

POR TAFO LIO

@soyaldoaguila   

www.soyaldoaguila.com

ALDO AGUILA
BUSINESS PARTNER
SPEAKER

 **rocket**.labs

GROWTH PARTNER BUSINESS | SPEAKER | EMPRESARIO

ESTE ES MI MUNDO

Hay empresarios que acumulan años, y otros que acumulan sistemas.

Los primeros tienen historias. Los segundos tienen negocios que funcionan cuando ellos no están.

Llevo 18 años en el cruce entre el diseño, la comunicación y la estrategia comercial. No llegué al mundo empresarial con un MBA bajo el brazo; llegué con un ojo entrenado para ver lo que no funciona y las herramientas para construir lo que sí.

Hoy dirijo tres empresas desde Armenia, Quindío. Una opera turismo mayorista B2B, otra conecta viajeros con hospedajes y la tercera ayuda a empresarios y líderes a construir marcas personales y estructuras comerciales que generan resultados medibles. Tres negocios distintos, pero con una sola filosofía: claridad sobre ruido, sistemas sobre improvisación.

Este portafolio no es un resumen de lo que he hecho, sino una muestra de cómo pienso, cómo trabajo y qué tipo de transformación puedo generar en un equipo, un evento o una organización.

Si estás aquí, es porque algo en tu negocio, tu liderazgo o tu marca personal todavía no está funcionando como debería. Empecemos por ahí.

FONTUR
COLOMBIA

ANTIOQUIA
ES MÁGICA

Sabores
DE CALDAS

COLOMBIA TRAVEL
EXPO
Donde los negocios encuentran su destino

epa
la energía de la vida

RADIO
SIEMPRE PRIMERA. SIEMPRE DE CALDAS

Manizales
en vivo

CONSTRUYENDO
JUNTOS
Corporación para el Fomento y Desarrollo Territorial

CALDAS
ES NATURAL

Ministerio de
Comercio, Industria
y Turismo

cotelco
Asociación Intersectorial y Turística de Colombia
CAPÍTULO CALDAS

Cámara
de Comercio
Pereira
POR RISARALDA

Corporación
Turística
Urabá · Darién · Caribe

Fenalco
CALDAS

La Mega

telecafé

CÁMARA DE COMERCIO
DE ARMENIA Y DEL QUINDÍO

CÁMARA DE
COMERCIO
DE CÚCUTA

UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
MANIZALES
UAM

BODY
TECH

GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA
República de Colombia

Cámara de Comercio
e Industria del estado Táchira

RCN
RADIO

ALGUNAS MARCAS QUE HAN CONFIADO Capacitaciones, creación de contenido, conferencia y/o colaboraciones.

rocket labs



GROWTH PARTNER BUSINESS | SPEAKER | EMPRESARIO

SOBRE MI

Soy de nacionalidad Chilena, de profesión diseñador gráfico y más de 18 años construyendo negocios en marketing, comunicación y estrategia comercial.

Desde el 2023 realizo conferencias, conversatorios y capacitaciones con entidades públicas, colegios, universidades y empresas privadas. El tema siempre gira en torno a lo mismo; cómo construir negocios que funcionen, equipos que ejecuten y marcas personales que generen oportunidades reales.

✦ CEO de **ROCKET LABS** | Negocios y Comunicación

✦ Empresario de Turismo, CEO de **AGUILA TRAVELS COLOMBIA & OZPEDATE.com**

Amante fitness, los viajes y conocer lugares mágicos para vivir experiencias gastronómicas y culturales.

Hoy, con 40 años de edad, disfruto el deporte y la calidad del tiempo junto a mi grupo familiar. Cuido mi salud porque un empresario que no se cuida no tiene con qué sostener lo que construye.

rocketlabs

+18años

EXPERIENCIA TRABAJANDO CON EMPRESAS
EN DIVERSOS MERCADOS

+14

CONFERENCIAS REALIZADAS

+3.685

EMPRESARIOS IMPACTADOS

+116.5

HORAS DE FORMACIÓN ESTRATÉGICA
EJECUTADAS



RCNRADIO

ESPACIO RADIAL QUINCENAL / AÑO 2025
TEMÁTICA: FORMACION EMPRESARIAL Y
TRANSFORMACIÓN DIGITAL



telecafé

ACTUALMENTE CUENTO CON UN ESPACIO
QUINCENAL EN EL MATINAL, PARA HABLAR
DE MARCA PERSONAL, COMUNICACIÓN Y
MANEJO DEL CAOS EMPRESARIAL.

