



CARIBE **BIZ** FORUM

2019

ESTRATEGIAS ESENCIALES

Revive los mejores
momentos

Un evento de:





Contenido

Páginas

Editorial

María José Vengoechea Devis 03

Conferencias

Raj Sisodia 06

Jesús Cochegrús 11

Eduardo Braun 15

Jonatan Loidi 19

Daniella Andretta 23

BIZ Talk

..... 32

Experiencias

..... 35

Estrategias Esenciales

María José Vengoechea Devis
Presidenta Ejecutiva CCB

Durante la apertura de Caribe BIZ Forum 2019, la Presidenta Ejecutiva de la Cámara de Comercio de Barranquilla, María José Vengoechea Devis, se refirió al talento humano en las organizaciones como lo fundamental.

“El buen talento humano es mejor que esté contigo, que en tu competencia”, expresó.

Más de 2000 empresarios se dieron cita en el Centro de Eventos Puerta de Oro, para informarse, intercambiar conocimientos y experiencias, al igual que hacer negocios.

En lo relacionado con los aspectos esenciales de los negocios, resulta de gran importancia para esta ejecutiva, que el empresariado tenga la capacidad de volver la mirada hacia asuntos relevantes como el talento humano, el medio ambiente y la responsabilidad social de las organizaciones que cada vez deben ser más amigables.

NETWORKING

2.013

ASISTENTES

disfrutaron de un cómodo espacio de relacionamiento para propiciar oportunidades de negocio.

CARIBE BIZ FORUM

2019

[ESTRATEGIAS ESENCIALES]



Recordemos lo
más relevante de cada
conferencia de
Caribe BIZ Forum 2019.



Raj Sisodia

*Experto en Capitalismo
Consciente*

CONFERENCIA:
**Capitalismo
Consciente:**

**Creando un mundo
en donde cada
persona importa y
cada persona gana.**



Como una iniciativa de cambio empresarial, lo que se conoce como Capitalismo Consciente desde el 2008 es ahora un movimiento global. Para hablar de ello, Caribe BIZ Forum tuvo como invitado a Raj Sisodia.

El experto de origen indio habló sobre la energía femenina en las organizaciones y sobre la forma en que él concibe las empresas como lugar de sanación y curación.

Además, analizó cómo la libertad conlleva a la prosperidad poniendo como ejemplo a Estados Unidos, que basó su independencia en la libertad de ideas y el emprendimiento. El libre mercado y personas con autonomía para enfrentar el desinterés de estas en sus empresas.

“La gente trabaja porque sí y no porque les gusta... hay que

reconocer el poder del capitalismo y elevarlo, colocando primero a la gente porque las empresas no están solo para ganar dinero. La utilidad debe ser paralela al nivel de las personas o su talento humano. Debemos entender que las empresas no van a crecer exprimiendo a sus trabajadores, porque el mejor negocio son las personas”, dijo al explicar los pilares de sus teorías sobre el tema.

Con relación a los ambientes laborales dijo: “debemos tener culturas basadas en el amor y no en el estrés. Hay que hacer algo que valga la pena y a la vez generar dinero. Tener un propósito más alto y compartido; entre más damos, más recibimos”, agregó.

También enfatizó en la importancia de invertir en tecnología, liderazgo y cultura al señalar que es una idea egoísta

pensar que las empresas solo existen para generar riqueza, utilidad o rentabilidad. Y se pregunta: “Pero, ¿qué hay con los trabajadores, la comunidad, el medio ambiente, el futuro, nuestros hijos y todos los que están impactados sobre cómo hacemos negocios? Esa es la forma como deben entender las empresas qué significa para nuestra existencia, nuestra salud y el medio ambiente el poner también de primero a las personas. Entonces debemos cambiar la forma como vemos los negocios y las empresas”.

Para argumentar su teoría, Sisodia presentó como ejemplo lo que está ocurriendo en la aerolínea norteamericana Southwest, como una de las compañías pioneras en el mundo en la aplicación del nuevo modelo de capitalismo que prioriza a sus trabajadores para que estos se sientan más conectados y comprometidos.

“
El amor y el trabajo es lo que define a los seres humanos, ¿por qué no podemos combinarlos?”

Esa es la base de este movimiento y de mi trabajo””

Raj Sisodia

“Allí se reveló que el negocio de los negocios son las personas, ayer, hoy y siempre. Las personas tienen que estar en el centro de todo lo que nosotros hacemos y el beneficio es algo que debe servirle a ellas y no al contrario.

Todo tiene que estar conectado con los seres humanos y con la vida en el planeta. Ahí es donde las empresas han perdido su norte”, enfatizó.

En el mismo sentido resaltó que necesitamos un nuevo sistema operativo para las empresas, y que no esté relacionado con la metáfora de lo militar y sus esquemas de jerarquía en las organizaciones.

“Uno de los cambios es el

resurgimiento de los valores femeninos, y se relaciona con el cambio de conciencia en el capitalismo. Lo que vemos en este siglo es un creciente nivel de evolución en las mujeres y veo la educación como uno de los mejores puntos de equilibrio.

Hoy, el 60% de los universitarios en el mundo son mujeres, son ellas quienes están dominando las profesiones y cada vez llegan más al liderazgo ejecutivo”, según el experto.

Añadió que hay una fuerte conexión entre los atributos femeninos y lo que se considera un buen liderazgo, en el sentido de una mayor correlación con aspectos sentimentales, pero también con la ética y la moralidad. “No tendríamos tanto

problemas empresariales si tuviéramos más valores familiares, y también esto guarda relación con la felicidad.

