



## SEBASTIÁN RUALES

Referente latinoamericano en temas de negocios digitales, emprendimiento y Venture Capital

---

- Miembro del equipo fundador y ex director Global de Nuevos Negocios de Rappi, desde donde construyó y desarrolló el modelo de monetización de la empresa y trabajó en el desarrollo de nuevos negocios
  - Consultor de varias StartUps en América Latina en temas de estrategia comercial y de producto
  - Partner para América Latina y Empresario en Residencia (EIR) de 8VC
  - Cofundador de BIA app, un comercializador digital de energía eléctrica que opera en Colombia
  - Cofundador y director de Opera Capital (una firma de capital de riesgo con más de 20 empresas en su portafolio en América Latina) y Venture Partner de MatterScale Ventures
  - Orador en los principales foros internacionales como Concordia Américas o TED Talks
  - Experto en disrupción de modelos tradicionales de negocio, e-commerce, Súper-Apps, financiamiento, scale ups y startups
- 

Sebastián Ruales es un experto en innovación, emprendimiento y economía digital, quien

rápidamente se ha convertido en un referente de industria en negocios digitales; potencializando estrategias omnicanales y ecosistemas comerciales de emprendimiento y transformación en América Latina.

Antes de trabajar en el ecosistema de tecnología y capital de riesgo, trabajó en consumo masivo (para L’Oreal, Quala y Johnson & Johnson), en donde alcanzó múltiples reconocimientos, entre los que se destacan el premio al mérito como mejor empleado. Se desarrolló en áreas de mercadeo (trade y shopper), y estrategia de ventas. En medio de su carrera, decidió “lanzarse al vacío”,-como lo menciona en su TEDTalk-, para hacer parte de una compañía emergente en el ecosistema digital de la región (Rappi), a la que contribuyó de forma significativa hasta llegar a convertirse en el primer Unicornio Colombiano, valorada en más de U\$ 1 billón; considerada como una de las compañías más exitosas de YCombinator, obteniendo financiación de Sequoia Capital, DST Capital y Andreessen Horowitz, entre otros.

Ruales es speaker y consultor de StartUps en fase de levantamiento de capital inicial, con impacto directo en el desarrollo de sus estrategias de negocio y modelos de monetización.

Estudió un MBA en la A.B Freeman School of Business de la Universidad de Tulane (USA), un Magister en Negocios de la Universidad Icesi de Cali y programas de Dirección Ejecutiva en temas de Venture Capital en the Wharton School (Universidad de Pennsylvania) y en Singularity University.

## **TEMAS**

- Transformación del Retail (omnicanal y compra digital)
- Impacto social en modelos de Economía Colaborativa
- Levantamiento de Capital y VC’s
- Tecnología como habilitador y no como fin
- Marketing en la época Digital
- Intraemprendimiento
- Modelos de innovación eficientes

- Cultura organizacional y liderazgo en compañías de hiper-crecimiento
  - Fintech: Del retail al Cashless
  - Disrupción en modelos tradicionales de negocio
  - Comercio Electrónico (e-commerce)
  - Súper-Apps
  - Financiamiento (funding)
  - Scale ups
  - Startups
- 

## **PROGRAMAS**

### **Caso Rappi: Transformando el ecosistema comercial en Latinoamérica**

El ecosistema comercial en el mundo ha venido cambiando de forma vertiginosa, la mayor conectividad, el crecimiento de clases medias emergentes, ciudades cada vez más caóticas y el nacimiento de los primeros nativos digitales, han creado la tormenta perfecta para que nuevas plataformas y formas de comercializar empiecen a ganar protagonismo en el mundo. Conoce la historia de Rappi, la compañía que en tan sólo 3 años logró convertirse en el primer Unicornio Colombiano y la compañía de tecnología de mayor crecimiento de Latinoamérica. Conoce su historia, modelo de negocio y cómo proyectan convertirse en la compañía de tecnología más grande de Latinoamérica.

### **Cómo hacer negocios por medio de la tecnología**

¿Hacia dónde debo encaminar mi negocio? ¿Cuál debe ser el mix adecuado en mi estrategia omnicanal? ¿Debo replantear la forma en la que utilizo mis medios de comunicación? ¿Es hora de reestructurar mi modelo de Go-to-Market? Esta y muchas más son las preguntas que están haciéndose miles de empresas que han visto en la transformación digital una oportunidad muy grande para crecer sus negocios, sin embargo, no muchos realmente saben por dónde empezar. Por mi trayectoria profesional, he tenido la oportunidad de conocer e interactuar con las compañías más importantes del mundo, conocer qué han hecho bien y qué se puede mejorar.

**¿Qué significó ser intra-emprendedor y cómo esta mentalidad puede mejorar tu**

## cultura corporativa?

Una parte fundamental del éxito en los emprendimientos exitosos es la cultura con la que sus empleados, tanto directivos como de cualquier nivel de la compañía, se compenetran con la empresa al punto que se sienten socios de la misma. Una cultura basada en principios de reciprocidad, humildad, aprendizaje constante, pasión y velocidad, puede hacer la diferencia entre seguir creciendo o terminar con la compañía. Conoce cuales son los principios sobre los que escalan este tipo de compañías y cómo puedes adaptarlos a tu negocio.

---

## CONDICIONES

- **Viaja desde:** Bogotá D.C., Colombia
- **Tarifa Colombia:** COP 10.000.000 a COP 20.000.000
- **Internacional:** USD 10.000 a USD 20.000

\*Nota:

Los rangos de tarifas establecidos están publicados a manera de referencia. Si un conferencista tiene un rango de tarifa establecido entre USD10.000 - USD20.000, indica que su tarifa es un valor que se encuentra dentro de ese rango. Las tarifas de los conferencistas están sujetas a cambios sin previo aviso y varían en función de factores como disponibilidad del conferencista, oferta y demanda, formato, duración y lugar del evento, entre otros. Por favor contáctenos con los detalles y requisitos específicos de su evento, y le proporcionaremos una cotización formal.

---