foro INTREPIDA SevillA

Puentes de emprendimiento

Sevilla, 27-28 octubre 2026

España-Portugal



Lugar: **Fundación Tres Culturas**

Calle Max Planck, 2. 41092 Sevilla

Colaboran:

Interreg España – Portugal · Cofinanciado por la Unión Europea · Cofinanciado pela União Europeia · intrepida pro A · Tres Culturas Fundación · Condado de Huelva · CEEI Centro Europeo de Empresas e Innovación · NERE Associação Empresarial · nera Associação Empresarial da Região do Algarve · CaixaBank · Interreg Cooperation Day Stronger together



La Fundación Tres Culturas del Mediterráneo, coordinadora del proyecto **INTREPIDA pro**, lidera el primero de los cuatro foros empresariales que se celebrarán a lo largo del proyecto: dos en España (Sevilla y Cádiz) y dos en Portugal (Évora y Loulé).

Bajo el lema **Puentes de emprendimiento**, el foro reúne en la sede de la Fundación Tres Culturas en Sevilla los días 27 y 28 de octubre de 2026, a un nutrido grupo de empresarias de las provincias de Cádiz, Huelva y Sevilla, principalmente, junto a empresarias de las regiones portuguesas de Algarve y Alentejo. El encuentro busca generar nuevas oportunidades de colaboración, intercambio y creación de alianzas entre mujeres empresarias y emprendedoras de ambos países.

Esta tercera edición de **INTREPIDA pro** (*Internacionalización de las Empresarias de España y Portugal hacia la Integración, el Desarrollo y las Alianzas*) da continuidad a una iniciativa que comenzó en 2017 y que ha contribuido a consolidar la cooperación empresarial entre España y Portugal con socios en la Eurorregión Alentejo-Algarve-Andalucía.

El proyecto da respuesta a varios ODS y está cofinanciado por la Unión Europea a través del mayor programa de cooperación transfronteriza que cumple 35 años: Interreg España-Portugal (POCTEP).

Entre las distintas actividades del proyecto, los foros de empresarias se sitúan como espacios de encuentro para impulsar un tejido empresarial transfronterizo más conectado y sostenible, afianzando la creación de empleo y de riqueza para cualquier sociedad.

Más información sobre el proyecto, las actividades y el partenariado: tresculturas.org/intrepida

Colaboran:



El programa que se propone para este foro empresarial aborda la comunicación desde diferentes ámbitos y su influencia en aspectos esenciales para cualquier empresa, con independencia de su tamaño, sector o localización.

Comunicación entre personas y también con las máquinas, a través de la inteligencia artificial generativa y sus aplicaciones. Conversaremos sobre aquello que difícilmente puede automatizarse cuando se trata de construir confianza y fidelizar a quienes ya confían en nosotros, y de cómo una comunicación eficaz puede convertirse también en una oportunidad para llegar a nuevos clientes y mercados.

Experiencias, aprendizajes y conversaciones compartidas en espacios de *networking* diseñados para ir más allá del encuentro informal y convertirlos en ocasiones para escuchar, aprender de otras profesionales, compartir experiencias y descubrir nuevas oportunidades de colaboración. Comunicar, aprender y conectar son formas de hacer crecer una empresa.

Programa

- **27 de octubre de 2026**

15:30 h · Estrella Montolío Durán
Discurso y género.
Cómo se espera que hablen ellos y ellas en el ámbito profesional.

17:00 h · Networking. *Conversaciones que generan oportunidades.*

18:00 h · Carlos Ojeda Sánchez
De preguntar a delegar. El nuevo salto a la IA en la empresa.

- **28 de octubre de 2026**

09:30 h · Esther Parejo Amat
La marca personal como activo estratégico de posicionamiento y diferenciación.

10:30 h · Networking. *Conversaciones sobre marca personal y ventas.*

11:30 h · Penélope Serrano Serradilla
El arte y la ciencia de vender.
Comunicar, influir y conectar: la ventaja comercial que no se automatiza.

12:30 h · Clausura



foro INTREPIDA Sevilla
Puentes de emprendimiento

27 de octubre de 2026

Estrella Montolío Durán



Los estudios internacionales demuestran que, en los contextos públicos y, en concreto, en los ámbitos profesionales, mujeres y hombres no comunican del mismo modo. Lejos de tratarse de diferencias de carácter biológico, la investigación revela que tales patrones comunicativos diferentes son resultado de una socialización diferente.

¿Qué ocurre en una reunión mixta desde el punto de vista de la comunicación? ¿Quién toma la palabra en más ocasiones? ¿Quién realiza los turnos de habla más largos? ¿Quién interrumpe con más frecuencia?

Mucho que ganar y perder a través de la comunicación

Discurso y género: Cómo se espera que hablen ellas y ellos en el ámbito profesional.

