

# ACLÁRATE

"Domina tu juego interior para ser  
un Corredor/Agente de Seguros Top  
Pro"



**MAIO**

• MEDIADOR ALL IN ONE •



# ACLARA TU NEGOCIO DE SEGUROS

***“Domina tu juego interior para ser un corredor/agente TOP PRO”***

## **PARTE I: INTRODUCCIÓN**

Si lo piensas, tu meta es siempre la misma: **haber vendido la póliza**. **Te fijas en el GOL en vez de fijarte en el PARTIDO**. Esto va de como juegas el partido.

Si te fijas la meta es la misma desde que empezaste esta profesión, no ha cambiado desde que la empezaste como corredor o agentes de seguros: HACER MÁS PÓLIZAS, HACER MÁS PÓLIZAS Y HACER MÁS PÓLIZAS

Y nos sale esta fórmula . **HACER MÁS PÓLIZAS+ HACER MÁS PÓLIZAS + HACER MÁS PÓLIZAS = SER UN “VENDE PÓLIZAS”**.

Reflexiona: Es tal cual. Tu profesión, mi profesión se merece mucho más que eso, se merece que dejes un legado por tu forma de desarrollarla, de que esto no va de vender pólizas, esto va de lo que puedes llegar a hacer por la sociedad. Y por supuesto lo que la sociedad poder hacer por ti: QUE CONSIGAS TU VISION SIENDO UN EMPRESARIO TOP PRO.

Y antes de que se me olvide quiero que tengas esto bien claro: **NO SUPEDITES LOS RESULTADOS A LA FELICIDAD**, si has hecho lo que hay que hacer y no te ha salido como tú querías no te preocupes te va a servir para mejorar. En cambio SI NO HAS HECHO NADA ENTONCES TE MERECE SENTIRTE INFELIZ.

En este training quiero hacerte consciente de que EL PARTIDO es el desafío de CÓMO batirás al día a día para METER EL GOLAZO.

Vamos a crear un PARTIDAZO que vas a ganar.

Te pido que liberes tu mente, que te relajes, que pongas foco en este entrenamiento y cierres la puerta del antiguo paradigma de ser corredor o agentes de seguros tradicional. Vamos a cerrar la puerta y dejarlo en el otro lado.

La idea es la de **HACER UN ACLARADO**, ¿te imaginas ponerte la ropa de la lavadora sin antes haberla aclarado?.

Piensa que un **GRAN aspecto de tu FUTURO será creado por TU PASADO** y habrá bastantes interpretaciones acerca de ese pasado.

Los pesos pesados del pasado los llevas acarreado tras año, hasta el punto que lo consideras normal con frases como **“es lo que hay”, “es lo que nos pasa a todos” “es que estoy harto de no tener tiempo para nada”, “todos vamos a salto de mata, es normal” etc. ...**Y tras el paso de los años se convierten en la FRUSTRACIÓN que puedes estar sintiendo ahora. La mochila cada vez soporta más peso y más peso. Créeme, yo he estado ahí y sé lo que me digo.

Y ahora dime... ¿No molaría VACIAR ESA MOCHILA? Sentirte libre y ligero, Libre de soñar, de coger riesgos, de crear...

Hemos de estar alineados con nuestro foco, un foco productivo. Pero, ¿qué es lo que te ha estado pasando? Te lo digo muy fácilmente:

**1-Llevas arrastrando las creencias impuestas desde tu infancia:**

PARA CONSEGUIR ALGO HAY QUE TRABAJAR DURO, PARA CONSEGUIR LO QUE QUIERES TIENES QUE TRABAJAR MUCHAS HORAS, TRABAJAS MÁS HORAS SIGNIFICA SER UN GRAN TRABAJADOR, SE SACRIFICA ANTES ESTAR CON LA FAMILIA POR CULPA DE CUMPLIR CON EL TRABAJO etc..

**2-“Como lo hacen todos yo también lo hago”:** TRABAJAR 8 HORAS, SENTENCIAR LA VIDA PERSONAL Y TUS HOBBIES POR EL TRABAJO, PORQUE “EL TRABAJO ES LO MÁS IMPORTANTE” ...