Principales Escenarios de Formación e Impacto

- Universidad Autónoma de Manizales
- RCN Radio Armenia
- Cámara de Comercio del Cauca
- Cámara de Comercio de Armenia
- Proyecto Destino Pacífico
- EPA - Empresas Públicas de Armenia
- Formación empresarial y capacitaciones estratégicas para empresarios

roocketlabs

EMPRENDEDORES

INDEPENDIENTES

DIRECTORES. LÍDERES

EMPRESAS

EMPRESARIOS CEOS

COMUNIDADES

GROWTH PARTNER BUSINESS | SPEAKER | EMPRESARIO

**A QUIÉN
ESTÁ
DIRIGIDO** 

✦ **El CEO que tu empresa necesita: de operador a estratega**

Para dueños de negocio que trabajan más que sus empleados y no saben cómo salir del día a día. Resuelve la falta de sistemas, la dependencia del fundador y la incapacidad de escalar sin contratar más gente.

✦ **Vende+: vender sin perseguir, cerrar sin rogar**

Para equipos comerciales que dependen de la motivación y no de un proceso. Resuelve la improvisación en ventas, el miedo a las objeciones y la ausencia de un sistema que genere resultados predecibles.

✦ **Claridad sobre ruido: decidir bien en la era de la sobreinformación**

Para equipos directivos y audiencias corporativas mixtas. Resuelve la parálisis por exceso de información, la toma de decisiones reactiva y la falta de criterio claro para priorizar en entornos de alta presión.

✦ **Liderar con claridad: equipos que ejecutan sin que los persigas**

Para gerentes y mandos medios atrapados apagando incendios. Resuelve la falta de delegación real, las reuniones improductivas y los equipos que no ejecutan sin supervisión constante.

✦ **Marca Personal Perpetua: Descubre y sistematiza tu activo de negocio**

Para emprendedores y profesionales que publican sin resultados. Resuelve la falta de mensaje claro, la inconsistencia de contenido y la incapacidad de convertir visibilidad en oportunidades de negocio.

✦ **Tú eres la oportunidad: mentalidad y sistemas para empezar**

Para jóvenes y nuevos talentos que esperan que alguien los descubra. Resuelve la falta de dirección, el desconocimiento de sus habilidades de alto valor y la ausencia de un plan concreto para posicionarse.

✦ **Talento que se queda: sistemas de gestión humana para empresas que escalan**

Para áreas de RR.HH. y consultoras de talento. Resuelve la rotación sin causa aparente, la ausencia de procesos de atracción y desarrollo, y la desconexión entre gestión humana y resultados del negocio.



TIPOS DE CONFERENCIAS & TALLERES



★ **TED TALK** | 10 a 15 min.

Una sola idea bien entregada puede abrir un evento como una llave o cerrarlo como un abrazo. ¡Esa es la promesa! Una declaración que no se pierde en el ruido, sino que vive en la memoria de quien la escucha.



★ **TALLER PRESENCIAL** | 3 a 4 horas.

No es una charla larga: es una sesión de trabajo donde cada participante construye, aplica y documenta. Para equipos que quieren resultados, no solo aprendizajes. ¡Esa es la promesa! Cada persona sale con un entregable real en la mano, listo para implementar.



★ **CONFERENCIA PRESENCIAL** | 45 a 90 min.

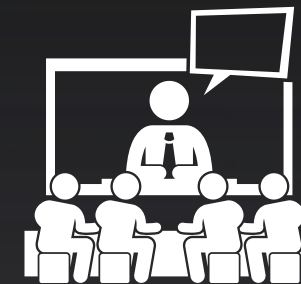
Cuando el escenario se convierte en el lugar donde algo cambia. Casos reales, método probado y un mensaje que tu audiencia no va a olvidar. ¡Esa es la promesa! Claridad, dirección y acción desde el mismo día del evento.



★ **CORPORATIVO MULTI-SESIÓN** | Personalizado.

El cambio real no ocurre en una tarde: ocurre en un proceso. Sesiones progresivas, seguimiento entre módulos y métricas de avance para quien quiere transformación, no solo motivación. ¡Esa es la promesa! Un equipo diferente al final, con capacidades instaladas que sostienen los resultados.

