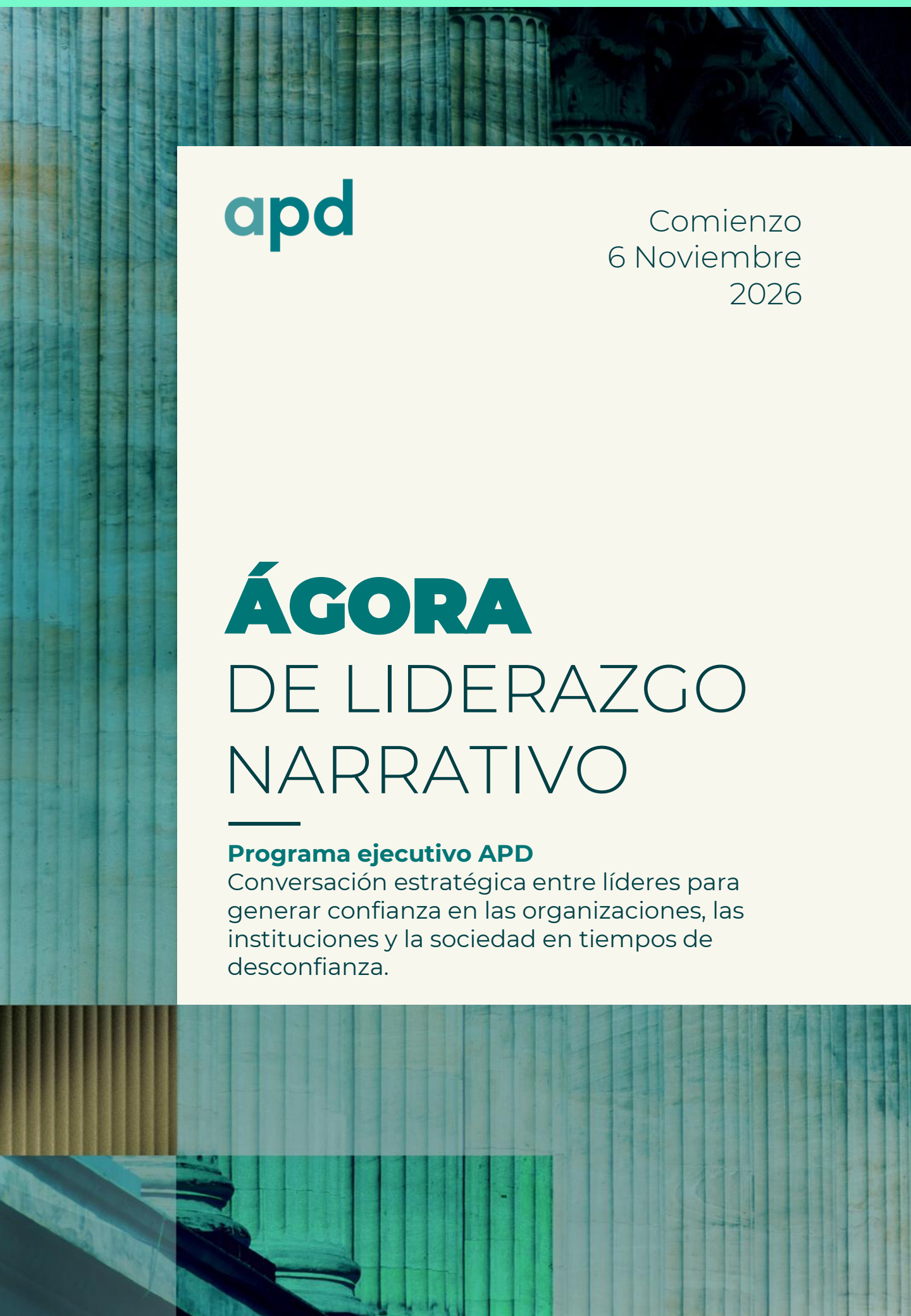