Yo era de los que pensaba que si echaba más horas conseguía más pólizas y si conseguía más pólizas obtendría la comisiones para pagar mis gastos mensuales, aportar el dinero a mi familia y que cuanto más trabajase más podría vender. ¿Te resuena?

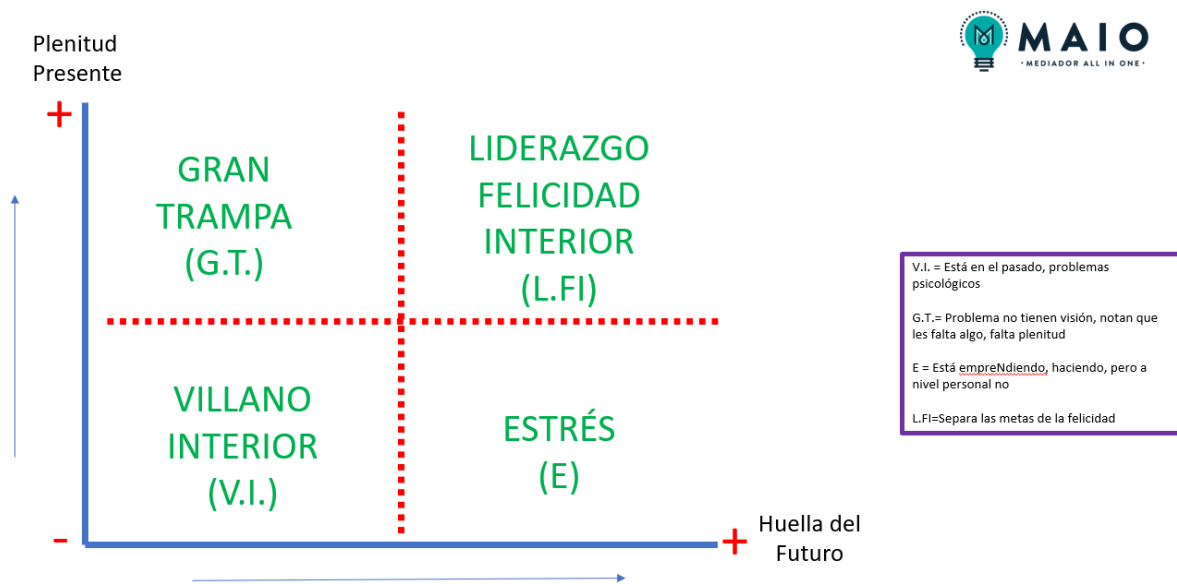
Pero llega un momento que el ir a salto de mata sin unos cimientos y mentalidad de empresario en el que uno se colapsa ,se frustra, y se acostumbra **A VIVIR EL DIA A DIA DESDE LA QUEJA** , y pasan los siguientes 12 meses y está en el mismo sitio.

Hubo un momento que yo paré y diseñé un método de trabajo, fueron 4 días enclaustrado en mi casa, en donde o bien obtenía una solución o lo enviaba todo a freír monas. Mi frustración había tocado techo. No era feliz con mi profesión, pues bien, después de esos días diseñé lo que hoy es el Método MEDIADOR ALL IN ONE, el Método MAIO, lógicamente yo no le puse nombre, porque esto ocurrió hace casi 8 años, pero lo que si ocurrió fue que mi vida cambió exponencialmente.

En 2013 tenía una cartera de 563.000 euros, este año 2021 voy casi por un 1.200.000 euros, ganando más comisiones y trabajando menos, ahora soy feliz.

Pero ¿qué quieres? ¿sólo trabajo?... ¡Noooooo! De lo que trata es de FUSIONAR Y ALINEAR LA VIDA PERSONAL Y LA VIDA LABORAL.  
¿Cómo? Creando un MINDSET de CORREDOR DE SEGUROS O AGENTES DE SEGUROS TOP PRO.