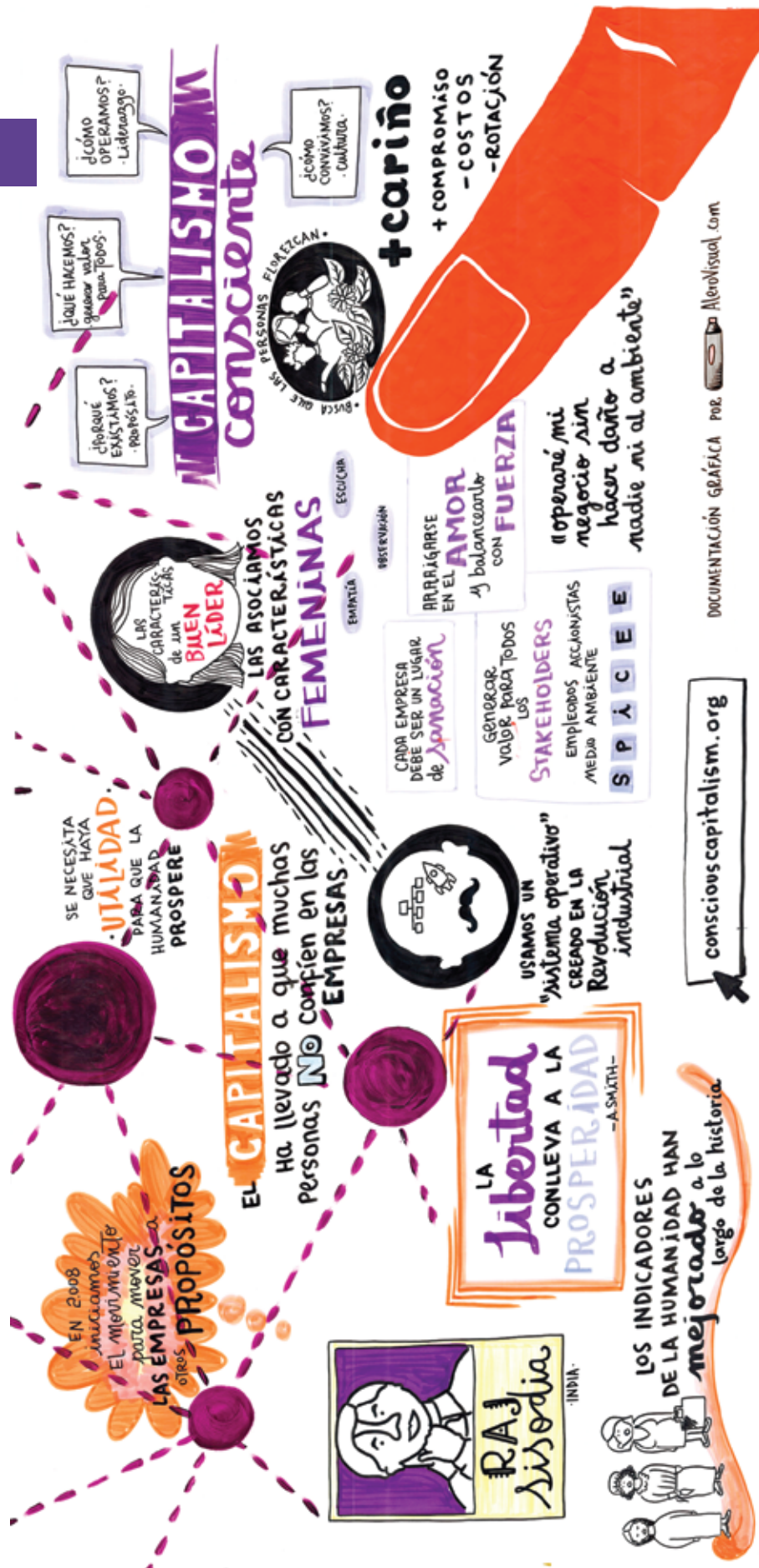
El surgimiento de los valores femeninos va a ser la historia más recordada de este siglo y con esto vamos a ver una transformación de la sociedad humana”, considera Sisodia.

Nuestro deber es repensar, renovar y actuar.

“Al hacer las cosas, tenemos que repensar cómo hacemos los negocios, cómo educamos a las personas, repensar el gobierno y todo lo que esto quiere decir para las empresas y para que estas se florezcan en el futuro”, recomendó.



Girar página para visualizar la infografía



Jesús Cochegrús 

*Experto en creatividad,
comunicación y desarrollo de
ideas a través de la animación.*

CONFERENCIA:
**Homo
Smartphonis**
Comportamiento y
necesidades del
nuevo cliente.

Para este mexicano que recorre el mundo dictando conferencias sobre servicio al cliente, marketing y uso de las tecnologías, resulta impresionante cómo un dispositivo llamado teléfono celular ha cambiado la vida de los humanos, transformando a millones de personas a quienes él llama “El Nuevo Mercado”.

“Somos seres que dependemos del celular, que percibimos el mundo a través de una pantalla y no podemos hacer nada si no lo tenemos en la mano. Nos hemos convertido en una nueva raza de seres humanos conocida como los Homo Smartphonis”, explicó.

En el mismo sentido habló acerca

de las características de esta “nueva raza humana” que afectan nuestras relaciones personales, ambientes de trabajo e incluso las relaciones comerciales.

1. Somos seres híper-informados.

“Tenemos toda la información en la palma de la mano. ¿pero hay, por ejemplo, vendedores preparados para atender este tipo de clientes híper-informados?”

2. Somos seres híper-relacionados.

“Tenemos cientos de amistades y contactos de negocios, gracias a las redes sociales y esto puede representar una gran oportunidad para las compañías que así lo entiendan, pero también una

gran amenaza para las que no”

3. Somos seres inmediatos.

“Todo lo queremos al instante y el cliente va a exigir lo mismo en tu compañía”

4. Somos seres omnicanal.

“Estamos acostumbrados a tener relaciones con varias pantallas. Comenzamos a consumir contenidos en el computador, puede seguir en la tableta y luego terminar en el celular. De eso se trata”.

5. Somos seres difíciles de impresionar.

“Lo hemos visto todo gracias al éxito de las redes sociales y la viralidad. Y lo mismo va a exigir el cliente en materia de rapidez, practicidad o nivel de experiencia”.



En tal sentido, el experto preguntó a quienes asistieron a Caribe BIZ Forum si nuestras empresas y organizaciones estaban preparadas para recibir a esta nueva especie humana, o si se están aprovechando las características de este nuevo cliente.

Su conferencia se centró en esa forma de pensar en la que la empresa se conecta con el nuevo tipo de cliente.

“Vamos a hablar de ser adivinos, estrategias y disruptivos. Y con esos tres pilares del pensamiento vamos a poder llevarle el ritmo al homosmartphonis y a la nueva evolución de los mercados”, anotó.

1. Ser adivinos es igual a saber qué quiere el mercado, antes que ellos lo sepan. (Qué quiere, cómo lo quiere, dónde lo quiere y con quién lo quiere).

- Anticiparse a las megatendencias humanas o emocionales.

- Usar la psicología para saber qué quiere ese homosmartphonis.

2. Ser estratega. Hay que replantear nuestros modelos de

negocio aprovechando la tecnología que hay afuera para impactar y conectar verdaderamente con el cliente.

- Entiende el corazón de tu negocio (De qué se trata tu empresa...se trata de lo que pasa en la vida de tu cliente).

