

CURRICULUM VITAE

A. DATOS PERSONALES

NOMBRE:	RUSSED YESID BARRERA SANTOS
NACIONALIDAD:	Colombiano
ESTADO CIVIL	Casado
PÁGINA INTERNET	www.rybsideas.com
CORREO ELECTRONICO	yesid@rybsideas.com rybarrera@evidentiauniversity.com



B. ESTUDIOS

I. FORMACIÓN ACADÉMICA

Doctorado

- Universidad Pontificia de Salamanca. España.
Doctor en Ciencias Políticas y Sociología. (2004) Summa Cum Laude Probatus.

Maestrías

- Evidentia University of Behavioral & Forensic Sciences. Florida, Estados Unidos.
Master of Science in Behavioral Economics. (2026)
- Universidad Miguel Hernández de Elche. Elche, España.
Máster en Comportamiento No Verbal y Detección de la Mentira. (2016)
- AMO Academy.
Master Clinical Hypnotherapist. (2023)

Título Profesional

- Universidad Externado de Colombia. Bogotá, Colombia.
Administrador de Empresas. (1986)

II. POSGRADOS Y ESPECIALIZACIONES

- Universidad del Valle. Cali, Colombia.
Especialista en Conciliación y Resolución de Conflictos. (1998)
- Universidad Antonio de Nebrija. Madrid, España.
Experto en Coaching Psicológico Integral. (2023)

III. CERTIFICACIONES PROFESIONALES INTERNACIONALES

- Academia Interamericana de Coaching / Panamerican Consulting Group. Guatemala, Guatemala. Certificación como Coach Empresarial. (2009)
- Service Quality Institute – Latin America. Ciudad de Guatemala, Guatemala. Certified Customer Service Trainer (CCST) – Entrenador Certificado en Servicio al Cliente. (2011)
- Service Quality Institute – Latin America. Ciudad de Guatemala, Guatemala. Certified Customer Service Leader (CCSL) – Líder Certificado en Servicio al Cliente. (2011)

IV. PROGRAMAS EJECUTIVOS INTERNACIONALES

- CMI International Group – Harvard Negotiation Project. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos. Theory and Tools of Negotiation. (1998)
- University of California, Berkeley. California, Estados Unidos. Negociación Avanzada. (2005)
- Universidad Antonio de Nebrija. Madrid, España. Experto en Coaching Psicológico Integral. (2023)

V. CONGRESOS Y FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Instituto Braidot de Formación. Madrid, España. 1er. Congreso Internacional de Neurociencias Aplicadas. (2020)
- Universidad Internacional de La Rioja – UNIR. Logroño, España. Curso de Otoño “El KO de las Democracias y los Liderazgos para la Reinención Democrática”. (2024)
- Instituto Braidot de Formación – Brain Decision Braidot Centre (Braidot Business Neuroscience International Network). Certificación en Neuromanagement y Neuroliderazgo. Modalidad presencial, 24 horas. Programa especializado en aplicación de neurociencias al liderazgo, gestión estratégica y toma de decisiones empresariales.

C. PUESTOS OCUPADOS

Consultor Nacional

Organización Internacional del Trabajo. 1984

Proyecto COL/76/016 - 1984 Proyecto de apoyo al Gobierno de Colombia para el Programa de Desarrollo Cooperativo. Este proyecto del Gobierno colombiano buscó fomentar e impulsar el cooperativismo en el país. Trabajé como consultor nacional en el área de planificación, especialmente en análisis, recomendaciones y evaluación del plan nacional de desarrollo y su relación con los avances del proyecto.

Consultor Nacional

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
COL/85/004 Organización de Microempresas y Formas Asociativas. Bogotá, Colombia 1985-1986

Colaboré en la dirección del proyecto por parte de las Naciones Unidas, proyecto creado para atender el desastre del Nevado del Ruiz en Colombia. Programa de apoyo a través de Microempresas a los damnificados. Se atendieron con crédito capacitación y asistencia técnica a grupos y familiares de la tragedia. Mediación, facilitación y negociación para resolver conflictos en las comunidades, y entre éstas y los entes coordinadores y gestores.

Consultor Internacional

Programa de Naciones Unidas para el
Desarrollo. Formulación Programa Nacional de
Microempresa y Pequeña Empresa Guatemala. 1987

Formulación de un proyecto nacional de apoyo a la Microempresa y pequeña Empresa en Guatemala, coordinado por la Vicepresidencia de la República, las actividades centrales estuvieron en el diseño metodológico del programa, selección de organizaciones que pudieran ejecutarlo y puesta en marcha del mismo.

Consultor Internacional.

Programa de Naciones Unidas para el
Desarrollo. Implementar la Ejecución de un Programa
Nacional de apoyo a la Microempresa y Pequeña
Empresa. Guatemala, 1988

Dentro del mismo programa de apoyo a la Microempresa y pequeña me desempeñe como consultor internacional asistiendo a los consultores locales en áreas de crédito, capacitación, asistencia técnica y desarrollo de mercados locales para la Microempresa.

Organización Internacional del Trabajo (OIT). Oficina
para América Central y Panamá. San José, Costa Rica.
Asesor Técnico Principal. Proyecto COS/91/M01/NET
“Cooperación Técnica al Programa Nacional de Empleo
y Desarrollo Social (PRONADES) – Fase III”. (1991–
1992)

Funcionario internacional responsable de asesoría técnica especializada en el marco de programa de cooperación financiado con fondos públicos internacionales, orientado al fortalecimiento del empleo y desarrollo social en la región.

Asesor Técnico Principal y Coordinador Internacional

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y
Gobierno de los Países Bajos, Proyecto GUA/89/001.
Programa Nacional de Microempresa y Pequeña
Empresa.
Asesor del Señor Vicepresidente de la República
Guatemala, 1989-1991

Dirigí el proyecto que el P.N.U.D y los Países Bajos financiaron al Gobierno de Guatemala para ejecutar un programa nacional de Microempresa y Pequeña Empresa con un aporte de la cooperación de dos millones quinientos mil dólares (US\$ 2.500.000) aproximadamente, se presto cooperación técnica y financiera y se logro un proyecto de servicio masivo a los empresarios finalizando con un grupo atendido de veinte mil (20.000) empresas con crédito capacitación y en parte asistencia técnica. Me correspondió apoyar la ejecución del programa, coordinar todo el equipo técnico de consultores, asistir a la Comisión Nacional de la Microempresa, asesorar directamente al señor Vicepresidente de la República y al Secretario Técnico del Programa.

Coordinador nacional, programa Fortalecimiento de
Métodos Alternos para la Solución de Controversias
Banco Interamericano de Desarrollo, Cámara de
Comercio de Guatemala

Coordine un programa de Fortalecimiento del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Guatemala, tuve bajo mi responsabilidad un grupo de consultores nacionales e internacionales que atendían tres componentes básicos del proyecto, fortalecimiento, capacitación y difusión. La inversión es de U\$ 650.000 Marzo 1999 - agosto 2001.

Consultor especialista y responsable del programa
Métodos Alternos para la Solución de Conflictos para los
Jueces de Paz del Departamento De Guatemala

Me desempeñe como consultor del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, con sede en Guatemala, en un proyecto de Juzgados de Paz, era el responsable de la capacitación al personal de los Juzgados, en las áreas de Conciliación y Mediación. El programa se enmarco dentro de los acuerdos de paz y el nuevo modelo de despacho judicial en el país. 2002 – 2005

Integrante de la Junta Directiva de la Comisión de
Resolución de Conflictos de la Cámara de Industria de
Guatemala -CRECIG-. 2025

Soy integrante de la Junta Directiva de la Comisión de Resolución de Conflictos (CRECIG) de la Cámara de Industria de Guatemala (2025), con responsabilidad en la definición de lineamientos estratégicos para la mediación, conciliación y arbitraje empresarial. Participo en la aprobación de reglamentos, supervisión de estándares técnicos y fortalecimiento de buenas prácticas institucionales. Contribuye a la acreditación y seguimiento de profesionales habilitados, asegurando calidad, imparcialidad y confidencialidad en los procesos. Interviene en la evaluación de gestión, desempeño y mejora continua del sistema. Impulsa programas de formación especializada y alianzas estratégicas. Representa a la Comisión ante actores del sector productivo y entidades públicas cuando corresponde.