Sobre Estrella Montolío Durán

Catedrática de Lingüística Hispánica de la Universidad de Barcelona y asesora en comunicación. Directora de la Cátedra Universidad de Barcelona-Diputación de Barcelona para una comunicación aplicada a la Administración. Investigadora principal del grupo de investigación Estudios del Discurso Académico y Profesional (EDAP). Ha dirigido numerosos proyectos de investigación sobre estrategias de comunicación en ámbitos profesionales y sobre la mejora de la claridad y accesibilidad de los discursos institucionales.

Ha impartido seminarios y conferencias en más de un centenar de universidades internacionales y es autora de numerosas publicaciones y 18 libros, entre ellos *Cosas que pasan cuando conversamos*, *Tomar la palabra*, *Imbatibles*. *Una contranarrativa sobre la madurez femenina* y *Comunicación igualitaria. El reto de las relaciones interpersonales*, publicado con el apoyo económico de CaixaBank/Planeta.

Ha asesorado a numerosas empresas y organizaciones en estrategias de comunicación, entre ellas BBVA, CaixaBank, Endesa, ING, Naturgy y SEAT-Volkswagen. Colabora con 'El País' y 'El Periódico de Cataluña' y durante siete años fue responsable del espacio *Todo es lenguaje* en Radio Nacional de España.



foro INTREPIDA Sevilla
Puentes de emprendimiento

27 de octubre de 2026

Networking. Conversaciones que generan oportunidades



Te invitamos a compartir con otras empresarias algunas de las cuestiones que abordamos en esta jornada, tomando la comunicación como hilo conductor. Por un lado, ¿cómo cambiamos nuestro discurso con clientes habituales y otros nuevos? ¿Interrumpes las conversaciones? ¿Cuál es el grado de asertividad en tu discurso profesional?

¿Cuál es tu relación con la inteligencia artificial?

Los espacios de networking son muy apropiados para estudiar posibles vías de colaboración con otras empresarias.

Escuchar, comunicar, compartir

Experiencias

- ¿Qué error has cometido en una situación de comunicación profesional y qué aprendiste de él?
- ¿Qué situaciones de comunicación profesional te resultan más difíciles: negociar, vender, poner límites, pedir, presentar una propuesta?

Comunicación con clientes

- ¿Qué momentos del año aprovechas para cuidar especialmente la relación con tus clientes consolidados?
- ¿Hay alguna parte de esta relación que hayas automatizado?

Comunicación e Inteligencia Artificial

- ¿Qué tareas de comunicación o gestión ya estás haciendo con inteligencia artificial?
- ¿Qué te gustaría que la inteligencia artificial pudiera ayudarte a hacer y todavía no sabes cómo abordar?
- ¿Crees que necesitas más formación para aprovechar realmente su potencial?

Para cerrar:

- Una idea que te llevas de esta conversación.
- Una acción que vas a llevar a cabo a corto plazo.
- Una empresaria con la que te gustaría seguir en contacto.

Colaboran:

Interreg España – Portugal · Cofinanciado por la Unión Europea · intrepida pro A · Tres Culturas Fundación · Condado de Huelva · CEEI Centro Europeo de Empresas e Innovación · NERE · nera · CaixaBank · Interreg Cooperation Day Stronger together



Carlos Ojeda Sánchez



¿Utilizas ya la inteligencia artificial para trabajar?

Si es así, el siguiente paso es aprender qué trabajo podemos empezar a delegar en la inteligencia artificial y bajo qué condiciones. Cómo pasar de utilizar la IA como una herramienta a integrarla como un apoyo real en la gestión de una organización, sin perder de vista la supervisión, la trazabilidad y la responsabilidad.
La **IA agéntica** está basada en sistemas capaces de recibir un objetivo, utilizar información y herramientas y ejecutar tareas sin que tengamos que dirigir manualmente cada paso.

Ejecución de tareas en IA sin dirigir cada paso, con la IA agéntica

De preguntar a delegar.
El nuevo salto a la inteligencia artificial en la empresa.

Sobre Carlos Ojeda Sánchez

Consultor, formador y mentor especializado en inteligencia artificial. Trabaja en la intersección entre la arquitectura de sistemas de inteligencia artificial y su gobernanza, diseñando sistemas agénticos para empresas y administraciones públicas desde su actual proyecto empresarial, *Galera&Co*.

Cuenta con más de quince años de experiencia como mentor en proyectos de emprendimiento y más de veinte años como profesor en universidades y entornos *in company*. Formó parte del equipo docente del primer máster sobre marketing digital en Andalucía.

Su formación como abogado aporta, además, una perspectiva específica sobre los riesgos asociados al uso de la IA en las organizaciones, abordando cuestiones como el marco regulatorio nacional e internacional, la trazabilidad de los criterios utilizados y la responsabilidad derivada de las decisiones automatizadas.



Esther Parejo Amat



Descubre cómo una marca personal trabajada con criterio puede contribuir al crecimiento del negocio: facilitar que otras personas comprendan nuestra aportación, generar confianza y abrir oportunidades comerciales, profesionales y de colaboración.