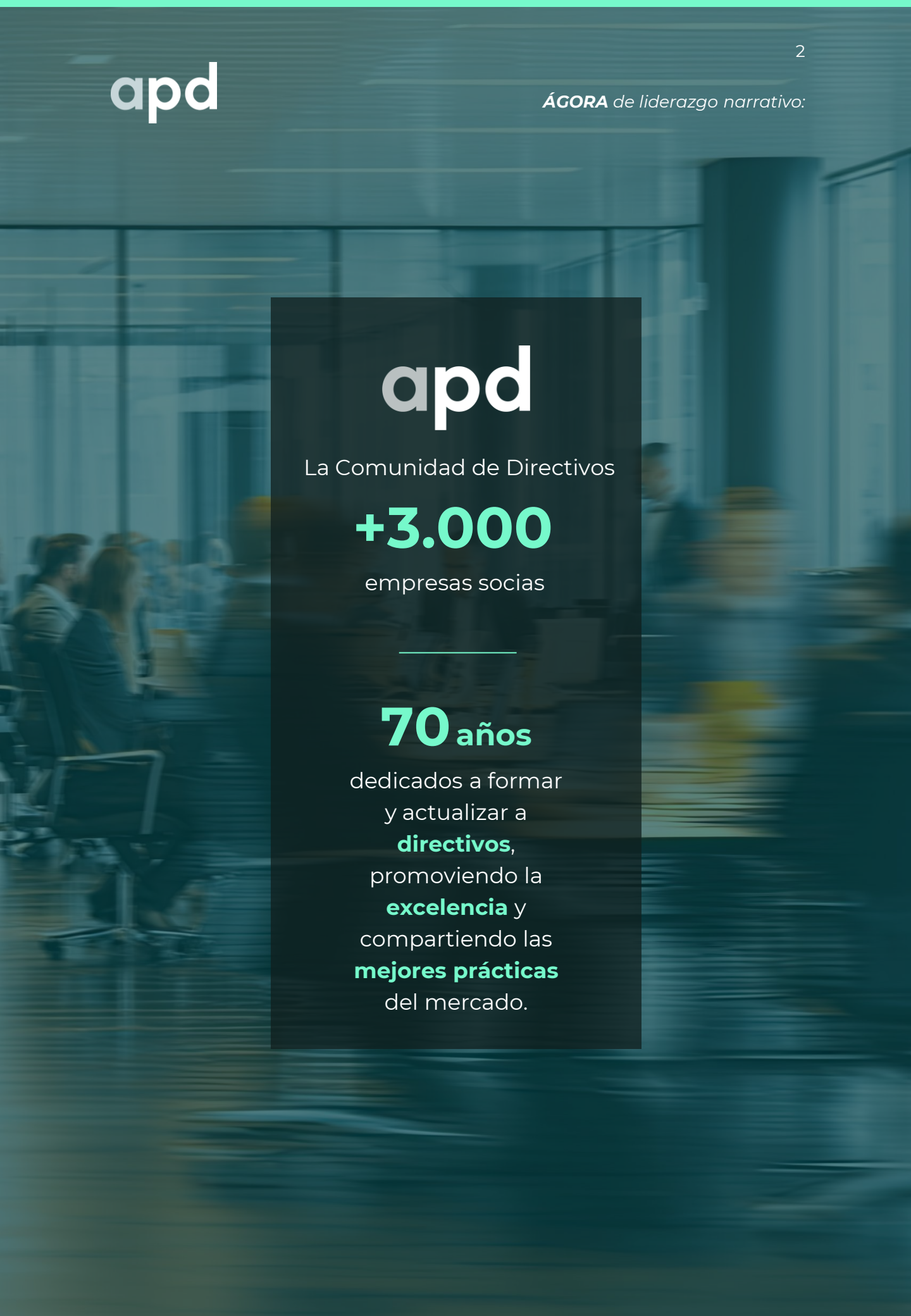