- Entiende el modelo de negocio..

- Conecta colectivamente con tu empresa.

- Define las herramientas para atender las necesidades del cliente y generar una conexión más sólida con él.

3. Ser disruptivos. Significa cómo lograr ser único, auténtico y verdaderamente relevante ante el cliente en un mundo lleno de opciones de calidad.

- Redescubrir los valores de la empresa que pueden hacerla única.

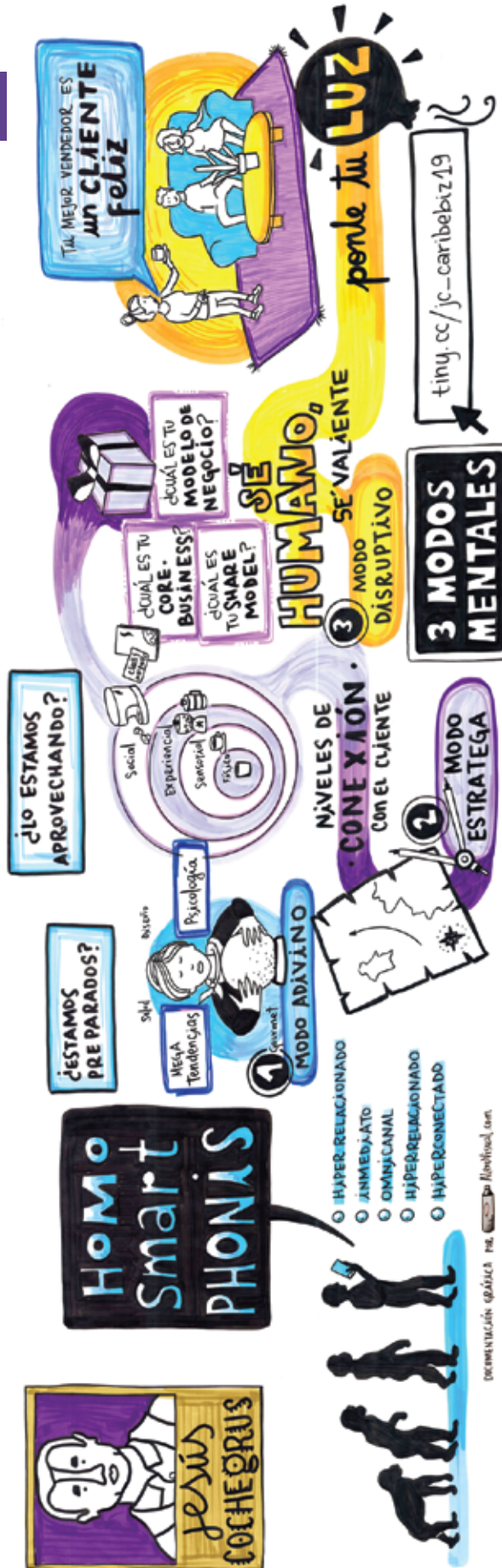
- El mejor vendedor de la empresa es un cliente feliz.

- Hay que ser humanos (interés porque esté bien el cliente).





Girar página para visualizar la infografía



Es necesario evolucionar, ser adivinos, estrategias y disruptivos. Es la fórmula para ser únicos y auténticos, en un mundo lleno de opciones de calidad.



EDUARDO BRAUN

Experto en Liderazgo

CONFERENCIA:

Las personas primero, cómo la cultura y las emociones multiplican resultados.

“Los líderes, que podemos ser todos, debemos ocuparnos genuinamente de quienes nos rodean”

El argentino Eduardo Braun, experto en un nuevo enfoque de liderazgo centrado en la identificación de los 5 roles de un líder, también estuvo en la reciente versión de Caribe BIZ Forum para presentar su conferencia “Las personas primero”.

Braun imagina el liderazgo y la gestión de negocios como una bola de espejo, que en cada cara refleja un aspecto distinto de la realidad, es decir, que tiene mil caras. Por eso fue modesto en proponer a los asistentes la presentación de una cara más, que complemente y sea consistente con todas las demás. Así las cosas, Braun describió primero su propio camino de vida o aprendizaje tras la formulación de cientos de proyectos en estrategias y modelos de marketing que, paradójicamente, no incluían a las personas.

“En la gestión diaria de nuestros negocios, nosotros invertimos el 95% en esto que llamamos

variables duras (modelos de marketing y estrategias) pero siempre me ha quedado la duda sobre qué es liderazgo.

Pero fue después de tantas conversaciones y entrevistas con líderes de todo el mundo, como pude encontrar la forma más precisa de aquello que llamamos liderazgo”, precisó al proponer el análisis de los 5 grandes roles de un líder.

Braun asegura que líderes somos todos y que quizá durante 100 años la gestión de negocios no necesitó líderes, pero hoy la la complejidad del mundo y no permite eso y nos empodera para definir cómo queremos cambiarlo.

“Los líderes crean cultura y esta multiplica resultados al tener un impacto tremendo en las organizaciones. Hoy las empresas que tienen culturas fuertes, orientadas en las personas y la conducción de confianza, tienen el doble de la rentabilidad que sus pares, así como el doble de retorno a la

inversión, menos porcentaje de retiros y mayor número de personas felices”, afirmó.

Luego de citar algunos ejemplos de grandes empresas como General Electric, Braun asegura estar de acuerdo en que la cultura es más importante que la estrategia, puesto que la cultura que tiene que ver con el talento, es la que permite redefinir permanentemente nuevas estrategias.

En el mismo sentido, insistió en que definitivamente el corazón de las personas, su condición y el estado con el que trabajan, puede ser una ventaja competitiva en las organizaciones.

“La única forma de dar una experiencia extraordinaria a nuestros clientes es teniendo personas o trabajadores felices, satisfechos y desarrollados. No lo puedes hacer con gente que se siente miserable y mira permanente el reloj para ver cuándo puede irse de su trabajo”.



“Cómo
nosotros
orientamos las
emociones, es
un gran rol del
liderazgo”

El experto insistió en que una cultura de las personas primero, es porque multiplica resultados y una verdadera palanca para instrumentar planes, estrategias y grandes marcas. “La cultura es lo que moviliza a toda la organización”, reiteró.

Entonces, continuó explicando qué es la cultura en las organizaciones.

“Algunos dicen que es el para qué trabajamos y cómo trabajamos o hacemos las cosas. Otra definición más elaborada dice que es el conjunto de creencias, valores y comportamientos.