Te voy a explicar con un gráfico algo que te interesa:



Entonces si estás aquí, te pido que pongas foco en lo que te voy a contar porque quiero que tú también lo consigas.

En el siguiente apartado vas a ACLARAR tu año pasado para que prepares el camino para GANAR UN 25% MÁS DE COMISIONES Y DISFRUTANDO DE MÁS TIEMPO PARA TI.

## PARTE 2: ACLARANDO TU PASADO

Me podría imaginar tu vida profesional de los últimos 12 meses, pero no lo necesito, porque yo ya he estado ahí, estoy casi seguro que estás pasando la misma situación que yo pasé durante muchos años.

No quiero decir que sea un desastre, estás ahí, en el día a día, un día mejor o peor, vas sobreviviendo las circunstancias... pero **AÚN ASÍ NOTAS QUE ALGO TE FALTA.**

Y yo sé lo que es, es algo así como un bosque que sobrevive con sus árboles, sus plantas salvajes y con **TODA SU MALEZA**, que por cierto esa maleza es la que en caso de incendio lo multiplica exponencialmente. Pero ¿qué pasa si le quitamos toda esta maleza al bosque?

Pues lo mismo pasa con tu empresa de mediación de seguros, **como agente de seguros o corredor de seguros EMPRESARIO TOP PRO** debes **ACLARAR** tus últimos 12 meses y conseguir LA CLARIDAD para que venga algo nuevo, porque si no, ***dentro de 12 meses estarás en el mismo sitio***, créeme te lo digo por experiencia.

Ahora quiero que hagas una pausa y hagas estos ejercicios que te va a ayudar a conseguir la claridad y empezar con el lienzo bien limpio.

Escribe siendo consciente:

**1º ¿Qué pasó en los últimos 12 meses?** (PERSONALMENTE Y PROFESIONALMENTE) No quiero tu juicio y no contestar conclusiones de este tipo: yo hice tal cosa malamente, sino yo hice esto, hice lo otro... es decir quiero que digas que pasó.

Hice un promoción de...

Hice un nuevo sistema de venta...

No hice una buen gestión de mi tiempo

No realicé las suficientes acciones de venta...

Hice muy poco de mis hobbies

Estuve todo el tiempo posible con mi familia

Los fines de semana no trabajé



Los fines de semana no conectaba

No delegué en nadie

Etc...

Recuerda sin juzgar lo que hiciste y sin sacar conclusiones, quiero que me cuentes que pasó en los últimos 12 meses.

EL OBJETIVO DE ESTE EJERCICIO ES PARA REALIZAR UN STOP EN LO QUE ESTAS HACIENDO, LO PAUSAMOS PARA SER CONSCIENTES DE LO QUE HICE BIEN Y DE LO QUE, TIRAMOS LO QUE NO FUNCIONA Y RODAMOS CON LO PRODUCTIVO

Adelante hazlo:

<i>¿Qué pasó en los últimos 12 meses?</i>

***2-¿Qué lección has aprendido de cada cosa que hiciste y que cosas te llevarías contigo en los siguientes 12 meses?***

Te cuento esto que seguro que muchas veces te han dicho o has escuchado: "La vida es la verdadera escuela" y yo te digo lo siguiente para que saques tus propias conclusiones:

- **ESCUELA:** Aprendes una lección para hacer luego un examen
- **VIDA:** Vas haciendo tests cada día con los que aprendes una lección

Por eso te digo, tómate muy en serio este ejercicio.

Adelante hazlo:

***-¿Qué lección has aprendido de cada cosa que hiciste y que cosas te llevarías contigo en los siguientes 12 meses?***

Adelante hazlo:

### **3- ¿Quién eras en enero?**

<i>¿Quién eras en enero?</i>

4-¿Quién eres tú ahora?