FORMATOS DISPONIBLES



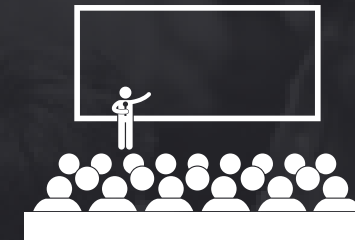
★ **CONFERENCIA VIRTUAL** | 45 min a 60 min.

Una buena idea no necesita pasaporte ni sala de eventos. Tu equipo merece la misma experiencia desde cualquier ciudad. ¡Esa es la promesa! Nada de webinars aburridos: contenido real que conecta y mueve desde una pantalla.



★ **TALLER VIRTUAL EN VIVO** | 2 a 3 horas.

La potencia del taller sin depender de un vuelo. El equipo trabaja en tiempo real con dinámicas, ejercicios y plantillas que se llevan puestas desde la sesión. ¡Esa es la promesa! Aprendizaje aplicado desde cualquier ciudad, con el mismo nivel de exigencia que el presencial.



★ **KEYNOTE CORPORATIVO** | 30 a 60 min.

El momento donde una organización entera se alinea bajo una misma idea. No es una presentación: es el golpe de energía que todo evento necesita para arrancar o cerrar con fuerza. ¡Esa es la promesa! Tu equipo entra dividido y sale con un solo norte.

No vengo a motivarte. Vengo a moverte.

- El objetivo es que mires donde otros no miran.
- Criterio para que decidas con claridad.
- Coherencia para que lo que dices y lo que haces sean la misma cosa.
- Equilibrio para que crecer no signifique romperte.
- Innovación para que dejes de copiar lo que ya caducó.
- Y acción experiencial —porque no se aprende a nadar leyendo manuales.

Necesita una mirada estratégica y fresca que construya transformaciones desde el escenario.

**YO CONSTRUYO LO QUE QUEDA...
CUANDO EL SALÓN ESTÁ VACÍO.**

“UNA CHARLA MOTIVADORA, DURA SÓLO UN APLAUSO”

“Tu evento, cumbre, seminario, empresa, fecha especial o comunidad no necesita más discursos bonitos.”



GROWTH PARTNER BUSINESS | SPEAKER | EMPRESARIO

TEMARIOS Y SERVICIOS DESGLOSADOS SEGÚN TIPO DE PÚBLICO

Claridad sobre **ruido**.

Sistemas sobre **improvisación**.

¿No encuentras el formato que necesitas? Cada propuesta es una conversación. Hablemos y diseñemos juntos la experiencia que tu audiencia merece.

1. EMPRESARIOS Y DUEÑOS DE NEGOCIO (PYMES)

"El CEO que tu empresa necesita: de operador a estratega"

Todas las conferencias y/o talleres incluyen: adaptación previa al contexto del cliente, material de apoyo descargable y una llamada de alineación pre-evento.

Objetivo: que el empresario deje de ser el cuello de botella de su propia empresa y construya sistemas que operen sin él.

Temario desglosado:

- ¿Dueño de negocio o autoempleado? El diagnóstico incómodo
- Los 3 niveles del dueño: operador, administrador, estratega.
- Menos ruido, más enfoque: el 20% de decisiones que mueven tu negocio
- Los 5 sistemas mínimos para escalar tu empresa sin improvisar
- Multi-CEO: el secreto para dirigir varios negocios sin volverte loco
- IA estratégica: cómo automatizar tareas antes de contratar personal
- Ruta de 45 días: el plan definitivo para salir del día a día

Formato sugerido: conferencia 60–90 min / taller ejecutivo presencial 4 horas / taller virtual 3 horas.

Resultado esperado: cada asistente sale con su mapa de sistemas y una decisión de acción inmediata.