Miembro Nacional, Fundación Hábitat para la
Humanidad Guatemala durante los últimos cuatro años.
2026

Como Miembro Nacional de la Fundación Hábitat para la Humanidad Guatemala (2022–2026), participo activamente en instancias de gobernanza y toma de decisiones estratégicas. Intervengo en la aprobación de planes, informes y lineamientos institucionales, velando por el cumplimiento de la misión social y estándares éticos. Contribuyo al fortalecimiento de sostenibilidad, alianzas y expansión territorial. Superviso la gestión institucional desde un rol directivo no operativo. Apoyo la articulación con actores públicos y privados. Participo en la consolidación de políticas de vivienda social y desarrollo comunitario.

D. CONSULTORIAS

ENVÍA Guatemala (2026)

Diseño e implementación de **consultoría estratégica para el fortalecimiento institucional** en Guatemala y El Salvador, en el marco del proceso de formulación del plan estratégico corporativo. La intervención incluyó diagnóstico de competencias técnicas y conductuales, análisis de brechas organizacionales y alineación de procesos internos vinculados a la planificación estratégica. Se estructuró una metodología orientada a resultados, combinando conferencia institucional, herramientas de gestión aplicables y acompañamiento especializado. Se fortaleció la comunicación interáreas, la coherencia estratégica y el desempeño del equipo participante. El servicio fue ejecutado conforme a cronograma y productos pactados, cumpliendo estándares de calidad y generando impacto organizacional verificable.

INTRAS, S.R.L. – República Dominicana (2026)

Diseño y facilitación de **“Workshop de Negociación”** en modalidad presencial internacional, desarrollado los días 19 y 20 de febrero de 2026 en Santo Domingo, con una intensidad total de 16 horas académicas. La intervención comprendió estructuración metodológica especializada, desarrollo de contenidos en negociación estratégica y ejecución formativa para audiencia corporativa. El servicio fue prestado bajo acuerdo internacional formal, cumpliendo requerimientos técnicos, logísticos y estándares profesionales del operador regional. Incluyó participación en actividades complementarias vinculadas al posicionamiento del evento. La ejecución evidenció continuidad en la prestación de servicios internacionales y consolidación de experiencia en formación ejecutiva presencial en negociación avanzada.

Máster Producciones de Centroamérica (2026)

Prestación de servicios de capacitación y formación especializada al equipo de ventas institucional, en cumplimiento del **plan anual de capacitación y adiestramiento del área comercial**. La consultoría incluyó planificación alineada a necesidades organizacionales, diseño metodológico adaptado al contexto empresarial y ejecución profesional conforme a cronograma y alcances establecidos. Se fortalecieron competencias comerciales, comunicación interna y desempeño del equipo de ventas, facilitando el logro de objetivos estratégicos del área. El servicio se caracterizó por rigor técnico, cumplimiento oportuno de entregables y acompañamiento permanente durante la implementación.

Fundación Nicolás – Nicolás Fund for Education, Guatemala (2026)

Donación de 50 ejemplares del libro *La Ventana de los Jóvenes* destinados a estudiantes becados del Colegio Cristiano Nicolás en comunidades de San Juan Cotzal, Nebaj y Chajul. La iniciativa contribuyó al fortalecimiento formativo en inteligencia emocional, toma de decisiones y desarrollo personal en población juvenil. La acción fue reconocida mediante constancia institucional formal emitida en febrero de 2026, evidenciando compromiso con la educación, desarrollo social y responsabilidad comunitaria.

