

# Guía de Visibilidad Corporativa sin postureo

Aplicable para mujeres en entornos tecnológicos y  
de innovación



Tienes en tus manos una guía práctica para ayudarte en el camino de tu VISIBILIDAD.

Me gustaría que estas herramientas sean el punto de partida para llegues a ser la mujer con la visibilidad de referencia que puedes tener.

**Gracias por dejarme acompañarte y aportarte lo que a mí y a mis clientas nos lleva funcionando años.**

Un abrazo enorme.  
**Anabel Domínguez**



Para ti, si... haces un gran trabajo y aun así no te llega el reconocimiento, los proyectos estratégicos o los clientes que te corresponden.

En estas páginas vas a encontrar situaciones reales (cero marketing), marcos sencillos y herramientas listas para usar en tu trabajo

**Es hora de tener visibilidad y voy a ayudarte a conseguirlo**

# Cuando una mujer competente se vuelve “invisible”

**La invisibilidad no es falta de talento.**

**Suele ser una mezcla de: exceso de ejecución, de no ponerse en valor, de tener poca presencia en los momentos donde se decide, y una red poco activada.**



# Cuando una mujer competente se vuelve “invisible”

- En reuniones: aportas ideas, pero se las lleva otra persona o el tema cambia rápido.
- En proyectos: eres la que “saca el trabajo”, pero tu nombre no aparece en el lugar que correspondería.
- Con tu manager: te dicen “haces un trabajo estupendo”, pero no hablan de promoción, visibilidad o crecimiento.
- En transversal: otros equipos te piden ayuda... y terminas siendo el “recurso” que resuelve, no la líder que decide.
- En tu negocio: tienes experiencia y resultados, pero te cuesta que te identifiquen como referencia o que te lleguen leads cualificados.

Lo importante: no se trata de “posturear”. **Se trata de traducir tu valor a señales visibles y repetibles para que el sistema (empresa o mercado) lo pueda reconocer.**

# El error más común

“Si trabajo mucho,  
ya se verá”.

En entornos complejos, el trabajo compite con ruido, urgencias y egos.

La visibilidad se construye con rituales pequeños y constantes que hacen que tu contribución se vea sin que tú tengas que gritarla.

# Diagnóstico rápido

Marca con lo que te sientas identificada

- Me llaman para apagar fuegos, pero no para decidir.
- No tengo un relato claro de mi valor en 1-2 frases.
- Mis logros están en mi cabeza, no en un registro.
- En reuniones hablo tarde o pido permiso para opinar.
- No tengo una persona “sponsor” que mencione mi nombre cuando yo no estoy.
- Publico o comparto poco (interno o externo) por miedo a parecer arrogante.

Si marcaste 3 o más, tu visibilidad está en **Nivel 1. Nivel Operativa Básica**. Hay tres niveles y te faltan los dos niveles clave para llegar a la visibilidad máxima.

# El sistema de visibilidad natural: 4 palancas

Piensa en la visibilidad como un sistema. Si mejoras solo una palanca, subes un poco; si alineas las cuatro, el reconocimiento empieza a llegar de forma mucho más orgánica.

1. **Claridad:** sé concreta sobre qué aportas y para qué (impacto).
2. **Evidencia:** registra y comunica pruebas (datos, decisiones, aprendizajes, resultados).
3. **Conversación:** toma la palabra en momentos clave con estructura (no con volumen).
4. **Red:** activa aliados (stakeholders, sponsors, clientes) antes de necesitarlos.

# PLAYBOOK DE VISIBILIDAD EN LA EMPRESA

Para que tu trabajo empiece a verse de otra manera

# 1) Antes de una reunión clave, prepara tu “toma de palabra”

No necesitas hablar mucho. Necesitas hablar bien y con estrategia.

Utiliza estructuras clave y frases para ocupar tu espacio “sin postureo”. Ej.- “Para no perdernos en detalles: el punto clave es...”, “¿Quién decide esto? ¿Cuál es el criterio?”

**2) El 70% de la visibilidad corporativa pasa por el “resumen final”.**

Después de una conversación clave, reunión o trabajo con toma de decisiones envía un resumen esquemático que te da visibilidad y además marque autoridad.

### 3) Tu “registro de impacto” (lo que luego se convierte en promoción)

Si no registras tu impacto, en la evaluación anual gana quien recuerda mejor (no quien hizo más).

## 4) Sponsorship: deja de hacerlo sola

Hay una palanca muy concreta para obtener visibilidad tanto si trabajas en una organización como si eres empresaria: el sponsor (alguien con influencia que te recomiende y hable de ti cuando tú no estés).

No es "amiguismo": es estrategia. Tienes que aprender a activar a tus sponsor

## 5) Visibilidad para captar clientes (si tienes negocio propio)

En negocio, la visibilidad no es “ser famosa”. Es que la gente correcta te asocie con un problema concreto y confíe lo suficiente como para hablar contigo.

Utiliza El triángulo: Mensaje · Prueba · Distribución

La visibilidad no es ego.

Es **responsabilidad**: si tu trabajo mejora decisiones, equipos o clientes, ayuda a otras personas, merece otro lugar diferente a donde estás ahora y para alcanzarlo necesitas más visibilidad.

Empieza con pasos pequeños, pero empieza hoy:  
una intervención bien colocada, un resumen claro, una evidencia registrada, una conversación con un aliado, una publicación con la autoridad adecuada....

o

Si te ha servido esta guía y quieres ganar presencia,  
comunicar con impacto y convertir tu talento en  
oportunidades reales...

Sigueme para más recursos prácticos, reflexiones, plantillas y  
entrenamientos orientados a mujeres líderes en entornos  
corporativos y empresarias que sienten el liderazgo de SER Y  
PODER.

Anabel  
Domínguez

[hola@anabeldominguez.com](mailto:hola@anabeldominguez.com)

