



Jamie Kern Lima

AUTOR · LÍDER EMPRESARIAL

La mayor parte del contenido sobre fundadores y empresas en expansión lo cuentan personas cuya mayor salida al mercado fue una ronda de financiación de la Serie C. Los altos directivos que buscan una voz creíble sobre cómo crear una marca de consumo que defina una categoría, sobrevivir a años de rechazo por parte de inversores y minoristas, y vender a un socio estratégico global por una cifra que impulse los resultados de la empresa matriz, tienen una lista de candidatos muy reducida. La autenticidad y la confianza en uno mismo parecen temas superficiales hasta que un fundador tiene que convencer a un comprador de QVC, ante las cámaras, de que el producto realmente funciona.

Jamie Kern Lima creó IT Cosmetics desde el salón de su casa hasta su venta a L'Oréal por 1.200 millones de dólares, y da charlas a empresas sobre cómo son realmente, a gran escala, el auténtico crecimiento impulsado por el fundador, el rechazo y la creación de nuevas categorías.

biografía de Jamie Kern Lima 2026

Por qué las organizaciones trabajan con Jamie Kern Lima

- Un historial como fundadora a una escala que casi ningún ponente de la categoría de emprendimiento puede igualar: una marca de consumo que creó una nueva categoría y que se vendió a L'Oréal por 1.200 millones de dólares, después de que Sephora la rechazara durante seis años y QVC durante tres.
- Primera mujer en ocupar el cargo de directora ejecutiva de una marca en la historia de L'Oréal, con experiencia operativa directa en una empresa adquirente estratégica de 30 000 millones de dólares tras la adquisición, no solo antes de la salida.
- Dos libros superventas del New York Times, «Believe IT» y «Worthy», que ofrecen a los equipos de ventas y al público directivo un marco probado sobre el rechazo y la autoestima que la ponente ya ha puesto a prueba con millones de lectores.
- Presentadora del programa Jamie Kern Lima Show, ganador de un premio Gracie, con entrevistas en podcast inéditas a figuras como Meghan Markle y Michelle Obama, lo que le da a la plataforma un gran alcance y a la ponente un instinto de entrevistadora agudizado para saber qué es lo que realmente conmueve a la audiencia.
- Titular de un MBA de Columbia y miembro del consejo de la Columbia Business School que opta por liderar con la historia del fundador, no con la acumulación de credenciales. El comprador obtiene la esencia que hay detrás de la inspiración.

DISPONIBLE PARA

- Conferencias

TEMAS DE CONVERSACIÓN DE JAMIE

- Emprendimiento
- Estrategia de Marca
- Estrategia y Crecimiento del Negocio
- Experiencia del cliente y marketing
- Motivación e inspiración

IDIOMAS: Inglés

Aspectos destacados de su biografía

- Fundadora y antigua directora ejecutiva de IT Cosmetics; vendida a L'Oréal en 2016 por 1200 millones de dólares.
- Primera mujer directora ejecutiva de una marca en los más de 100 años de historia de L'Oréal.
- Autora de dos éxitos de ventas del New York Times: «Believe IT» (Simon & Schuster, 2021) y «Worthy» (Hay House, 2024).
- Presentadora de «The Jamie Kern Lima Show», ganadora del Premio Gracie 2025 al Mejor Podcast, Estilo de Vida.
- Invertidora invitada en «Shark Tank» de la ABC, temporada 16.
- MBA por la Columbia Business School; miembro del Consejo de Supervisores de la Columbia Business School. Incluida en la lista de Forbes de las mujeres más ricas de Estados Unidos que han hecho fortuna por sí mismas.

Biografía

IT Cosmetics fue rechazada por Sephora durante seis años y por QVC durante tres antes de que Jamie Kern Lima consiguiera hablar por teléfono con cualquiera de estas cadenas. En 2016, la empresa se había convertido en la mayor marca de maquillaje de lujo de Estados Unidos, y L'Oréal pagó 1200 millones de dólares para adquirirla. Se convirtió en la primera mujer en ocupar el cargo de directora ejecutiva de una marca en la historia del grupo.

La historia de su fundación es inusual porque el posicionamiento del producto era inusual. IT Cosmetics se construyó en torno a la piel real: rosácea, hiperpigmentación, piel tras la quimioterapia, clientes que los compradores de QVC no estaban acostumbrados a ver ante la cámara. Kern Lima insistió en ponerlas allí. Esa decisión, más que cualquier táctica de marketing concreta, es lo que diferenció a la marca del grupo de belleza de prestigio y la hizo adquirible a gran escala.

Tras su salida, ha creado una segunda plataforma con una disciplina similar. «Believe IT» y «Worthy» son ambos éxitos de ventas del New York Times; «The Jamie Kern Lima Show» ganó el Premio Gracie 2025 al Mejor Podcast en la categoría de estilo de vida, gracias a las primeras entrevistas en podcast con Meghan Markle y a una serie de varios episodios con Oprah Winfrey. Forma parte del consejo de supervisores de la Columbia Business School, donde obtuvo su MBA en 2004.

Para un público corporativo, el contenido relevante es concreto. Cómo una marca de consumo que crea una categoría sobrevive a años de rechazo por parte de los guardianes de los que depende. Cómo el marketing liderado por el fundador compite con los presupuestos de marketing de los conglomerados. Qué cambia dentro de la empresa el día en que un comprador estratégico de 30 000 millones de dólares se hace con ella. Qué permanece igual.

