



Fecha: Ciudad de México, a 26 de marzo de 2025.

Icefield x Propuesta para In-House Philosopher

Carlos Jonathan González Rodríguez
Av. San Isidro 530, Azcapotzalco, CDMX, 02719
+52 55 5909-3345
c.jonathan.gr@gmail.com

A quien corresponda,

Es un honor dirigirme a ustedes para presentar esta propuesta formal como candidato al rol de **In-House Philosopher de Icefield**, una marca que he investigado a fondo y admiro profundamente por su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la excelencia en el mercado de aguas premium. Soy Carlos Jonathan González Rodríguez, conocido como @reyfilosofo y @seresarte, un filósofo, estratega cultural y creador de la Fundación SERESARTE. Con más de 8 años de experiencia internacional en 39 países, he liderado más de 63 proyectos artísticos y culturales con alto impacto y resultados concretos, fungí como el profesor más joven distinguido en la Universidad del Claustro de Sor Juana (con mención honorífica) y he sido vocero del Consejo de la Comunicación año con año. Mi enfoque interdisciplinario, que fusiona filosofía, arte y estrategia, me posiciona de manera única para impulsar a Icefield hacia nuevos niveles de reconocimiento y éxito en el mercado mexicano.

Sobre Icefield: Investigación y Perfil de la Empresa

Icefield es un emblema de pureza y conexión con la naturaleza, un valor que resuena profundamente con una visión filosófica profunda. Icefield extrae su agua del glaciar Schohen en Fanny Bay, Canadá, un recurso natural que pasa por un proceso de filtración único a través del río Rosewall Creek, resultando en un producto de excepcional claridad y calidad. Con un pH de 7.1 —ideal para el cuerpo humano—, niveles bajos de sólidos disueltos (TDS <50 PPM) y una composición rica en calcio (11 mg/L) y magnesio (2 mg/L), Icefield ofrece un sabor suave y dulce que lo distingue en el mercado. Fundada en 2015 en México, Icefield nace con la misión de llevar esta agua glacial pura al consumidor mexicano, un mercado que valora la salud, la exclusividad y la sostenibilidad. La empresa opera con un modelo de negocio ecológicamente responsable, embotellando su agua directamente en la fuente y distribuyéndola a través de canales premium como Sanborns, Costco, El Palacio de Hierro, La Comer, City Market, Fresko,

Sumesa, Club Campestre Chiluca, y Treze Brasas y Mar, además de restaurantes gourmet y hoteles de lujo. Sus certificaciones NSF e IBWA, junto con reconocimientos como el Mejor Sabor por ChefsBest (2015), el Premio Gold de Monde Selection (2015) y el Superior Taste Award por iTQi (2016), refuerzan su prestigio. Mi análisis sugiere que Icefield podría beneficiarse de una narrativa más emocional y profunda que conecte con los valores de sus consumidores y de una mayor visibilidad en eventos culturales y de bienestar, áreas donde puedo aportar un valor significativo y generar mayor impacto.

Clientes y Perfil de Mercado

Los clientes de Icefield son un segmento sofisticado y exigente: consumidores conscientes de la salud, amantes de productos sustentables y conocedores de experiencias premium. Este perfil incluye a profesionales y ejecutivos que buscan hidratación de calidad en entornos laborales y eventos corporativos; entusiastas del bienestar que priorizan productos naturales con beneficios comprobados, como el calcio y magnesio de Icefield; el sector gastronómico y hotelero, que desea ofrecer experiencias distintivas; y consumidores culturalmente activos que asisten a eventos artísticos y festivales, valorando marcas con historias auténticas. La investigación también revela un potencial sin explotar en mercados como spas de lujo, gimnasios exclusivos y clubes privados, donde la hidratación premium es un diferenciador clave. Comparado con competidores como Voss y Fiji, Icefield destaca por su origen glacial y su enfoque sostenible, pero podría fortalecer su presencia con estrategias más agresivas de posicionamiento.

Rol Propuesto: In-House Philosopher & Growth Manager

Como In-House Philosopher, actuaría como un asesor estratégico y creativo para Icefield, aportando una perspectiva filosófica y cultural que enriquezca su identidad de marca. Mi rol incluiría:

- **Diseño de Narrativas:** Crear historias que vinculen la pureza del glaciar Schohen con los valores de los consumidores modernos, como la salud, la autenticidad y la responsabilidad ambiental.
- **Asesoría Estratégica:** Identificar oportunidades de crecimiento basadas en tendencias culturales y éticas, como el auge del consumo consciente.
- **Talleres Internos:** Facilitar sesiones de pensamiento crítico para el equipo de Icefield, promoviendo innovación y alineación con la misión de la marca.

Estrategia Integral para Icefield

Propongo un plan multifacético para consolidar a Icefield como una marca de agua premium referente por excelencia en México:

1 **Promoción Online y Offline:** integrar a Icefield en eventos de SERESARTE y conciertos de Fundación World y Fundación SERESARTE y aliados, conectándola con audiencias culturales. A través de mis plataformas digitales (@ReyFilosofo y @SERESARTE), con miles de seguidores; asimismo, con alianzas con actores estratégicos de bienestar y gastronomía, amplificaré el alcance orgánico.

2 **Embajador de Marca y Relaciones Públicas:** como embajador para representar a Icefield en eventos clave, aprovechando mi red de contactos en los sectores académico, cultural y empresarial. Gestionaré campañas de relaciones públicas para posicionar a Icefield en medios especializados y masivos.

3 **Eventos y Experiencias Exclusivas:** diseñar, organizar y gestionar experiencias únicas que conecten, por ejemplo: exposiciones y subastas de arte, ensambles gastronómicos y catas de agua

en restaurantes gourmet y premium. Finalmente, la generación de las experiencias y activaciones inmersivas y narrativas que narren el posicionamiento de Icefield en México, así como el viaje que implica la salida del agua desde el glaciar y su llegada embotellada a nuestras manos.

Pretensión Salarial

Solicito una remuneración mensual de \$ 63,000 pesos mexicanos, a la luz de mi capacidad para generar un crecimiento orgánico en la visibilidad y presencia institucional de la organización, generar vinculaciones y alianzas estratégicas, actuar como vocero y aumentar la imagen pública y presencial institucional. Finalmente, agradezco la atención y reitero mi entusiasmo por colaborar con Icefield y mi convicción de que mi experiencia puede consolidar su liderazgo en México. Quedo a su disposición para una reunión y explorar cómo materializar esta visión.

Atentamente,



Carlos Jonathan González Rodríguez

+52 55 5909-3345 / c.jonathan.gr@gmail.com

<https://mx.linkedin.com/in/seresarte> / @ReyFilosofo | @SERESARTE



Nota Final: adjunto fotografías de colaboración con el Claustro de sor Juana en su campaña de publicidad, como vocero, embajador y modelo de la Licenciatura en Filosofía.