Ambos conceptos me parecen muy autoreferenciales y no explican por qué eso va a multiplicar resultados.

Entonces, la definición que me gusta es esta: todo aquello que me da un sentido de propósito, que me da pasión, que me da esperanza, que me da un sentido de comunidad, de equipo, que me da sentido de pertenencia, me pone una camiseta, me da autoestima y confianza.

Si nosotros conseguimos encender el corazón de nuestra gente con estas emociones, esto es lo que multiplica el desempeño individual y el desempeño colectivo.

La forma como tratamos a nuestros equipos, es lo que realmente impacta en los resultados”.

Llegó entonces el momento de explicar cómo hacerlo, y allí el experto mostró imágenes que pusieron a pensar al público asistente sobre el poder de la pregunta y la observación general de la realidad. En esencia, recomienda revisar

aquellos aspectos de la organización que parecen difíciles de medir; por ejemplo el nivel de compromiso de la gente que labora en las organizaciones, y no solamente preguntar sobre el monto de lo que factura.

Haciendo referencia a la atención real o genuina que ponen los líderes a la situación personal de quienes lo siguen, Braun recomienda estar muy atentos a sus necesidades o problemas de índole más personal como por ejemplo mirar sus caras al llegar al trabajo y entender si, por ejemplo, esa persona tiene cara de padre con un hijo pequeño que no pudo dormir bien o está enfermo. “Entiendan cómo llega la gente y cómo están las personas en su trabajo”, recomendó.

Seguidamente, al explicar el rol de la comunicación, preguntó: “¿Usan ustedes la comunicación como liderazgo?” Y entonces explicó que hay una diferencia entre la comunicación y la conexión.

“En la conexión está lo que yo digo pero también lo que yo escucho. Lo que yo inspiro pero también lo que empatizo. El intercambio de ideas y de opiniones, pero también está cómo camino mis palabras...soy ejemplo de lo que estoy diciendo, todo eso genera conexión y confianza en tu equipo”

Al llegar al cuarto rol, relacionado con la toma de decisiones, el expositor se refirió a las decisiones difíciles que toma solo el líder como uno de los aspectos del liderazgo en cabeza de sí mismo, sin embargo dijo que hay otro gran porcentaje de estas decisiones que también son importantes.



Girar página
para visualizar
la infografía

**ES NECESARIO
EMPODERAR
PARA IMPLEMENTAR
UN BUEN SISTEMA DE
TOMA DE DECISIONES**

**LA MEJOR ESTRATEGIA
CONECTA EL
Southwest**

**Liderazgo, LA CULTURA Y
LA MARCA**

**ENCIENDE
CORAZÓN
DE LAS PERSONAS**

**COMUNICAR EMERGE
ESCUCHAR
Y CONECTAR!!**

**LA CULTURA
ES CENTRAL PARA
LAS PERSONAS**

**LOS EMPRESAS
CENTRADAS EN
LAS PERSONAS
LOGRAN MAYOR
RETORNO
QUE SUS PARES**

**SER
GERENTES
DE
EMOCIONES**

INGENIERIA

ESTRATEGIA

MARKETING

**by the
PERSONAS**

**ARGENTINO
Eduardo
BRAUN**

DOCUMENTACIÓN EDUCATIVA PARA EL SIGLO XXI

Nuestras organizaciones necesitan ser guiadas por líderes conscientes: guiados por el propósito, maduros emocionalmente y motivados por el servicio.



Jonatan Loidi

*Experto en Adaptación al
Cambio*

CONFERENCIA:
Inno-Visión

¿Estamos cambiando a la velocidad que lo hace el mercado?

¿Estamos innovando lo suficiente?

¿Estamos aplicando un modelo de negocio colaborativo?

¿Estás conectando emocionalmente con tus clientes?

De esta manera inició su conferencia que tenía como objetivo responder estas inquietudes, el argentino Jonatan Loidi, experto en el mundo de las Pymes.

La adaptación al cambio fue entonces su primera consideración en la búsqueda de las respuestas, sugiriendo que frente a cualquier crisis lo que hay detrás es que algo cambió.

“La capacidad que tengamos o la inversión que se haga en tratar de entender qué está cambiando en nuestro modelo de negocio, tendrá mucho que ver con el impacto que tenga ese cambio en nuestras vidas y en el mismo negocio. Evitar las crisis es entender qué está cambiando”.

Y al hablar sobre economía colaborativa, Loidi destacó el caso en nuestro país de Rappi como la muestra más clara de economía colaborativa. “La economía colaborativa rompe una teoría matemática y dice: uno más uno es igual a tres. Y, del mismo modo, cambia el concepto de sociedad por el de asociatividad. Eso no es solo aplicable en el mundo digital, lo

es para todo tipo de empresas”, aseguró al comparar la operación de Rappi con una sinfónica, en la que sin importar qué tan bueno sea cada músico, lo más importante es como suena en conjunto, siendo su director el protagonista principal. “El poder en el mercado lo tienen los directores de orquesta”.

Avanzó haciendo la invitación a los asistentes para que renueven su modelo de negocio.

“Un modelo de negocio describe la forma en que una organización crea, desarrolla y captura valor. El valor no es precio, el precio es la expresión monetaria del valor.

Cuando peleas mucho por el precio, la reflexión debe ser que el cliente no está entendiendo o, no estamos siendo lo suficiente claros en marcar la diferencia con la competencia”. Ustedes deben poner mucha energía y atención en cómo están creando valor, porque esa es la mejor herramienta y el activo más poderoso en cualquier organización. Revisemos nuestro modelo de negocio.

Con respecto al modelo relacional, Loidi se enfocó en aclarar que no es suficiente solo un modelo relacional - transaccional. Es decir, aquel que solo nos permite tomar contacto con el cliente para venderle algo o cuando el cliente llama para quejarse o pedir algo. "Lo realmente importante es aplicar un modelo relacional que no busque vender nada pero si para obtener información y conocer bien al cliente."

Innovación

"El mayor insumo de la innovación consiste en solucionar problemas simples a la gente", de esta manera motivó a los asistentes reconociendo que ya eran innovadores y que no dejaran reconociendo que ya los innovadores y que no dejaran de serlo. La clave consiste en entrenar a la organización para detectar problemas y vender soluciones.

Conexión emocional

"El requisito para conectarse emocionalmente con sus clientes es que te tiene que importar, de lo contrario nunca estarás conectado con él. Te recordarán no por lo que haces, sino por cómo lo haces, y cómo es el servicio. Si no se establece un vínculo cercano con el cliente entonces la satisfacción no vale de nada."