apd

Comienzo
6 Noviembre
2026

ÁGORA
DE LIDERAZGO NARRATIVO

Programa ejecutivo APD
Conversación estratégica entre líderes para generar confianza en las organizaciones, las instituciones y la sociedad en tiempos de desconfianza.



apd

La Comunidad de Directivos

+3.000

empresas socias

---

70 años

dedicados a formar y actualizar a **directivos**, promoviendo la **excelencia** y compartiendo las **mejores prácticas** del mercado.

1

INTRO-DUCCIÓN

Vivimos una paradoja: **nunca fue tan fácil crear contenido** y amplificar relatos gracias a la inteligencia artificial y, al mismo tiempo, **nunca fue tan difícil generar confianza.**

Las organizaciones están acelerando su transformación, pero es precisamente ahora cuando resulta más difícil construir relatos que muevan a la acción, generen confianza y consigan que la organización **avance en una dirección compartida.**

ÁGORA de Liderazgo Narrativo nace para trabajar este reto desde una perspectiva estratégica. A través de siete movimientos y de la metodología desarrollada por **Víctor Gay Zaragoza** en el Storytelling Innovation Lab de IE University, el programa convierte la narrativa en una herramienta de liderazgo, confianza y transformación.



*Lo que marca la diferencia es saber construir relatos que **generen** confianza, **movilicen** equipos y **transformen** organizaciones.*

2

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Víctor Gay Zaragoza

Director del ÁGORA APD · Director del Storytelling Innovation Lab de **IE University** · Profesor en IE Business School, HEC París y colaborador en el área de Aprendizaje e Innovación Estratégica de APD. · Fundador de The Yelloway · Una de las voces europeas **de referencia en narrativa estratégica, marca e inteligencia artificial**



3

OBJETIVOS

Este espacio está diseñado como un **espacio de reflexión estratégica** y conversación de **alto nivel** para directivos que saben que, hoy, liderar es saber construir narrativas creíbles en contextos de cambio, incertidumbre y presión.

A lo largo del programa se abordarán casos de éxito, pero también fracasos, errores y aprendizajes reales, entendiendo el fracaso no como debilidad, sino como una fuente clave de inteligencia estratégica y narrativa. Se trabajará desde una **perspectiva empírica**: qué historia cree contar una organización y qué historia percibe realmente el mundo.

Para ello, se desarrollará bajo un principio estricto de **confidencialidad**, que permita a ponentes y participantes hablar con honestidad, compartir decisiones complejas, tensiones internas, dilemas éticos y narrativas que no siempre funcionan, en un entorno seguro y de confianza (**Chatham House Rules**), alineado con el espíritu de **APD**.

4

A QUIÉN SE DIRIGE

Este programa está dirigido a **la alta dirección funcional corporativa**: directores de Comunicación Corporativa, Asuntos Corporativos, Marketing/CMO, Marca, Estrategia, Transformación… Directivos con responsabilidad sobre la narrativa, la reputación y el posicionamiento de sus organizaciones, que **necesitan generar confianza, movilizar equipos y stakeholders** y acompañar procesos de transformación o situaciones de especial complejidad.

No es un programa para quienes buscan técnicas de presentación o recursos retóricos. Es para quienes entienden que la narrativa es una **decisión estratégica** de primer orden y quieren trabajarla con la misma rigor con que trabajan sus decisiones financieras u operativas.

El **tamaño reducido** del grupo y la confidencialidad garantizan una conversación de alto nivel, un entorno de confianza real y la posibilidad de **aplicar los aprendizajes** al contexto concreto de cada organización.

5

METO-DOLOGÍA

El programa combina tres elementos que lo distinguen de la formación ejecutiva convencional:

En primer lugar, un **marco conceptual propio**: cada sesión parte de la arquitectura narrativa desarrollada por **Víctor Gay Zaragoza** a lo largo de casi dos décadas de investigación aplicada en el Storytelling Innovation Lab de IE University, consultoría estratégica con compañías globales y sus clases en IE Business School y HEC París. Un sistema que integra estrategia de marca, psicología de la percepción y análisis empírico del relato real que construye una organización ante el mundo.

En segundo lugar, **conversación de alto nivel** con protagonistas reales: cada jornada incluye una sesión con un invitado de primer nivel que ha tomado decisiones narrativas en contextos de alta presión, con el compromiso de hablar con honestidad bajo las Chatham House Rules.

En tercer lugar, **aplicación directa** y **confidencialidad**: los participantes trabajan sus propios retos narrativos a lo largo del programa, de modo que cada sesión genera no solo conocimiento, sino decisiones accionables para sus organizaciones.