Formato	Duración	Tarifa (COP)	Tarifa (USD)
Conferencia empresarial con adaptación al cliente	60–90 min	\$1.100.000 – \$1.500.000	USD \$290 – \$395
Taller ejecutivo presencial	4 horas	\$1.800.000 – \$2.500.000	USD \$475 – \$660
Taller virtual en vivo (Meet, hasta 25 personas, puede ser grabado)	3 horas	\$1.200.000 – \$1.700.000	USD \$315 – \$445
Paquete conferencia + taller (mismo cliente, mismo mes)	Keynote + taller 4h	\$2.700.000 – \$3.600.000 (ahorro ~15%)	USD \$710 – \$945 (ahorro ~15%)

*Tarifa menor corresponde a Ciclo (más de una ocasión)

*La segunda tarifa corresponde al precio normal

2. EQUIPOS COMERCIALES Y FUERZA DE VENTAS

"Vende+: vender sin perseguir, cerrar sin rogar"

Todas las conferencias y/o talleres incluyen: adaptación previa al contexto del cliente, material de apoyo descargable y una llamada de alineación pre-evento.

Objetivo: transformar equipos que dependen de la motivación en equipos que dependen de un sistema comercial.

Temario desglosado:

- El gran error de los vendedores estrella: no tener sistema
- Las 5 fases de un proceso comercial exitoso: prospección, calificación, conversación, cierre, postventa.
- No vendas el producto, vende la transformación
- Cómo crear guiones de venta naturales y efectivos
- 7 objeciones de ventas y cómo cerrarlas
- La guía definitiva para un seguimiento comercial no invasivo
- Métricas de ventas: qué medir y qué ignorar cada semana
- Vende más y trabaja menos: IA para vendedores inteligentes

Formato sugerido: conferencia 60 min / entrenamiento dentro de la empresa, presencial 8 horas (realizados en 2 sesiones) / entrenamiento virtual 2 sesiones de 3 horas cada una.

Resultado esperado: cada asistente sale con su mapa de sistemas y una decisión de acción inmediata.

Formato	Duración	Tarifa (COP)	Tarifa (USD)
Conferencia empresarial con adaptación al cliente	60 min	\$1.100.000 – \$1.500.000	USD \$290 – \$395
Entrenamiento comercial Vende+ presencial (hasta 20 personas)	8 horas (1 o 2 sesiones)	\$2.800.000 – \$3.800.000	USD \$735 – \$1.000
Entrenamiento Vende+ virtual en vivo (hasta 20 personas, incluye plantillas digitales)	2 sesiones x 3 horas	\$1.900.000 – \$2.600.000	USD \$500 – \$685

*Tarifa menor corresponde a Ciclo (más de una ocasión)
*La segunda tarifa corresponde al precio normal

3. LÍDERES, GERENTES Y ADMINISTRATIVOS

"Liderar con claridad: equipos que ejecutan sin que los persigas"

Todas las conferencias y/o talleres incluyen: adaptación previa al contexto del cliente, material de apoyo descargable y una llamada de alineación pre-evento.

Objetivo: convertir gerentes apagafuegos en líderes que construyen cultura de ejecución.

Temario desglosado:

- La trampa del líder-embudo: por qué todo depende de ti
- Liderazgo con claridad: expectativas, prioridades y acuerdos explícitos
- Deja de "asignar tareas" y aprende a delegar por niveles
- Reuniones de alto impacto: cómo estructurar, medir y cerrar acuerdos
- Feedback que transforma: conversaciones difíciles sin destruir la relación.
- Seguimiento sin microgestión: tableros, rituales y cadencias
- No busques empleados, forma líderes que multipliquen tu negocio

Formato sugerido: conferencia 60 min / programa de liderazgo presencial 3 módulos / programa virtual 3 módulos.

Resultado esperado: cada líder define su matriz de delegación y su ritual semanal de equipo.

Formato	Duración	Tarifa (COP)	Tarifa (USD)
Conferencia empresarial con adaptación al cliente	60 min	\$1.100.000 – \$1.500.000	USD \$290 – \$395
Programa de liderazgo presencial	3 módulos (3 x 4h)	\$4.500.000 – \$6.000.000	USD \$1.185 – \$1.580
Programa de liderazgo virtual en vivo (incluye plantillas de trabajo accionable)	3 módulos (3 x 3h)	\$3.000.000 – \$4.200.000	USD \$790 – \$1.105

*Tarifa menor corresponde a Ciclo (más de una ocasión)
*La segunda tarifa corresponde al precio normal

4. MARCA PERSONAL Y AUTORIDAD

“Marca Personal Perpetua: Descubre y sistematiza tu activo de negocio”

Todas las conferencias y/o talleres incluyen: adaptación previa al contexto del cliente, material de apoyo descargable y una llamada de alineación pre-evento.