"No se valora la cantidad,
se valora la calidad.
Por lo tanto lo
importante es generar
demanda de calidad,
porque ese cliente valora
y necesita lo que yo
vendo"



Girar página para visualizar la infografía

CRISIS ES CAMBIO

EXIGE VELOCIDAD

UN BIEN MODELO DE NEGOCIO CAPTURA TODO EL VALOR QUE SE GENERA

CREA BUENOS DIRECTORES DE ORQUESTA

1 + 1 = 3

NO ES ALGO NUEVO

la economía COLABORATIVA

USA LOS RECURSOS QUE EXISTEN

ARGENTINA

JONATAN Loidi

para resolver PROBLEMAS deben ser soluciones simples y conversadas EN GRUPO

MODALIDAD LA FORMA COMO HACEMOS LAS cosas

REQUIERE CREATIVIDAD

REQUIERE VOCACIÓN DE SERVICIO

CONECTA CON LAS EMOCIONES

INNOVACIÓN GENERA VALOR para **NO** tener QUE COMPETIR por **PRECIO**

INNOVACIÓN ES ACCIÓN PARA RESOLVER UN PROBLEMA CON **creatividad**

JONATANLOIDI.COM.AR

DOCUMENTACIÓN GRÁFICA por JonatanLoidi.com

La Gestión del TALENTO debe reinventarse y ROMPER PARADIGMAS, porque lo esencial en los negocios son las PERSONAS.

Daniella Andretta 

Experta en Atracción y Retención del Talento

CONFERENCIA:
Imperativos del Talento Humano
Fiscal Year 2020

ALCALDÍA DE
BARRANQUILLA

BARRANQUILLA
CAPITAL
DE VIDA

CARIBE
BIZ
FORUM

CÁMARA DE
COMERCIO
DE BARRANQUILLA

La experta en consultoría de talentos para organizaciones de alto nivel, Daniela Andretta, expresó su complacencia reconociendo todo el esfuerzo del gran equipo de la Cámara de Comercio de Barranquilla por la organización de Caribe BIZ Forum 2019. Como miembro de una firma multinacional con presencia en 90 ciudades del mundo, Andretta contó a los asistentes sus experiencias en materia de manejo del talento humano, atención de clientes y estrategia organizacional.

La conferencista ecuatoriana centró su conversación en aclarar cuáles son esas características del rol del manejo del talento humano de una organización, así como los imperativos en la administración de ese talento de cara a los desafíos del futuro.

“Estamos hablando de un futuro donde el 99% de los colaboradores no van a estar en una oficina, no se verán entre ellos, no van a tener relación diaria. Estamos hablando de una necesidad de plantear

alternativas para que la gente se quede en nuestras organizaciones y logre hacer un click con quienes le damos trabajo. Estamos hablando de un futuro con quienes la compensación va a ser en una moneda virtual, entonces no estamos lejos de eso y es nuestra realidad hoy”, señaló Andretta.

Con relación a los perfiles profesionales y las carreras que ese mismo futuro inmediato va a demandar, no dudó en afirmar que estamos frente a nuevas generaciones, incluso, formadas por las mismas organizaciones.

“La compañía Telefónica en 2016 tuvo su primera generación de analítica en data, formados por ellos mismos para efectos de negocios”.

Con relación al clima laboral, la experta en atracción y retención del talento agregó que, “el clima es hoy, estadísticamente hablando, el mayor motivante, no es el salario, lo económico es la tercera o la cuarta motivación por la cual decido ir o cambiarme de un puesto de trabajo. Toda esta situación hace mucho más complejo el desafío de manejar talento humano hoy dentro de

una organización”.

Y frente a la realidad de estas tendencias, continuó su exposición señalando qué están haciendo sobre el particular algunas organizaciones de clase mundial.

“Básicamente el programa global de recursos humanos en el futuro deja de ser un rol táctico y operacional, un administrador de nómina, un comprador de seguros, un buscador de beneficios, para convertirse en un rol mucho más estratégico.

En nuestros países, esta diferencia es aún mucho mayor. Ver sentado a un ejecutivo de administración del talento humano en las juntas directivas con el resto de accionistas, casi no sucede y eso es lo que debería pasar porque si la estrategia depende en un 80% de la ejecución, la ejecución depende en un casi 93% de la gente.

Sin tener a la gente correcta, en el sitio correcto y haciendo la función correcta, no hay forma de llegar a los resultados. Entonces se hace importante el paso de táctico y operacional, hacia la estrategia”.



“Sé creativo a la hora de buscar talento. La mayoría piensa que una buena selección tiene que ver con la empatía personal y cómo nos identificamos con esa persona. Y debería ser todo lo contrario, cómo nos complementa.”

Seguidamente preguntó:

¿Cuáles son las preguntas claves para la administración del talento hoy?

¿Están las organizaciones y sus empleados posicionados en los sitios correctos?

¿Los líderes y los empleados de las empresas tienen la diversidad necesaria?

“La diversidad no es por sí sola buena, tiene que ver y es efectiva siempre y cuando haya y considere inclusión. Porque diversos somos todos. Ojalá tengamos más diversidad en nuestras organizaciones, porque nos permite plantearnos los problemas y las soluciones de manera distinta.

La diversidad es generacional, geográfica y religiosa. Enriquece en la medida que se pueda hacer inclusión, y esos son temas que hoy deben tratarse dentro de las organizaciones”.

Añadió que la gestión del talento se cuenta básicamente en tres partes:

- Aquellos que no están haciendo nada, lo cual no permite una sostenibilidad en el desarrollo del negocio.
- Quienes hacen ciertas modificaciones en su misión, valor o su estructura.
- Y, quienes hacen un cambio drástico (cuestiona todo y vuelve a construir).

Los imperativos

- 1 Tomar decisiones reales.
- 2 Reenfocar y rediseñar la organización.
- 3 Creatividad del talento.
- 4 La diversidad e inclusión.
- 5 Las competencias.
- 6 Pensar en las personas y no en los procesos.
- 7 Los talentos son específicos o genéricos.
- 8 Pensar en las capacidades de la gente, no en el rol.



- ECUADOR -



DOCUMENTACIÓN GRÁFICA por Alerovisual.com



ALCALDÍA DE
BARRANQUILLA | 

EN BARRANQUILLA
SE RESPIRA

DESARROLLO

Más de 2.000 líderes y 19 conferencistas de talla nacional e internacional se encontraron para pensar

EL PRESENTE Y FUTURO

— De nuestro territorio —
en Caribe BIZ Forum 2019

En la Capital de Vida se **RESPIRA** otro aire

“El baile, una herramienta auténtica de conexión”

Clemencia Vargas

VIVE BAILANDO

CaribeBIZForum #CaribeBIZForum #CaribeBIZForum #CaribeBIZForum





Zona de coworking



Zona de experiencia



Conferencias magistrales



Coctel



Zona VIP



Salas de Negocio



Experiencias - Bailes itinerantes Fundación Vive Bailando



Alain Almeida

“El fin del trabajo, tal como lo conocemos”

“Hay tecnologías que están cambiando el mundo y, por ejemplo, vamos hacia la posibilidad de aprender un idioma con el solo hecho de tomarnos una píldora”, precisó el conferencista Alain Almeida al hablarle a los asistentes al Caribe BIZ Forum sobre “El fin del trabajo, tal como lo conocemos”.

La nanotecnología, la productividad y la evolución del empleo, centraron su intervención dejando un claro mensaje:

“No es que el empleo va a desaparecer...pero sí las formas de trabajo”, citando el ejemplo de cómo el correo electrónico acabó con los carteros; precisando además que estamos frente a la evolución disruptiva del trabajo.



Carolina Angarita

“Líderes conscientes, los líderes del futuro”

Tras declarar públicamente que una vez decidió vivir desde sus sueños y no desde sus miedos, y anunciar que admira profundamente el Capitalismo Consciente, Carolina Angarita arrancó su participación en Caribe BIZ Forum 2019 para hablar a los asistentes sobre el Liderazgo Consciente.

Inició haciendo un análisis sobre lo que está ocurriendo diariamente con las grandes empresas que incurrir en fallas o desaparecen. ¿Entonces qué hacer para que las empresas nacientes o pequeñas no fracasen?.



Sergio Alvano

“El futuro de la innovación digital: Omnicanalidad, RPA y automatización”

El español Sergio Alvano estuvo de nuevo en Caribe BIZ Forum 2019 para compartir con los asistentes sus conocimientos y experiencias frente a la visión de futuro de la innovación digital.

Para este experto en temas de innovación y transformación digital, hay interrogantes que ocupan hoy al mundo de los negocios, y es con relación a la robotización.

¿Qué va a pasar con los robots, a qué nos enfrentamos y cómo quedaremos los humanos en medio de todo?

“Frente a los robots, siempre nos preguntamos por qué le tememos o por qué nos gustan tanto. Y para eso hay que entender qué es un robot, en qué nos pueden ayudar o que pueden estropear”.



Diego Parra

“Liderazgo para la competitividad: Los cuatro elementos”

Este paisa, experto en liderar talentos humanos, nos habló en Caribe BIZ Forum 2019 sobre los cuatro elementos esenciales para ser competitivos desde el liderazgo, con el propósito de convertirnos en empresarios poderosos pero también en unas personas más fuertes, al considerar que podemos transformar la sociedad desde las empresas y que, precisamente, la familia puede ser nuestra empresa más importante.

Desde su óptica, todas las experiencias deben ser conectadas no solo con nuestras empresas, sino con eso que él llama “la empresa Mi Mismo S.A.”.



Sherrif Karamat

“Líderes conscientes, los líderes del futuro”

En la colaboración que entre empresas impulsa a nuevos negocios, se centró la conferencia del presidente y director ejecutivo de PCMA, Sherif Karamat, un canadiense que lidera la red mundial más grande de estrategias de eventos de negocios.

“PCMA trabaja en eventos pero también en la transformación global en materia económica y social, igual que ustedes lo han hecho aquí en Barranquilla, como un buen ejemplo de transformación económica y social al generar nuevos empleos y nuevas industrias”, manifestó al iniciar su conferencia con el análisis de cómo nuestro mundo está cambiando hoy y por qué los líderes necesitan empezar a transformarse de tal manera que también puedan transformar sus comunidades.



Argemis Angulo

“Liderazgo Contradictorio”

“Entendamos al líder como quien se reconoce y lidera a sí mismo” Este mensaje marcó el inicio de su participación en Caribe BIZ Forum 2019 para hablarle al auditorio sobre Liderazgo Contradictorio, e invitó a reflexionar sobre cuál es esa competencia, habilidad o talento que debe tener un líder.

Angulo segmentó su presentación en tres momentos distintos: Primer momento, **amplía tu mirada**, dijo que hay muchas contradicciones respecto al liderazgo pero que también es claro que entre competencias como la empatía, la flexibilidad o la humanización de un líder, no existe una receta perfecta.

Un segundo momento, **reconoce tu estilo** “Para reconocer cuál es tu estilo de liderazgo, es importante escuchar qué es lo que piensa tu gente”.

Y un tercer momento que se refiere a **“desafiar tu conducta”**



Cecilia Arango

*"Volver a lo básico.
Pensar no se delega en la
era digital"*

"Los cambios son inevitables pero hay que estar preparados para enfrentarlos", dijo a los asistentes a Caribe BIZ Forum 2019 la experta en planeación estratégica, Cecilia Arango, al señalar que "las organizaciones son un diamante en bruto que brilla con su gente, el talento humano".

No obstante advierte sobre los que denomina como riesgos ambientales, tecnológicos y la corrupción en los negocios que permean a las organizaciones.

A su juicio ese diamante tiene tres componentes: la estrategia, la gente y los procesos tecnológicos. Además, habló sobre la perspectiva de la inteligencia artificial en nuestro País.



The BIZ Nation

*"Un sueño que inicio con
\$30.000, chocolate y tres
hermanas de 6, 7 y 8 años"
cuatro elementos"*

El emprendimiento a través de un mensaje educativo y de innovación, constituyó toda una gran experiencia emocional y de iniciativa para quienes asistieron a Caribe BIZ Forum 2019, tras la presentación de las reconocidas internacionalmente hermanas Carvajalino.

Se trata de tres hermanas cartageneras que iniciaron su empresa con treinta mil pesos y un chocolate. Aquí contaron su experiencia familiar basada en la energía positiva aplicada para motivar al público.

Karen, Daniela y Stefany Carvajalino, recorren el mundo transformando vidas con su mensaje de emprendimiento para la educación y las habilidades productivas.

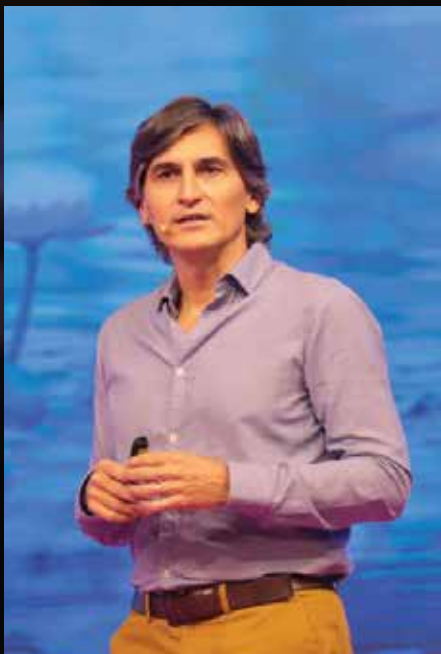


Eduardo Verano de la Rosa

*Gobernador del
Departamento del
Atlántico*

El Gobernador del Atlántico Eduardo Verano De la Rosa, fue otro de los invitados especiales a Caribe BIZ Forum 2019 para contar sus experiencias en materia de transformación, innovación e inversión en la gente, como el mayor capital de una sociedad.

En ese orden de ideas, Verano inició su conversatorio con la comunicadora y presentadora del evento, Andrea Jaramillo Char, reconociendo que en Barranquilla y el Atlántico hay una nueva manera de pensar, que ojalá trascienda a todo el Caribe.



José Manuel Echeverry

“Organización líquidas en la era digital”

El Vicepresidente de Recursos Humanos de Protección rompió esquemas en Caribe BIZ Forum 2019 con su charla basada en organizaciones líquidas y su analogía de estas con la naturaleza.

“Organizaciones líquidas significa que son organismos vivos como el Cojín de lirios, que está en permanente movimiento y evolución constante. Un tema complejo porque implica grandes retos, desde el punto de vista de las estructuras para armar equipos o el organigrama de dicha empresa para su estructuración. Al mismo tiempo hablamos de talento líquido y nos referimos a que las personas van a permanecer en constante movimiento; migrando de compañías en compañías, y no podrán ser retenidas.



Clemencia Vargas

“El baile, una herramienta auténtica de conexión”

Clemencia Vargas con su charla motivacional para el empresariado y quienes emprenden, fue la encargada del cierre de Caribe BIZ Forum 2109. Se trató de una muestra artística de baile cuyo propósito es utilizar la danza, uniendo el arte y la ciencia, para potenciar el desarrollo individual, social y empresarial.

OTRAS CONFERENCIAS



Kenneth Mendiwelson
Endeavor Colombia
"Estrategia, emprendimiento
y escalamiento"

BIZ TALK



Carlos Siman
Mr. Bono
"Emprender para
aprender"



Iván Jaramillo
Rappi
Conversatorio:
"El tiempo
como producto"



Andrés Vergara
El Caminante
"Café: la estrategia
que nos conecta como
país y como personas"



Juan D. Becerra
Raddar
"Mientras la economía
va lenta, los hogares
dicen, bien, gracias"



Alejandro Espejo
Bendito Arroz
"Bendito Arroz, una
marca que piensa
en grande"



Alberto M. Rincón
L'Oréal
"Liderando un mundo
VUCA"

CARIBE
BIZ
FORUM

2019

ESTRATEGIAS ESENCIALES

EXPERIENCIAS

En Caribe BIZ Forum 2019 vivimos experiencias relacionadas con el apasionante mundo de los negocios.

AJEDREZ



*En el juego y en los negocios,
la estrategia es la clave.*

SNOOKBALL





Un espacio para asesor a las empresas y apalancar su crecimiento a través de las soluciones que ofrece la Cámara de Comercio de Barranquilla.



RAPPI

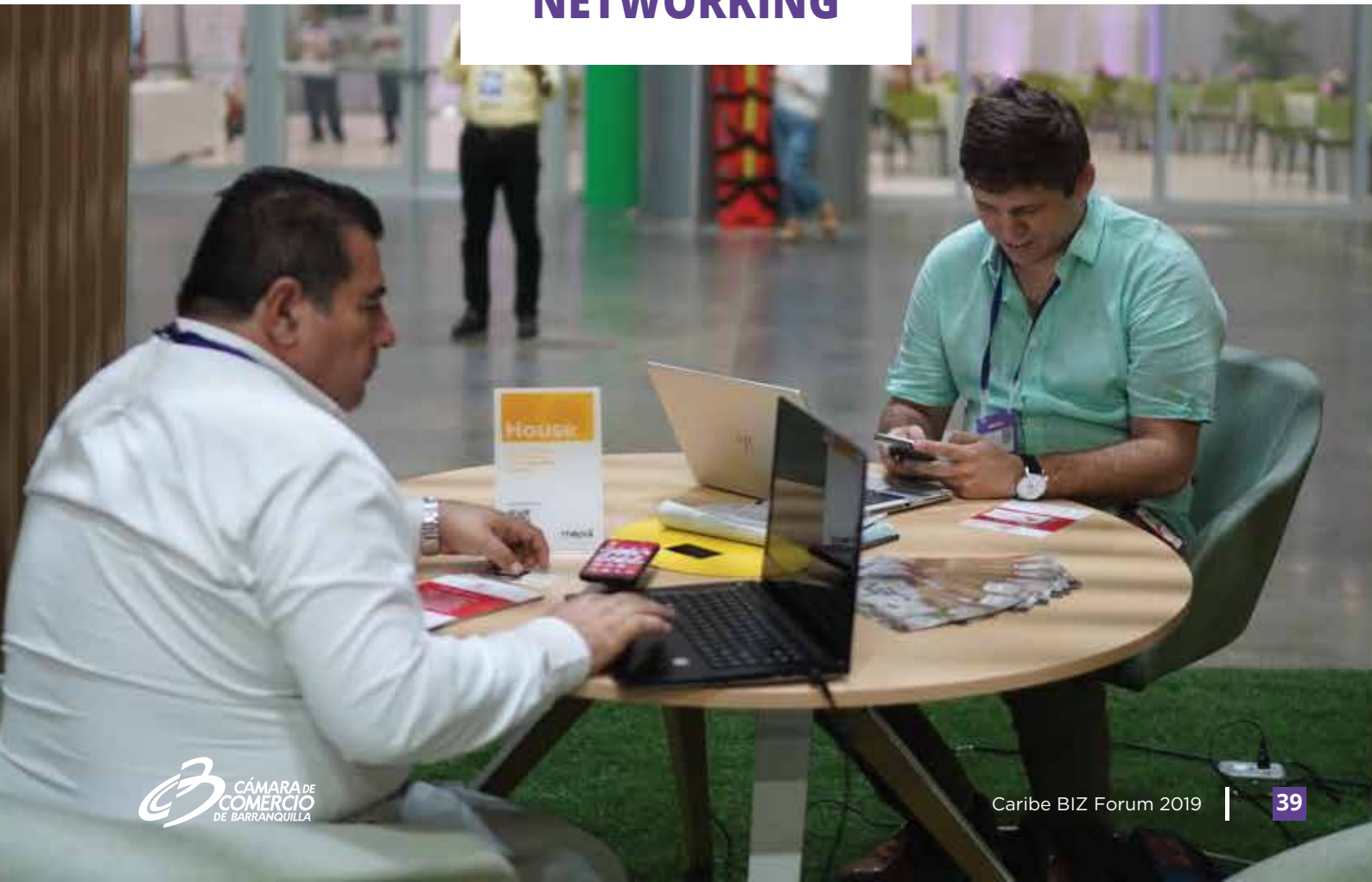
Conocimos de fondo los casos de éxito que están transformando el mundo de los negocios.