6

PROGRAMA

LOS 7 MOVIMIENTOS DEL LIDERAZGO NARRATIVO

El programa sigue una arquitectura progresiva en siete movimientos, que permite a los participantes comprender y diseñar narrativas desde una perspectiva integral:

> ***1.** La **audiencia:***
> A quién hablamos hoy y mañana.

> ***2.** La **promesa:***
> Qué futuro proponemos y cómo hacerlo creíble.

> ***3.** La **confianza:***
> Cómo se construye y se pierde.

> ***4.** El **conflicto:***
> Adversarios, resistencias y polarización.

> ***5.** La **esencia:***
> Identidad, propósito y coherencia.

> ***6.** El **juego:***
> Nuevas reglas, formatos y experiencias narrativas con IA.

> ***7.** El **futuro:***
> Qué cambia y qué permanece en la comunicación



Viernes **6 noviembre, 9:45-14:30**

MOVIMIENTO 1. LA AUDIENCIA HOY Y EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS

¿A quién le hablas realmente? En esta sesión los participantes aprenden a leer con precisión a sus audiencias actuales y emergentes, identifican las brechas entre cómo se percibe su organización y cómo quiere ser percibida, y obtienen herramientas concretas para redefinir a quién se dirigen y con qué narrativa.



Borja Borrero

Borja Borrero, Executive Director de Interbrand para España y Mercados Emergentes

Borja Borrero lleva casi dos décadas liderando la creación y evolución de algunas de las marcas más icónicas de España y América Latina desde Interbrand. Ha trabajado con Movistar, Real Madrid, Iberia, Repsol o Santander, y es una de las voces más influyentes del sector en estrategia y branding.

Viernes **13 noviembre, 9:45-14:30**

MOVIMIENTO 2. CÓMO VENDER SUEÑOS CREÍBLES

La promesa más poderosa no es la más ambiciosa, sino la más creíble. Los participantes trabajarán cómo construir una visión de futuro que inspire sin perder anclaje en la realidad, aprendiendo de décadas de grandes campañas y de los mecanismos psicológicos que hacen que una narrativa sea irresistible.



Lluís Bassat

Lluís Bassat, fundador de Bassat Ogilvy y coleccionista de arte

Lluís Bassat (Barcelona, 1941) es uno de los publicistas más influyentes de la historia española. Fundó Bassat Ogilvy en 1975, fue asesor de comunicación de la Generalitat de Catalunya durante ocho años y creó las ceremonias de inauguración y clausura de los Juegos Olímpicos de Barcelona 1992. Autor de siete libros sobre creatividad y comunicación, es considerado un referente mundial de la narrativa publicitaria.

Viernes **20 noviembre, 9:45-14:30**

MOVIMIENTO 3. GENERAR CONFIANZA EN TIEMPOS DE DESCONFIANZA

La confianza no se declara, se demuestra. Esta sesión explora cómo instituciones y organizaciones construyen —y recuperan— credibilidad narrativa en entornos de alta desconfianza social, con casos reales de comunicación en crisis y propósito auténtico como palanca.



Manuel Bretón

Presidente de Cáritas Española y Madrid Futuro

Manuel Bretón Romero es teniente general retirado y presidente de Cáritas Española desde 2018, institución que dirige desde el compromiso social y la credibilidad institucional. Es también presidente de Madrid Futuro, la iniciativa público-privada que lidera la narrativa estratégica de la capital, y de la Fundación FOESSA, referente en análisis social aplicado.

Viernes **27 noviembre, 9:45-14:30**

MOVIMIENTO 4. ADVERSARIOS Y ENEMIGOS EN LA NARRATIVA: CÓMO TRASCENDERLOS

Los participantes aprenden a identificar las resistencias internas y externas que bloquean su mensaje, a gestionar la polarización sin perder posición, y a convertir el conflicto en un motor de claridad y cohesión organizativa.



Juan Pedro Moreno

Presidente del Consejo Social de la Universidad Politécnica de Madrid. Consejero Mapfre. Presidente del Consejo Asesor Digitaliza Madrid

Juan Pedro Moreno ha liderado procesos de transformación empresarial, innovación y cambio organizativo durante más de 35 años. Fue Presidente y Consejero Delegado de Accenture España, Portugal e Israel y Presidente Ejecutivo de WPP España.Actualmentees Presidente del Consejo Social de la Universidad Politécnica de Madrid, Presidente del Consejo Asesor Digitaliza Madrid y Consejero de MAPFRE España y MAPFRE Internacional.