Adelante hazlo:

**¿Quién eres tú ahora?**

**5-¿Qué sigues aguantando del año pasado que te quita espacio, es decir que NO TE PERMITE CONSEGUIR “EL ACLARADO”, detéctalo:**

- espacio mental
- espacio de tiempo
- espacio emocional
- espacio físico
- espacio familiar
- espacio otro, indícalo:

Adelante hazlo:

**¿Qué sigues aguantando del año pasado que te quita espacio, es decir que NO TE PERMITE CONSEGUIR "EL ACLARADO", detéctalo:**

## **6-¿Qué conseguirás cuando lo dejes de lado?**

En esta pregunta ó más que mindset, **debes preguntarte si tendrás coraje para hacerlo**, esto no es café para todos, para aclarar bien aclarado todo lo que te entorpece hay que tener un par para dejarlo.

Adelante hazlo:

**¿Qué conseguirás cuando lo dejes de lado?**

Lo corredores y agentes TOP PRO que actúan como empresarios y que disponen de un método de trabajo lo tienen claro y están adiestrados para ello, con un mindset indestructible, pero aquellos que siguen detrás de la puerta, los que suelen llamar tradicionales, con estructuras "a lo antiguo" lo tienen mucho más complicado en este nuevo status quo del siglo XXI y ahora con la pandemia que estamos pasando todavía más.

Confío en que hayas movido el culo y hayas valorado la importancia de contestar conscientemente a las preguntas que te dicho.

Ahora es el momento de reflexionar, analiza todo lo que has contestado y te espero en el siguiente apartado

### **PARTE 3 : JUEGA EN LA CHAMPIONS y DESCUBRE AHORA POR QUÉ SIEMPRE TE OCURRE LO MISMO**

¡Hola, Hola! Bienvenido de nuevo.

**IMPORTANTE: Sólo debes estar aquí si has hecho los ejercicios de la parte 2.**

Si no lo has hecho, te has perdido por qué te pasa lo que te pasa. Y si lo has hecho enhorabuena, estás cerca de ser un CORREDOR/AGENTE DE SEGUROS TOP PRO, dejando atrás ese concepto, que muchos de los que están detrás de la puerta todavía lo son, ese concepto de ANTIGUO, DE TRADICIONAL.

Haciéndolos has conseguido la oportunidad de que te afecte POSITIVAMENTE A NIVEL PSICOLÓGICO, sientes que has cumplido con tu obligación y que lo estás haciendo para mejorar en tu vida personal y en tu vida laboral. Es una poderosa experiencia que si te has tomado el tiempo necesario, siendo consciente, siendo honesto contigo mismo, lo único que vas a conseguir es ACLARAR TU PASADO PARA EMPEZAR TU NUEVO FUTURO DE UNA MANERA GANADORA, estás empezando a CALENTAR PARA CONSEGUIR TU MEJOR PARTIDO Y METER UN GOLAZO AL FINAL DEL AÑO.

En esta parte 3 te voy a hacer otras preguntas con subpreguntas para que veas como vas a jugar en la Champions.

¡Atención! Apaga el móvil y todo lo que te pueda distraer, **debes tener foco y estar motivado**. Si estás aquí por estar, o simplemente no está motivado te invito a hacer dos cosas:

### **1-Salirte de inmediato**

**2-Amplificar tu estado emocional: ponte una música que te guste, recuerda un momento bonito en tu vida, un momento de éxito lo que quieras, pero tienes que amplificar tu estado para esta a tope conmigo.**

No me vengas con que me he tenido que salir antes porque tengo que recoger a los niños o cualquier otro tema y si estás aquí debes tener el compromiso de "ser y estar", porque... "somos lo que hacemos".

Empecemos con las preguntas:

### **1-¿Cuándo sabrás que habrá un avance revolucionario en tu negocio?**

Adelante hazlo:



**¿Cuándo sabrás que habrá un avance revolucionario en tu negocio?**

**1a - ¿Qué Resultados serán los que te digan que has avanzado?**

Ejemplos: Será que tienes más tiempo para tu vida personal, será que has conseguido dominar el tiempo, será que ya no vas a salto de mata, será que trabajas menos horas pero ganas más comisiones..

Adelante hazlo:

**¿Qué Resultados serán los que te digan que has avanzado?**

**1b- ¿Qué te van a dar a ti esos resultados?**

Ejemplos: ¿Te van a dar más tiempo para estar con tu familia?, ¿Te van a ayudar a tener más impacto en tu zona de influencia?, ¿Te van a ayudar a estar más cerca de tu visión? ...

Adelante hazlo:

**¿Qué te van a dar a ti esos resultados?**

**1c. ¿Qué tendrá que pasar para decirte que estás en el camino?**

Ejemplos: "he conseguido un producto exclusivo"; "he conseguido un colaborador un importante"; "he conseguido hacer más cosas en el mismo tiempo" ...

Ahora te toca hacer este ejercicio, vuelve cuando lo hayas hecho.

Adelante hazlo:

**¿Qué te van a dar a ti esos resultados?**

**¿Qué tendrá que pasar para decirte que estás en el camino?**

Adelante hazlo:

**¿Qué tendrá que pasar para decirte que estás en el camino?**

Hola, Hola, ¿Ya estás?

Ahora te quiero contar esto: **LO IMPORTANTE NOS ES EL RESULTADO SI NO EL PROCESO.**

¿Qué es lo que suele pasar?

La mayoría de personas se centran en el 90% de lo que hacen los demás, no les gusta las responsabilidad, son los típico del "como lo hacen todos...yo también lo hago" y el otro 10% es en lo que se centra en su trabajo

En cambio los EMPRESARIOS TOP PRO sólo enfocan un 10% a las cosas banales y el 90% lo tienen en su VISIÓN Y MISIÓN IMPARABLE.

Y lo que acabo de decir te lo puede aclarar esta fórmula:

$$E \times R1 = R2$$

E= Experiencia

R1= Respuesta

R2= Resultado

¿De qué va a depender el resultado? De la respuesta que tu le des a la experiencia que tenga que vivir.

Por ejemplo: El día que nos confinaron a todos ¿Cuál fue tu Respuesta antes esa "mala" experiencia? La mía fue inmediata, porque esto en me centró en el 90% de mi VISIÓN Y DE MI MISIÓN, y fue la de crear una ESTRATEGIA PARA BLINDAR MI MAYOR PATRIMONIO: MI CARTERA DE SEGUROS.

Hemos de desconstruir la MEDIOCRIDAD cambiando nosotros mismos.

El mundo ordinario se basa en HABILIDADES COGNITIVAS en cambio un CORREDOR/AGENTE EMPRESARIO TOP PRO se basa en las HABILIDADES NO COGNITIVAS.

¿Cuál fue la respuesta de la mayoría de corredores y agentes de seguro? Podría decir "acojonarse" pero no sé si es apropiado. Pero la verdad es lo que yo detecté tanto a nivel de prensa del sector como de compañeros corredores. En vez de DAR UNA RESPUESTA INMEDIATA se limitaban a ver que hacían los demás. ¿Por qué pasa eso? Por no tener las reglas adecuadas para estar en la Champions y ganar EL PARTIDO CON UN GOLAZO.

O siguiendo con lo de antes NO TE ENFOQUES EN METER EL GOL, TIENES QUE TENER FOCO EN COMO JUGAR EL PARTIDO, esta es la clave.

De esta manera es como los CORREDORES/AGENTES TOP PRO consiguen resultados como estos:

- **Aumentar las comisiones un 20%**
- **Aumentar la fidelización del cliente en un 60%**
- **Trabajar 5 horas menos a la semana**
- **Crecimiento empresarial superior al 25%**
- **Conseguir un 50% más de prospectos**
- **Cerrar las ventas con ratios superiores al 75%.**
- **Y al fin y al cabo al final lo que consiguen en el negocio da lugar a que disfruten su vida**

También existen los de siempre, los que viven desde la queja, los que piensan que los que hacemos estas cosas somos unos pamplinas y que ellos son más listos, los que siguen al otro lado de la puerta o a los que llaman TRADICIONALES por no decir ANTIGUOS.

Por eso, tienes que tener el SISTEMA PERFECTO PARA JUGAR EL PARTIDO PERFECTO ,de esto va la cosa.

Ahora vamos a por la segunda pregunta:

## **2-¿Qué reglas vas a imponerte para conseguirlo?**

Adelante hazlo:

**¿Qué reglas vas a imponerte para conseguirlo?**

**2a- ¿Cuántas semanas quieres trabajar el próximo año?**

Adelante hazlo:

**¿Cuántas semanas quieres trabajar el próximo año?**

**2b- ¿Cuántos días a la semana quieres trabajar?**

**¿Cuántos días a la semana quieres trabajar?**

**2c- ¿Cuántos horas al día quieres trabajar?**



**¿Cuántos horas al día quieres trabajar?**

**2d- ¿Qué cosas nunca volverás a hacer los próximos 12 meses?**

Detéctalas, deben ser innegociables.

Ejemplo: **No** voy a trabajar los fines de semana, no voy a fallar en mi gestión del tiempo...

Estás creando algo nuevo e increíble para ti, contesta esta pregunta y vuelve cuando lo hayas hecho consciente.

**¿Qué cosas nunca volverás a hacer los próximos 12 meses?**

¡Hola Hola! Vamos a por la pregunta tercera:

**3- Si vas a jugar tu partido ¿Quién TIENES QUE LLEGAR A SER para ganar ese partido?**

**Si vas a jugar tu partido ¿Quién TIENES QUE LLEGAR A SER para ganar ese partido?**

**4- Ahora estamos en Diciembre del año que viene: Imagina que HAS GANADO EL PARTIDO, SIÉNTELO. ¿QUÉ HAS HECHO PARA LLEGAR AHÍ?**

**¿QUÉ HAS HECHO PARA LLEGAR AHÍ?**

**5-¿Qué no has hecho para LLEGAR AHÍ?**

**¿Qué no has hecho para LLEGAR AHÍ?**

**6-¿Qué NUEVOS HABITOS tienes que adaptar?**

Deben ser hábitos concretos, específicos, los debes tener bien identificados.

Muchos me dicen a mi pregunta del hábito diario: "Voy a hacer más labor de venta", "voy a usar las redes sociales" y esto jno es específico!". Hay que concretar: ¿Cuántas labores de venta vas a hacer? ¿A quién vas a contactar? ¿Cómo le vas a contactar? ¿Cuánto quieres vender? Etc... El hábito es algo más complejo que lleva una metodología para conseguir el gol deseado.

**-¿Qué NUEVOS HABITOS tienes que adaptar?**

**6a- ¿Qué nuevo hábito TRIMESTRAL necesitas para CLASIFICARTE PARA LA GRAN FINAL DE LA CHAMPIONS?**

**-¿Qué NUEVO TRIMESTRAL tienes que adaptar?**

**6b- ¿Qué hábito necesitas implementar CADA SEMANA?**

**¿Qué hábito necesitas implementar CADA SEMANA?**

**6c- ¿Qué hábito DIARIO necesitas hacer?**

**¿Qué hábito DIARIO necesitas hacer?**

**7-¿Cómo vas a ganar EL PARTIDO?**

Aquí no lo debes ver como "lo que tienes que alcanzar", si no tienes que verte que ya lo has conseguido, que ya has metido el golazo.

Debemos actuar así desde el principio de crearnos nuevos nuevo futuro como CORREDORES/AGENTES TOP PRO, para estar a esta lado de la puerta, y los que quieran seguir al otro lado que sigan, pero tu mindset va a ser QUE YA LO HAS CONSEGUIDO.

**¿Cómo vas a ganar EL PARTIDO?**

**7a -Cada vez que tengas que tomar una decisión o actuar ¿ Cual es la pregunta guía que te vas a hacer cada día para ganar el partido?**

**¿Cuál es la pregunta guía que te vas a hacer cada día para ganar el partido?**

**7b . ¿Qué palabra o frase vas a anclar que simbolice lo que vas a estar creando los próximos meses?**

La vas a poner a la vista para repetírtela cada día

**¿Qué palabra o frase vas a anclar que simbolice lo que vas a estar creando los próximos meses?**

#### **PARTE 4: CONCLUSIONES**

Estas han sido todas las preguntas y ahora te digo lo siguiente. Cuando pregunto ¿Qué metas tienes? El 95% no las tiene claras.