Misión Internacional de Justicia – IJM Guatemala (2025–2026)

Diseño e implementación de conferencia institucional dirigida a personal local e internacional en la ciudad de Guatemala (octubre 2025), orientada al fortalecimiento organizacional y mejora de procesos de integración institucional. La intervención incluyó estructuración metodológica alineada a objetivos estratégicos, facilitación especializada y transferencia de herramientas aplicables a la gestión interna. De manera complementaria, se ejecutó proceso de coaching ejecutivo individual para directivo institucional, bajo cronograma y productos acordados. El servicio se desarrolló con enfoque estratégico, rigurosidad técnica y acompañamiento personalizado, generando impacto tangible en cohesión organizacional, desempeño y fortalecimiento institucional.

Cloud and Security Consulting Services – CS2, Colombia (2025)

Prestación de servicios de asistencia técnica y **asesoría estratégica al equipo ejecutivo para el rediseño del Plan Institucional y fortalecimiento organizacional**. La intervención incluyó estructuración metodológica, acompañamiento en planificación estratégica, formación directiva y entrega formal de productos e informes conforme a instrumento contractual. El servicio fue ejecutado bajo estándares de calidad, responsabilidad profesional y cumplimiento oportuno de entregables, evidenciando capacidad de coordinación con equipos ejecutivos del sector tecnológico y de seguridad. La consultoría contribuyó al fortalecimiento institucional y alineación de objetivos estratégicos corporativos, certificada mediante constancia institucional formal emitida en febrero de 2026.

Hábitat para la Humanidad Guatemala (2025)

Prestación de servicios de asistencia técnica, preparación y formación dirigidos al equipo nacional de promotores y voluntariado institucional, ejecutados en diciembre de 2025. La intervención incluyó diseño metodológico, implementación formativa y acompañamiento técnico conforme a términos contractuales y cronograma aprobado. Se evidenció capacidad de coordinación con equipos institucionales, adecuada administración de recursos y cumplimiento de estándares de calidad y responsabilidad profesional. Los resultados contribuyeron al fortalecimiento organizacional y al logro de objetivos estratégicos vinculados a la gestión del voluntariado nacional. La experiencia fue certificada mediante constancia institucional formal emitida en febrero de 2026.

AMARA FEM S.A., Colombia (2025)

Diseño e implementación de **taller institucional** estratégica en el marco del proceso de **fortalecimiento organizacional y elaboración del plan estratégico corporativo**. La intervención incluyó análisis y perfilación del equipo, evaluación de habilidades técnicas y conductuales, mejora de la comunicación interna de procesos estratégicos y alineación interáreas. Se desarrolló metodología adaptada a la realidad organizacional, con enfoque en transferencia efectiva de herramientas aplicables a la operación diaria. El servicio fue ejecutado conforme a alcance y cronograma acordado, generando impacto en desempeño, cohesión organizacional y claridad estratégica, certificado mediante referencia formal emitida por Dirección General.

Superintendencia de Administración Tributaria – SAT, Guatemala (2025)

Prestación del servicio de capacitación presencial **“Curso sobre técnicas de negociación para la recaudación tributaria”**, dirigido a personal institucional en el departamento de Escuintla. La intervención integró fundamentos de negociación, análisis estratégico, aplicación del Método Harvard, inteligencia emocional en procesos de negociación y técnicas avanzadas de cierre orientadas a la gestión tributaria. El servicio fue ejecutado conforme a Términos de Referencia y Especificaciones Técnicas aprobadas, cumpliendo estándares de ética pública, prevención antisoborno (alineación ISO 37001) y entrega de contenidos especializados. La capacitación fortaleció competencias de negociación aplicadas a procesos de recaudación y gestión institucional.

Superintendencia de Administración Tributaria – SAT, Guatemala (2025)

Prestación del servicio de capacitación presencial **“Curso de Relaciones Interpersonales”**, dirigido a personal institucional en dos grupos formativos durante marzo de 2025. La intervención abordó competencias clave en comunicación efectiva, escucha activa, empatía aplicada al liderazgo, inteligencia emocional, manejo de conflictos, habilidades de negociación y trabajo en equipo. El servicio fue ejecutado conforme a Términos de Referencia y Especificaciones Técnicas aprobadas por la institución, garantizando cumplimiento metodológico, calidad técnica y alineación con estándares de ética pública y prevención antisoborno (ISO 37001). La capacitación fortaleció habilidades socioemocionales y de interacción organizacional orientadas a la mejora del desempeño institucional.