- **Posicionamiento:** qué quieres que se reconozca de ti y cómo vincularlo con tus objetivos profesionales y empresariales.
- **Diferenciación**: cómo convertir la experiencia, la especialización y la forma de trabajar en argumentos concretos de valor.
- **Comunicación y visibilidad:** cómo transmitir ese valor con coherencia y elegir los espacios y relaciones que pueden reforzar tu autoridad.

Tu marca personal es tu herramienta más poderosa. Úsala como y donde realmente importa

La marca personal como activo estratégico de posicionamiento y diferenciación.

Sobre Esther Parejo Amat

Periodista de reconocido prestigio con más de 25 años en el mundo de la comunicación corporativa real con empresas, con instituciones y con medios, lo que le permite conocer el sistema mediático desde dentro.

Tras licenciarse en periodismo por la Universidad de Sevilla, trabajó en diversos medios de comunicación y asumió la dirección de gabinetes de prensa y departamentos de comunicación corporativa e institucional de grandes compañías a nivel nacional durante más de dos décadas. Amplió su especialización hacia el marketing digital, la estrategia en línea y la captación de tráfico, fusionando los canales tradicionales con las nuevas tecnologías. En sus inicios en la blogosfera, editó el blog *Only One Woman* y fundó la revista de tendencias *Southchic.* Actualmente, dirige su propia marca como mentora de autoridad y visibilidad. Es la fundadora de *Lidera con Voz Propia*, un evento de referencia en Andalucía enfocado en el desarrollo empresarial y empoderamiento de la mujer. Presenta el espacio de radio *Entre Ellas* en Radio Intereconomía Andalucía.

estherparejo.com



foro INTREPIDA Sevilla
Puentes de emprendimiento

28 de octubre de 2026

Networking. Conversaciones sobre marca personal y ventas



A veces, son nuestras propias creencias, inseguridades o ideas preconcebidas sobre lo que significa vender las que pueden limitar nuestro potencial comercial.

Este espacio es una oportunidad para compartir experiencias, identificar aquellas barreras que pueden estar condicionando nuestra forma de vender y de potenciar nuestra marca personal a través de la conversación con otras empresarias. Descubre nuevas maneras de comunicar el valor de lo que haces.

cambia: ***¿Qué puedo vender?***
por: ***¿A quién puedo ayudar?***

Vender es una oportunidad para resolver una necesidad

Para compartir experiencias

- ¿Qué creencia sobre la venta has tenido que cambiar a lo largo de tu trayectoria?
- ¿Te resulta fácil hablar del valor de lo que haces y poner un precio a tu trabajo?
- ¿Qué haces tú para mantener tu marca personal?
- ¿Qué has aprendido de una venta que no salió como esperabas?
- ¿Hay alguna técnica o forma de comunicarte con tus clientes que te haya funcionado especialmente bien?
- ¿Qué parte de tu marca personal crees que podrías mejorar?

Para cerrar la conversación

- Una creencia sobre la venta o sobre tu marca personal que quieras revisar.
- Una acción que quieras hacer de forma diferente en tu próxima venta.
- Un aprendizaje que te llevas de esta conversación.

Colaboran:

Interreg España – Portugal · intrepida pro · Tres Culturas · Condado de Huelva · CEEI Centro Europeo de Empresas e Innovación · NERE · nera · CaixaBank · Interreg Cooperation Day



Penélope Serrano Serradilla



Tener un buen producto o servicio no resulta suficiente. Necesitamos comunicar su valor y comprender que cuando vendemos ayudamos a otras personas a solventar problemas y necesidades. Por lo tanto, es fundamental generar la confianza necesaria para conseguir que el cliente encuentre una respuesta real a sus necesidades gracias a nuestra venta.

Una sesión práctica para aprender a comunicar con más impacto, generar confianza y convertir nuestra forma de vender en una verdadera ventaja competitiva.

¿Qué parte de tu forma de vender nunca debería delegarse en una máquina?

El arte y la ciencia de vender.
Comunicar, influir y conectar: la ventaja comercial que no se automatiza.

Sobre Penélope Serrano Serradilla

Cuenta con más de treinta años de experiencia en el ámbito de las ventas. Es docente en comunicación, liderazgo, negociación y transformación digital para profesionales y empresas, y doctora en Derecho, Educación y Desarrollo.

Coordina programas sobre habilidades comerciales en entornos educativos y profesionales y es creadora de contenidos motivacionales y formativos sobre negociación, ventas y habilidades blandas. Como conferenciante, participa en encuentros nacionales e internacionales.

En esta sesión eminentemente práctica aprenderemos, entre otras cosas, qué comunicar, cómo hacerlo y qué no debemos delegar para marcar la diferencia en la relación con los clientes.

Colaboran:

foro INTREPIDA Sevilla

Puentes de emprendimiento



Accede gratuitamente a información para visitar Sevilla con este código **QR**

Welcome pack digital

Contacto: cbejarano@tresculturas.org

www.tresculturas.org/intrepida

Fotos: Cbejarano

Colaboran: