

LUIS EWALD

DOSSIER DE SPEAKER

MANIFIESTO DIRECTIVO

LAS CORPORACIONES HAN PERFECCIONADO LA LOGÍSTICA, PERO HAN OLVIDADO LA ARQUITECTURA DE LA CONFIANZA.

Durante décadas, los comités directivos han justificado el gasto de sus eventos y programas de formación con dos indicadores: espectacularidad visual y volumen de asistencia. Ninguno de los dos explica por qué se firman los acuerdos. En la Alta Dirección, la visibilidad tradicional carece de rentabilidad relacional. Las decisiones críticas y los acuerdos de mayor valor no se cierran por asombro táctico: se cierran porque existe sincronía social y un andamiaje reputacional inquebrantable entre las personas involucradas.

> **Este dossier no presenta una oferta de entretenimiento corporativo; presenta el sistema operativo definitivo para transformar las interacciones de su marca en el capital relacional más valioso de su industria.**

Para el área de Capacitación esto significa un cambio de unidad de medida: dejar de reportar asistentes y horas-curso, y comenzar a reportar conductas instaladas, fricción eliminada y negocio influido.

Es momento de dejar de gastar en logística efímera y comenzar a invertir en influencia permanente.

LUIS EWALD

Fundador de Ewald & Kohl® y EK Institute®

LUIS EWALD

Semblanza ejecutiva

Luis Ewald es especialista en Hospitalidad Estratégica aplicada a los negocios, fundador de la firma consultora Ewald & Kohl® y de EK Institute®, centro de formación directiva.

Con más de tres décadas auditando y diseñando plataformas de servicio, hospitalidad y experiencias, ha contribuido a transformar el mercado de servicios y turismo AB+ en México.
Es creador del Framework ROE® (Return on Emotion) **y autor de la obra** «Hospitalidad Estratégica Aplicada a los Negocios». Su trabajo académico y de inteligencia de negocios se enfoca en dotar a Recursos Humanos y a las áreas comerciales de herramientas precisas para convertir el gasto efímero en activos estratégicos de alto rendimiento.

Fundador: Ewald & Kohl® y EK Institute®, centro de formación directiva.

Creador: Framework ROE® (Return on Emotion).

Autor: «Hospitalidad Estratégica Aplicada a los Negocios».

Trayectoria: Más de 3 décadas de ejecución auditada en servicio, hospitalidad y experiencias de alto valor.



ARQUITECTURA INTELECTUAL

Portafolio de propiedad

El territorio intelectual de Luis Ewald no se compone de conceptos abstractos, sino de matrices de diferenciación competitiva. Cada una es transferible, entrenable y auditable dentro de la organización.

Hospitalidad Estratégica®

La disciplina que diseña las condiciones para que la interacción genere confianza y valor.

Aplicación en RH: estándares de trato interno y externo que se pueden entrenar y evaluar.

Arquitectura Humana

Diseño consciente de interacciones que fortalecen: cultura organizacional y liderazgo.

Aplicación en RH: diseño de onboarding y liderazgo de mandos medios.

ROE® (Return on Emotion)

Metodología que transforma la emoción en una ventaja competitiva medible.

Aplicación en RH: marco de medición para justificar la inversión en formación, eventos y experiencias.

Inteligencia relacional

La infraestructura para construir influencia y crecimiento sostenible.

Aplicación comercial: lectura de interlocutores, apertura de cuentas y retención de clientes clave.

PORTAFOLIO DE CONFERENCIAS

Keynotes Insignia

HOSPITALIDAD ESTRATÉGICA

La ventaja competitiva silenciosa

La hospitalidad no es un protocolo, es una herramienta de arquitectura relacional para lograr apertura humana, disposición emocional y percepción de valor.

Para quién: Equipos de servicio, operaciones y áreas de contacto con cliente.

Problema que resuelve: Experiencias de servicio inconsistentes que dependen de la buena voluntad individual y no de un estándar organizacional.

El equipo se lleva: Un estándar común de trato que se puede entrenar, medir y sostener.



ARQUITECTURA HUMANA

La ingeniería invisible de la confianza empresarial.

Diseño de experiencias que modifican percepción, comportamiento y relaciones de alto valor.

Para quién: Liderazgo, mandos medios y responsables de cultura organizacional.

Problema que resuelve: Fricción interna, desconexión entre áreas y experiencias laborales que debilitan cultura, liderazgo y confianza.

El equipo se lleva: Criterios para rediseñar interacciones internas y reducir fricción.



PORTAFOLIO DE CONFERENCIAS

Keynotes Insignia

ROE – RETURN ON EMOTION

La nueva métrica del valor corporativo

Cómo las experiencias modifican percepción, aceleran confianza y producen valor emocional, relacional y económico.

Para quién: Dirección General, RH, Marketing.

Problema que resuelve: Inversiones en formación, eventos y experiencias cuyo verdadero impacto resulta difícil de justificar y medir.

El equipo se lleva: Un marco para justificar y medir la inversión en experiencia y formación.



INTELIGENCIA RELACIONAL

La aceleración de los ecosistemas de poder

Disciplina para gestionar y detectar relaciones de alto valor que incrementen la confianza corporativa capaces de impulsar resultados de largo plazo.

Para quién: Fuerza de ventas, key accounts y desarrollo de negocio.

Problema que resuelve: Relaciones comerciales que dependen del contacto transaccional y no logran convertirse en confianza, influencia y permanencia.

El equipo se lleva: Método para leer interlocutores y construir influencia sostenida.