Temas clave de las conferencias

- Creación de marcas y de categorías lideradas por el fundador
- Vender a un comprador estratégico y operar dentro de él
- La autenticidad como principio operativo de marketing
- El rechazo como disciplina de ventas y crecimiento
- Venta directa al por menor, venta ante la cámara y expansión de QVC
- Resiliencia y autoestima para los altos directivos
- El emprendimiento femenino a gran escala

Ideal para

- Lanzamientos de ventas, especialmente en los sectores de consumo, minorista, belleza y venta directa al consumidor
- Directores de marketing y equipos de marca que replantean lo que significa el marketing «auténtico» en la práctica
- Públicos de fundadores y empresas en expansión dentro de programas de capital riesgo corporativo, aceleradoras y liderazgo femenino
- Conferencias anuales que buscan una ponencia principal con alcance cultural general

Resultados para el público

- Un manual práctico sobre cómo generar demanda para una marca de consumo que los compradores mayoristas ya han rechazado
- Un marco más claro sobre cómo las empresas dirigidas por sus fundadores deben plantearse la voz de marca tras una adquisición
- Tácticas específicas para gestionar el rechazo como un acontecimiento operativo recurrente, no como un revés puntual
- Una renovada disposición, especialmente entre las mujeres en puestos de responsabilidad, a volver a situar sus propias convicciones en el centro de las decisiones comerciales

Te presentamos a Jamie Kern Lima

Jamie Kern Lima es una autora de éxitos de ventas del New York Times y su nuevo libro *WORTHY: How to Believe You Are and Transform Your Life* ya está disponible para reservar en WorthyBook.com. Es profesora invitada del curso «Life You Want» en directo con Oprah Winfrey y fundadora de IT Cosmetics, una empresa que creó en el salón de su casa y que se convirtió en la mayor marca de maquillaje de lujo del país. Vendió la empresa a L'Oréal en una operación de mil millones de dólares y se convirtió en la primera mujer en ocupar el cargo de directora ejecutiva de una marca en sus más de 100 años de historia. Su amor por sus clientes, su extraordinaria autenticidad y su convicción la llevaron finalmente a la lista de Forbes de las mujeres más ricas de Estados Unidos que han hecho fortuna por sí mismas.

Ha sido camarera en Denny's, una emprendedora en apuros, ha vivido un largo viaje marcado por los rechazos y ha luchado durante años contra la inseguridad en sí misma, en su cuerpo y en Dios. Fue dada en adopción al nacer y ha recorrido un camino de aprendizaje para creer que está aquí con un propósito, a propósito y para un propósito, y que es digna, digna de ser amada y suficiente. Es autora del nuevo libro *WORTHY: How to Believe You Are and Transform Your Life*. Es madre de dos hijos y una inversora activa, conferenciante y líder intelectual apasionada por inspirar y empoderar a las mujeres. También es una filántropa activa que ha financiado programas de formación en liderazgo en más de 100 prisiones y refugios de todo Estados Unidos, y ha donado más de 40 millones de dólares en productos y fondos para ayudar a las mujeres a afrontar los efectos del cáncer con confianza.

Jamie Kern Lima's 2026 charlas & temas

Cómo crear una empresa valorada en mil millones de dólares desde tu salón

La trayectoria completa de IT Cosmetics, desde la idea de un producto para la rosácea hasta su venta a L'Oréal por 1.200 millones de dólares, contada a través de las decisiones concretas que la hicieron posible.

Puntos clave:

- Cómo interpretar el rechazo de los minoristas y los inversores como datos, no como un veredicto
- Por qué el marketing impulsado por el fundador superó al de los grandes grupos en este sector
- Qué cambia realmente una salida estratégica dentro de la empresa

Cómo pasar de ser subestimado a ser imparable

Una ponencia basada en la tesis central de «Believe IT»: cómo los fundadores y los altos directivos convierten las dudas en una ventaja competitiva.

Puntos clave:

- Cuando la inseguridad se convierte en riesgo comercial
- Los comportamientos que diferencian a los operadores que crecen a pesar del rechazo de aquellos que se estancan
- Cómo generar convicción interna en equipos a los que el mercado ha dicho que no

Triunfar gracias a la autenticidad

Una charla dirigida a responsables de marketing, marca y ventas sobre por qué la autenticidad es una decisión operativa, no un estilo de contenido.

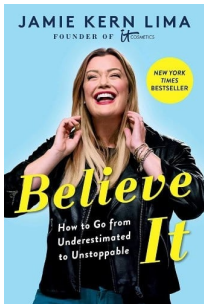
Puntos clave:

- Por qué poner a clientes reales ante la cámara cambió la economía de IT Cosmetics
- Las ventajas e inconvenientes que la autenticidad genera con los compradores profesionales y los responsables de las categorías
- Cómo integrar un estándar de autenticidad en una función de marketing a gran escala

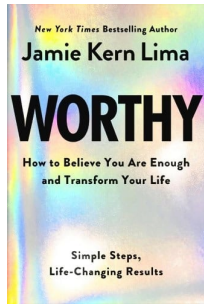
Jamie Kern Lima's Videos



ÚLTIMOS LIBROS DE JAMIE



Créetelo: cómo pasar de ser subestimado a ser imparabable



«Worthy»: Cómo creer que eres suficiente y transformar tu vida

Jamie Kern Lima's 2026 speaking fees

Las tarifas específicas se sitúan dentro de los márgenes indicados. Se presentan a título orientativo y están sujetas a cambios sin previo aviso.

	EUR	GBP	USD
País de origen	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Asia Pacífico	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire

Oriente Medio y África	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Sudamérica	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Reino Unido	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Costa Este de EE.UU	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Costa Oeste de EE.UU	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Virtual	Please enquire	Please enquire	Please enquire