INTRAS, S.R.L. – República Dominicana (2025)

Diseño y facilitación de **“Workshop de Negociación”** en modalidad presencial internacional, desarrollado los días 6 y 7 de noviembre de 2025 en Santo Domingo, con una intensidad total de 16 horas académicas. La intervención incluyó estructuración metodológica especializada, desarrollo de contenidos estratégicos en negociación avanzada y ejecución formativa para audiencia corporativa de alto nivel. El servicio fue prestado bajo acuerdo internacional formal, con cumplimiento de requerimientos técnicos, logísticos y estándares profesionales exigidos por el operador regional. La participación incluyó actividades complementarias de posicionamiento académico y mediático asociadas al evento. La consultoría evidenció capacidad de ejecución internacional, gestión de formación ejecutiva presencial y alto nivel técnico en negociación aplicada.

Superintendencia de Administración Tributaria – SAT, Guatemala (2025)

Prestación del servicio de capacitación presencial **“La comunicación como estrategia eficaz para el trabajo en equipo y liderazgo positivo”**, orientado al fortalecimiento de competencias en liderazgo colaborativo, comunicación estratégica, gestión de equipos y manejo constructivo de conflictos. La intervención integró módulos sobre motivación e integración de equipos, comunicación asertiva, inteligencia emocional aplicada y simulaciones prácticas (role plays) para la transferencia efectiva de aprendizajes. El servicio fue ejecutado conforme a Especificaciones Técnicas aprobadas por la institución, cumpliendo requisitos académicos, metodológicos y estándares de integridad institucional (alineación ISO 37001). La capacitación contribuyó al fortalecimiento del liderazgo positivo y la cohesión organizacional dentro de la SAT.

Superintendencia de Administración Tributaria – SAT, Guatemala (2025)

Prestación del servicio de capacitación presencial **“Curso de Resolución de Conflictos”**, desarrollado para tres grupos institucionales en agosto de 2025. La intervención abordó tipología y análisis del conflicto, etapas del proceso conflictivo, técnicas de negociación y mediación, comunicación efectiva, manejo de objeciones y resolución de conflictos en la atención al contribuyente. El programa incorporó ejercicios prácticos y role-playing orientados a la aplicación directa en contextos de gestión tributaria. El servicio fue ejecutado conforme a Términos de Referencia y Especificaciones Técnicas institucionales, acreditando experiencia comprobable en resolución de conflictos, conciliación, negociación y coaching aplicado al sector público.

BANRESERVAS – República Dominicana (2022)

Diseño y facilitación del workshop virtual internacional **“Negociación Creativa”**, dirigido a equipos de BANRESERVAS en tres grupos ejecutivos independientes. La intervención comprendió 21 horas de formación especializada (mayo 2022), orientadas al fortalecimiento de competencias estratégicas en negociación, generación de valor y toma de decisiones en contextos financieros. El servicio incluyó estructuración metodológica, preparación de contenidos aplicados y ejecución virtual sincrónica de alto nivel técnico. La consultoría fue desarrollada conforme a condiciones contractuales internacionales, evidenciando capacidad de gestión formativa para sector financiero y coordinación multinivel con operador regional (INTRAS). El proyecto fortaleció habilidades de negociación avanzada y desempeño comercial en entorno bancario.

Dirección General de Aeronáutica Civil de Guatemala – DGAC (2025)

Asistencia técnica, asesoría estratégica y capacitación al equipo ejecutivo para el rediseño del Plan Estratégico Institucional y la implementación del proceso de Formación de Formadores para su difusión interna. La consultoría incluyó diseño metodológico, coordinación con actores institucionales, elaboración de productos técnicos e informes de respaldo conforme a términos contractuales. Ejecutada bajo estándares de eficiencia, transparencia y orientación a resultados propios de la gestión pública. La intervención fortaleció capacidades institucionales y contribuyó al cumplimiento de metas estratégicas.