PORTAFOLIO DE CONFERENCIAS

Keynotes Insignia

EXPERIENCIAS COMO ACTIVOS RELACIONALES

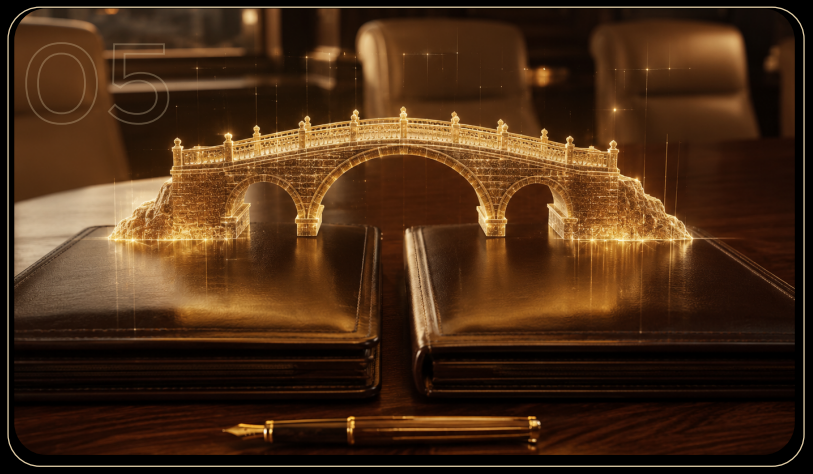
Diseño del capital estratégico de las marcas.

Por qué las relaciones corporativas no solo se administran: se diseñan emocionalmente.

Para quién: Marketing, eventos corporativos y comunicación institucional.

Problema que resuelve: Eventos y experiencias corporativas que terminan cuando termina el evento, sin generar continuidad ni capital relacional.

El equipo se lleva: Criterios para convertir cada evento en un activo



NETGOLFING

La sala de juntas extendida y la vulnerabilidad controlada.

Plataforma de Hospitalidad Estratégica especializada en golf, que utilizan las empresas líderes para abrir conversaciones, fortalecer la confianza y acelerar decisiones de negocio.

Para quién: Dirección comercial y relación con clientes y socios estratégicos.

Problema que resuelve: Dificultad para crear entornos naturales de confianza donde clientes y prospectos estratégicos puedan desarrollar conversaciones de negocio de mayor profundidad.

El equipo se lleva: Protocolo para convertir el lifestyle en un entorno de negocio real.



SECTORES DE IMPACTO ESTRATÉGICO

Las metodologías operan con máxima eficiencia en industrias de alta exigencia de capital y ciclos de decisión largos.

Automotriz: Transformación de lanzamientos en espacios de intimidad directiva.

Real Estate: Diseño de la expectativa para la captación de fondos y capital de inversión.

Marca destino, turismo premium, hoteles, restaurantes y recintos:	Posicionamiento geográfico de alta gama y consolidación de prestigio.
Lifestyle empresarial y deportivo:	Capitalización del golf (Netgolfing) como laboratorio de negocios.
Banca privada y servicios financieros:	Construcción de vínculo patrimonial de largo plazo con clientes de alto valor.
Retail de lujo y consumo AB+:	Estandarización del trato en punto de venta como diferenciador de marca.

¿Su industria no aparece en esta lista? El marco metodológico es sectorialmente agnóstico: se adapta a cualquier organización cuyo negocio dependa de la calidad del vínculo humano.

FORMATOS DE PARTICIPACIÓN

El marco de ejecución táctica

60 MIN

KEYNOTE MAGISTRAL

Inyección de disrupción conceptual para cumbres de liderazgo, convenciones y congresos de industria.

Audiencia: hasta 200
Objetivo: alinear visión y abrir conversación
Ideal para: apertura o cierre de evento

90 MIN

MASTERCLASS EJECUTIVA

Despliegue metodológico profundo con análisis de casos aplicados a la vertical del cliente.

Audiencia: hasta 25 participantes
Objetivo: transferir método, no sólo mensaje
Ideal para: comités y equipos comerciales

4H - 1 DÍA

WORKSHOP DE ALTA DIRECCIÓN

Auditoría interna y diseño de plataformas relacionales para equipos de Recursos Humanos, Brand Management y Ventas Corporativas.

Audiencia: hasta 12 participantes
Objetivo: producir un entregable propio del equipo
Ideal para: planeación y offsites directivos

TRAYECTORIA EN HOSPITALIDAD Y EXPERIENCIAS

La metodología no nace en el aula: nace en la operación.

Audiencias reales, con presupuesto real y consecuencias medibles.

PUEBLA OPEN

Torneo de golf de alto perfil convertido en plataforma de vínculo entre patrocinadores, socios y jugadores.

Metodologías aplicadas:
Netgolfing · Inteligencia Relacional

MAYAKOBA

Organización de torneos de golf en un escenario internacional donde la hospitalidad opera como el diferenciador que sostiene el prestigio del destino.

Metodologías aplicadas:
Hospitalidad Estratégica · Marca destino.

AUTOSHOW

Exhibición automotriz de gran formato tratada como activo relacional y no como evento de exhibición.

Metodologías aplicadas:
Activos Relacionales · Arquitectura Humana.

AGENDA UNA SESIÓN DE CALIBRACIÓN

Integre el conocimiento de Luis Ewald en su próximo foro de Alta Dirección o en su programa anual de capacitación.

Al contratarlo, la organización no solo recibe a un experto: recibe al creador de una categoría intelectual que redefine cómo se mide el capital humano y relacional.

Beto Cerezo
Vinculación Corporativa
222 348 5955

direccion@rcespectaculos.com
https://ekmexico.mx/luis-ewald

Luis Ewald

“El verdadero arte del liderazgo radica en mantener la coherencia de la experiencia. Las organizaciones del futuro no serán recordadas por la magnitud de sus operaciones, sino por la precisión emocional con la que construyeron su legado.”

LUIS EWALD