Objetivo: pasar de "publicar contenido" a construir un sistema de marca personal con autoridad y que genere oportunidades comerciales.

Temario desglosado:

- El punto de partida: descubrimiento de la marca personal.
- Deja de buscar likes: construye confianza a escala con tu marca
- Storytelling de autoridad: convierte tu recorrido en posicionamiento
- Mensaje magnético: a quién le hablas, qué resuelves y por qué tú
- Framework Brújula de Contenido: pilares, formatos y calendario sostenible
- LinkedIn e Instagram como canales de negocio, no de vanidad.
- IA para creadores: produce más y mejor sin perder tu voz
- Modelos de monetización de alto valor: mentoría, consultoría y servicios
- El paso final: tu declaración de intenciones en el mercado

Formato sugerido: conferencia 60–90 min / bootcamp presencial 1 día / bootcamp virtual 2 medias jornadas.

Resultado esperado: cada asistente sale con su mensaje central definido y sus 3 pilares de contenido.

Formato	Duración	Tarifa (COP)	Tarifa (USD)
Conferencia empresarial con adaptación al cliente	60–90 min	\$1.100.000 – \$1.500.000	USD \$290 – \$395
Bootcamp de marca personal presencial	1 día completo	\$2.500.000 – \$3.500.000	USD \$660 – \$920
Bootcamp de marca personal virtual en vivo (incluye kit digital de plantillas)	2 medias jornadas (2 x 3h)	\$1.700.000 – \$2.400.000	USD \$445 – \$630

*Tarifa menor corresponde a Ciclo (más de una ocasión)
*La segunda tarifa corresponde al precio normal

5. UNIVERSIDADES, JÓVENES Y NUEVOS TALENTOS

"Tú eres la oportunidad: mentalidad y sistemas para empezar"

Todas las conferencias y/o talleres incluyen: adaptación previa al contexto del cliente, material de apoyo descargable y una llamada de alineación pre-evento.

Objetivo: activar en jóvenes la mentalidad emprendedora con herramientas concretas, no solo motivación.

Temario desglosado:

- La dura verdad del mercado: nadie va a venir a descubrirte
- De Chile a Colombia: claves reales para reinventarse
- Las 5 habilidades de alto valor que el mercado paga mejor hoy: marca personal, comunicación, ventas, sistemas e IA.
- Marca personal: tu primer gran activo antes del primer empleo
- Aprender vendiendo: la habilidad obligatoria de todo profesional
- IA como ventaja generacional: usarla para crear, no solo para consultar.
- El plan del primer año: cómo pasar del anonimato al posicionamiento

Formato sugerido: conferencia magistral 45–60 min (formato auditorio) / taller presencial 3 horas / taller virtual 2 horas.

Resultado esperado: cada asistente identifica su habilidad de mayor valor y define cómo hacerla visible esta misma semana.

Formato	Duración	Tarifa (COP)	Tarifa (USD)
Conferencia universitaria / institucional	45–60 min	\$450.000 – \$800.000	USD \$120 – \$210
Taller presencial (hasta 40 estudiantes, dinámicas prácticas)	3 horas	\$700.000 – \$1.000.000	USD \$185 – \$265
Taller virtual en vivo (hasta 60 conectados)	2 horas	\$400.000 – \$600.000	USD \$105 – \$160

*Tarifa menor corresponde a Ciclo (más de una ocasión)

*La segunda tarifa corresponde al precio normal

6. EVENTOS CORPORATIVOS Y CONVENCIONES

"Claridad sobre ruido: decidir bien en la era de la sobreinformación"

Todas las conferencias y/o talleres incluyen: adaptación previa al contexto del cliente, material de apoyo descargable y una llamada de alineación pre-evento.

Objetivo: conferencia inspiracional-estratégica adaptable a cualquier audiencia corporativa.

Temario desglosado:

- Parálisis por análisis: el costo oculto de la sobreinformación en tu empresa
- Los 3 filtros de claridad: relevancia, evidencia y acción
- Sistemas v/s improvisación: la estructura de las empresas que escalan
- Criterio aumentado con IA: la ventaja tecnológica de los nuevos directores
- Lecciones de la trinchera corporativa: aciertos y errores dirigiendo múltiples negocios
- Responsabilidad ejecutiva: el líder como creador de sus propias condiciones
- No busques la oportunidad. Tú eres la oportunidad.