Panamerican Business School (PBS). Guatemala. 2002–2015).

Facilitador Externo del Portafolio de Cursos. (Colaborador académico externo en programas de formación ejecutiva, participando en el diseño y facilitación de cursos del portafolio institucional orientados al desarrollo empresarial y directivo. Experiencia sostenida en capacitación corporativa, con intervención continua desde 2002 y constancia formal emitida por la Coordinación Académica en febrero de 2015.

E. RECONOCIMIENTOS

Behavior & Law, España (2022)

Reconocimiento a la Excelencia en la categoría “Mejor Profesor”, otorgado por votación de los alumnos del Máster en Perfilación de Personalidad y Negociación (curso académico 2021–2022). Distinción académica internacional concedida por desempeño docente y calidad formativa en programa de posgrado especializado.

Colegio Profesional de Humanidades de Guatemala (2010)

Reconocimiento por colaboración en la dirección del III Congreso Nacional “Coaching... Perspectivas para fortalecer la calidad educativa en Guatemala”, desarrollado en septiembre y octubre de 2010. Participación orientada a profesionales humanistas en el ámbito educativo nacional.

F. DOCUMENTOS Y PUBLICACIONES

La Puerta. Obra orientada al crecimiento personal y desarrollo del propósito, aplicada en seminarios corporativos y procesos formativos familiares. Presenta un modelo narrativo de transformación a través de la apertura de “puertas” vinculadas a propósito, disciplina y toma de decisiones.

Negociación y Transformación de Conflictos. Libro técnico estructurado en siete capítulos que desarrolla marcos teóricos y prácticos sobre negociación, conciliación y manejo emocional del conflicto. Incorpora metodología aplicada, casos prácticos y un capítulo especializado en lenguaje no verbal (LENOVE).

Negociación por Valores. Propuesta ética aplicada a la negociación empresarial. Analiza 26 valores fundamentales como eje de decisiones organizacionales y cultura corporativa.

Posible No Imposible. Obra orientada al desarrollo humano, neurociencia aplicada y transformación personal, con enfoque en reprogramación de creencias y manejo de la conflictividad personal y social.

Entre la Razón y la Emoción. Técnicas de Negociación. Libro técnico con más de 100 técnicas de venta y negociación, sustentado en el modelo de los tres cerebros (reptil, emocional y racional), aplicado a contextos corporativos y comerciales.

Modelo de Negociación. Desarrollo de modelo integral propio de negociación estratégica, centrado en el negociador como eje del proceso, incorporando análisis cultural, tipologías de negociadores y diseño de estrategias ganar-ganar.

Atrévete. Hábitos para Colaboradores y Equipos Empresariales. Enfoque en transformación de hábitos individuales y corporativos, liderazgo consciente y desarrollo de equipos de alto desempeño.

La Ventana de los Jóvenes. Obra dirigida a población juvenil, centrada en inteligencia emocional, toma de decisiones y construcción de identidad en entornos sociales contemporáneos.

Comunazgo. Investigación aplicada sobre liderazgo organizacional en Centroamérica, Colombia y Ecuador. Propone transición del liderazgo individual hacia modelos colaborativos y de autogestión empresarial.

G. LABORES COMO MEDIADOR Y CONCILIADOR

Mediador de conflictos empresariales en América Latina
Conciliador de La Comisión de Resolución de Conflictos de la Cámara de Industria de Guatemala. 1998 a la fecha.

Coordinador Nacional del proyecto BID-Colombia-MASC a través de la Cámara de Comercio de Bogotá, donde se publicaron las materias de: conciliación, negociación y arbitraje en Colombia. 1995 – 1999.

Director en la Comisión de Resolución de Conflictos de la Cámara de industria en Guatemala. 2018 a la fecha.

H. MISIONES, CONSULTORIAS Y TRABAJOS EN PAÍSES

Venezuela, Brasil, Chile, Argentina, Perú, Ecuador, Panamá, Costa Rica, Honduras, El Salvador, Guatemala, República Dominicana, Suiza, Holanda, Paraguay, Italia, Brasil, Uruguay y Estado Unidos.