Pero no pasa nada, LAS METAS NO SON SUFICIENTE, lo importante es que TÚ SEAS DIFERENTE PARA CONSEGUIR LAS METAS QUE NUNCA HAS CREADO.

TÓMATE EL TIEMPO NECESARIO PARA APRENDER TODO ESTO

NECESITARÁS TODO TU CORAJE, ESTO NO ES FÁCIL, PERO CONSEGUIRÁS JUGAR Y GANAR EL PARTIDO.

PERO NO UN PARTIDO CUALQUIERA, DEBES ESTAR EN LA CHAMPIONS, ESA DEBE SER TU ACTITUD.

Si te sirve mi persona como ejemplo, quiero que sepas que yo antes estaba en la mediocridad, desde que aplico todo esto he conseguido:

- QUE MI TRABAJO ESTÉ ALREDEDOR DE MI VIDA NO AL REVÉS
- DOBLAR MI CARTERA DE SEGUROS, PASANDO DE 563.000 EUROS A 1.200.000 EUROS
- SER EL DUEÑO DE MI TIEMPO
- TENER DOS EMPLEADAS
- DOMINAR EL MARKETING DIGITAL
- TENER UN CIERRE DE VENTAS SUPERIOR AL 80%
- AUMENTAR LA FIDELIZACIÓN MÁS DE UN 70% DE MI CARTERA.

Fue duro, esto no es fácil, pero ahora cuando recuerdo mi frustración porque trabaja cada día más, ganando lo mismo o incluso menos, me quejaba de los bancos, de los grandes brókers, y lo peor de todo es que no tenía vida personal, me costó un matrimonio y seguía siendo igual de pobre aunque trabajara más.

Por eso te ánimo a que no te pase lo que a mí y seas consciente de que existe un nuevo status quo de la venta y el que siga en la puerta esa de ahí, que yo cerré hace 8 años, lo tiene muy crudo, y deberá seguir aguantando lo de ser un TRADICIONAL.

Existe un nuevo partido para los CORREDORES Y AGENTES EMPRESARIOS TOP PRO.

Una vez hayas contestado a todas las preguntas de este training, esta 4 CLAVES que te comparto te van a ayudar para que avances, DOMINES TU JUEGO INTERIOR Y SEAS IMPARABLE:

1-DIFERÉNCIATE

2-SIEMPRE AL LIMITE : Multiplica por 10 cualquier META que quieras conseguir

3-NO ESCAPES (esto es estar en el 90% de los que hacen lo que hacen las masas, por eso no te escapes a ese 90%, debes permanecer siempre en 10% que te he explicado antes)

4-ESFUÉRZATE AL MÁXIMO CON LO QUE TE OBSESIONA, este obsesión es una obsesión sana, tienes que ser un "obsesionado" para JUGAR EL MEJOR PARTIDO Y CONSEGUIR EL GOLAZO

Y ahora dime... ¿Qué vas a conseguir si haces todo esto? ¿Qué estilo de vida vas a tener?

TÓMATE EL TIEMPO PARA APRECIARTE.. Y DENTRO DE 12 MESES CUÉNTAME CÓMO TE HA IDO.

PERO ANTES ME GUSTARÍA DECIR ESTO: "MÁS HACER Y MENOS DECIR" (ACTITUD MENTAL + ACCIONES + RESULTADOS)





"Traspasa la puerta y  
conviertete en un  
Corredor/Agente de  
seguros Top Pro" -Rafael Bonilla-



Más de 100 vídeos en el [canal de YouTube del METODO MAIO](#) para los  
CORREDORES/AGENTES DE SEGUROS TOP PRO

[WWW.MEDIADORALLINONE.COM](http://WWW.MEDIADORALLINONE.COM)

[rafaelbonilla@mediadorallinone.com](mailto:rafaelbonilla@mediadorallinone.com)