Viernes **4 diciembre, 9:45-14:30**

MOVIMIENTO 5. TRANSMITIR LA ESENCIA

Antes de construir un relato hay que saber quién eres. Esta sesión trabaja la identidad narrativa desde dentro: cómo extraer el propósito real de una organización, diferenciarlo del ruido corporativo y convertirlo en una historia que moviliza a equipos, clientes e instituciones.



Mónica Esteban

Presidenta y fundadora de Juegaterapia

Mónica Esteban es directora creativa de formación y fundadora de Juegaterapia en 2010, una de las fundaciones más queridas de España en la lucha contra el cáncer infantil. Con el lema "jugando, la quimio se pasa volando", ha construido desde cero una narrativa de propósito auténtico que ha llegado a casi dos millones de Baby Pelones vendidos y a convertirse en referente mundial de comunicación con impacto social.

Viernes **11 diciembre, 9:45-14:30**

MOVIMIENTO 6. NARRATIVAS EN JUEGO: IA, NUEVOS FORMATOS Y EXPERIENCIAS

Las reglas del juego narrativo han cambiado. Los participantes exploran cómo la inteligencia artificial y los nuevos formatos están redefiniendo la experiencia de marca, con ejemplos en vivo de cómo las organizaciones más innovadoras están diseñando narrativas que no solo se cuentan, sino que se viven.



Dimas Gimeno

Presidente de WOW Concept

Dimas Gimeno fue presidente y CEO de El Corte Inglés entre 2014 y 2018, donde lideró la mayor transformación digital de la historia del grupo. En 2021 fundó WOW Concept, un proyecto pionero que fusiona experiencia física y digital redefiniendo el retail del futuro. Es considerado uno de los líderes de opinión más influyentes del sector a nivel global.

Viernes **18 diciembre, 9:45-14:30**

MOVIMIENTO 7. EL FUTURO DE LA COMUNICACIÓN

¿Qué permanece cuando todo cambia? La sesión de cierre integra los siete movimientos del programa en una visión estratégica de hacia dónde va la comunicación, qué habilidades narrativas serán críticas en los próximos años y con qué modelo cada participante puede seguir desarrollando su narrativa desde el día siguiente.



David García Núñez

Director de Comunicación de FCC y Presidente de Madrid Capital Mundial

David García Núñez es Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, Director de Comunicación y Marketing del área de Construcción del Grupo FCC y Presidente de Madrid Capital Mundial (MWCC), la asociación público-privada que impulsa la marca Madrid en el mundo. Reconocido dos veces por Forbes como uno de los 100 directores más innovadores y creativos de España y como uno de los 50 mejores Dircom del país. Preside también el Club Español de Directores de Relaciones Institucionales y Comunicación desde 2025.

7

FORMATO

9:30	Coffee de bienvenida
9:45	Introducción y marco estratégico de la jornada
10:00	Sesión de Víctor Gay Zaragoza — arquitectura narrativa de los 7 Movimientos, casos reales de transformación y provocación estratégica [Coffee break 30 min.]
12:30	Ponencia y conversación con el invitado
14:30	Almuerzo y networking
15:30	Cierre de la jornada

8

INFOR-MACIÓN PRÁCTICA

Fecha de celebración:
- **6, 13, 20 y 27 de noviembre**
- **4, 11 y 18 de diciembre**

Lugar: **pendientes confirmar**
Madrid, España.
Formato: 7 **viernes** presenciales **de media jornada**
Horario: **9:45** a **14:30**
Teléfono: +34 91 523 79 00
Inscripciones: https://www.apd.es/

9

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

Socio Protector APD: 3.300€ + IVA
Socio Global APD: 3.960€ + IVA

Acceso sujeto a admisión previa para preservar el nivel de conversación, la confidencialidad y la calidad del intercambio.

INSCRÍBETE AHORA



ÁGORA DE LIDERAZGO NARRATIVO

Contacta con nosotros

+34 627 237 120

azafra@apd.es

www.apd.es