Formato sugerido: keynote presencial 45–60 min para eventos y convenciones / keynote virtual 45–60 min.

Resultado esperado: cada asistente sale con los 3 filtros de claridad instalados para decidir mejor desde su próxima reunión.

Formato	Duración	Tarifa (COP)	Tarifa (USD)
Keynote corporativo presencial	45–60 min	\$1.400.000 – \$1.900.000	USD \$370 – \$500
Keynote virtual en vivo	45–60 min	\$900.000 – \$1.300.000	USD \$235 – \$340
Doble conferencia el mismo día	2 charlas en el mismo evento	Tarifa 1ª charla + 50% en la 2ª	Tarifa 1ª charla + 50% en la 2ª
Convenio anual corporativo (4 intervenciones al año)	Según calendario	\$5.600.000	USD \$1.475

*Tarifa menor corresponde a Ciclo (más de una ocasión)

*La segunda tarifa corresponde al precio normal

7. RR.HH, CONSULTORAS Y ÁREAS DE TALENTO

"Talento que se queda: sistemas de gestión humana para empresas que escalan"

Todas las conferencias y/o talleres incluyen: adaptación previa al contexto del cliente, material de apoyo descargable y una llamada de alineación pre-evento.

Objetivo: dar a las áreas de RR.HH. y consultoras de talento herramientas de sistemas (no solo teoría) para atraer, desarrollar y retener personas en empresas en crecimiento.

Temario desglosado:

- RR.HH. que opera vs. RR.HH. que transforma
- La gente no renuncia a la empresa: renuncia al caos
- Los 4 sistemas de talento que toda empresa necesita: atracción, onboarding, desarrollo y salida
- Perfiles de cargo claros: sin ambigüedad desde el día uno
- De apagafuegos a líder: equipos que cumplen solos
- Marca personal del candidato: por qué los mejores ya llegan posicionados
- Comunicación para conseguir empleo y construir alianzas profesionales
- Plan de acción: los 3 sistemas de talento que puedes documentar en 30 días
- Brújula de Contenido para RR.HH.: atrae candidatos y posiciona tu marca empleadora

Formato sugerido: conferencia presencial 90 min / extensible a taller de 4 horas.

Resultado esperado: cada asistente sale con el mapa de sus 4 sistemas de talento y un sistema priorizado para documentar.

Formato	Duración	Tarifa (COP)	Tarifa (USD)
Conferencia presencial	60 min	\$1.100.000 – \$1.500.000	USD \$290 – \$395
Taller presencial (1 sesión o 2 sesiones de 2h)	4 horas	\$1.800.000 – \$2.500.000	USD \$475 – \$660
Capacitación virtual en vivo	3 horas	\$1.200.000 – \$1.700.000	USD \$315 – \$445

*Tarifa menor corresponde a Ciclo (más de una ocasión)

*La segunda tarifa corresponde al precio normal

WEBSITE OFICIAL

✓ @soyaldoaguila   

ACOMPAAÑO A LAS PERSONAS Y LAS EMPRESAS A DESBLOQUEAR UN MUNDO DE OPORTUNIDADES A TRAVÉS DE LA MARCA PERSONAL Y CREACIÓN DE ESTRUCTURAS.

MIS EMPRESAS:



OZPEDATE! – Agencia de Turismo y Central de Reservas

Agencia de Turismo y central de reservas Hoteleras, Glamping y experiencias campestres en Colombia y el Mundo. El modelo de negocio es B2C y B2B.



**AGUILA TRAVELS COLOMBIA
Agencia de Viajes Mayorista**

Agencia de Viajes internacional con modelo de negocio B2B. El enfoque es principalmente vender destinos turísticos de Colombia a Agencias Internacionales, con base a la confianza y un servicio de calidad.



**ROCKET LABS
Negocios y Comunicación**

Ideas que construyen marcas personales. Transformamos tus sueños en marcas personales con liderazgo, estructuras claras y comunicación estratégica para que seas imparable.

www.soyaldoaguila.com





¿QUÉ MÁS DEBE OCURRIR PARA QUE TOMES ACCIÓN?



PORQUE UNA BUENA IDEA CON ESTRUCTURA, RESPALDO Y DIRECCIÓN...

ESO SÍ TRANSFORMA.



@soyaldoaguila



@soyaldoaguila



+57 321 481 2860

www.soyaldoaguila.com