

## TRIUNFANDO EN LA BATALLA DE LOS MERCADOS CON MODELOS DE NEGOCIO SUPERIORES

### HERRAMIENTAS Y ESTÍMULOS PARA ANTICIPAR LOS CAMBIOS Y DOMINAR SUS MERCADOS

La velocidad del cambio ha entrado en su fase exponencial. La aceleración de los mercados se incrementa año a año y su viveza destruye modelos de negocio que en su época fueron exitosos haciendo posible el diseño de nuevas fórmulas de hacer negocios que serán los grandes protagonistas del futuro. Renovación o decadencia. Liderazgo global o conformismo. Estas son las opciones que tienen los líderes empresariales.

El crecimiento global abre una gran oportunidad de crear la siguiente generación de modelos de negocio que dominen los mercados verticales del mundo. Nunca ha importado menos la geografía desde la que operan las empresas y nunca ha tenido tanta importancia el ingenio en la creación de modelos de negocio y la inteligencia en engranar sus productividades estructurales.



# Huete & CO

# Carlos Escario



Huete&CO  
Santa Engracia, 4, 2ºD 28010 Madrid  
T. +34 620 059 601 c.escario@hueteco.com

EMPRENDEDOR · EJECUTIVO GLOBAL · ASESOR Y CONSULTOR DE DIRECCIÓN · SPEAKER · AUTOR · COACH EJECUTIVO

## Nuestro Propósito:

- Educar en los negocios
- Inspirar para la acción
- Conectar con la Grandeza



## Ex Experiencia

Huete&Co  
SOCIO

IESE Business School  
PROFESOR ADJUNTO

Universidad Notre Dame  
PROFESOR ADJUNTO

Escuela de emprendedores EDEM  
PROFESOR ADJUNTO

Universidad CEU-UCH  
PROFESOR HONORARIO

Basque Culinary Center  
PROFESOR ADJUNTO

UTi Worldwide Inc.  
PRESIDENTE GLOBAL, SOLUCIONES INTEGRADAS  
PRESIDENTE REGIÓN EMENA  
SENIOR VP GLOBAL, ESTRATEGIA  
PRESIDENTE REGIÓN EMENA, SOLUCIONES DE CLIENTES  
VP REGIÓN EMENA, VENTAS & MARKETING

SLI, S.A.  
FUNDADOR & CEO

## E Educación

Universidad CEU-UCH  
DOCTORANDO EN ESTRATEGIA

Univ. Rey Juan Carlos  
MASTER EN MARKETING

IESE Business School  
EXECUTIVE MBA

Univ. CEU-San Pablo  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

## H Habilidades



## S Servicios

### Conferencias



### Seminario - Taller



### Acompañamiento - Asesoramiento



## I Intereses

CLIENTES MILENIALES TRANSFORMACIÓN ESTRATEGIA BRANDING MARKETING PROPÓSITO DISRUPCIÓN  
 INNOVACIÓN VALOR CONSULTORÍA EJECUCIÓN PERSONAS PROCESOS CULTURA GESTIÓN  
 MOTIVACIÓN DESARROLLO PERSONAL EMPRENDEDURISMO PLANIFICACIÓN LIDERAZGO