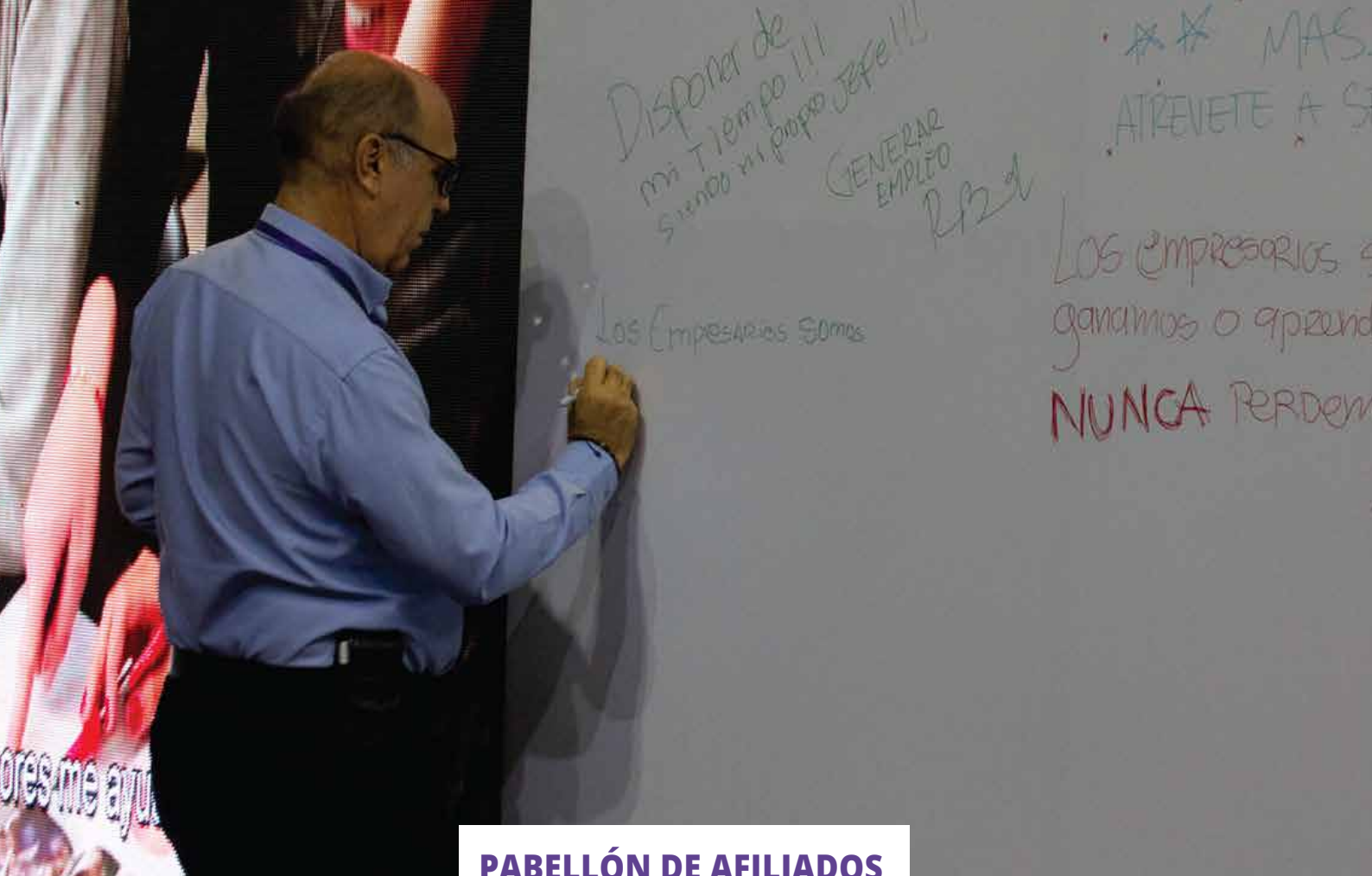
A través de una dinámica de preguntas y respuestas generamos interacción entre conferencistas y asistentes.

CATCHBOX



NETWORKING





PABELLÓN DE AFILIADOS MENSAJES INSPIRADORES

Nuestros afiliados nos compartieron una parte de su experiencia a través de frases inspiradoras.

Nuestros **afiliados** nos contaron qué es lo mejor de ser empresarios.

Emprendan, tengan cultura y crean en su talento. Arriésguense a luchar por sus objetivos y pasen de ser pequeños emprendedores a grandes y exitosos **¡EMPRENDEDORES!**

...Cree en lo que haces, no sólo transformarás tu mundo, también transformarás el de los demás...

Recuerda trabajar **feliz**.
Empresa **feliz**,
cliente **feliz**.

Ser inspirador para el equipo de colaboradores!



“ Cree en lo que haces, no sólo transformarás tu mundo, también transformarás el de los demás.”

Cambiando el mundo un paso a la vez.

#SOYPARTEDELCAMBIO

Gracias Cámarabaq.



Ilustramos en tiempo real todo el conocimiento que recibimos en **Caribe BIZ Forum 2019**.



Sherrif Karamat



TALLERES



Raj Sisodia

*No solo traemos conocimiento, también llevamos a la realidad de cada una de las empresas asistentes a **Caribe BIZ Forum 2019** las enseñanzas de nuestros conferencistas.*



Diego Parra

TALLERES



Jesús Cochegrús



Imagina tu CiuDÁ:

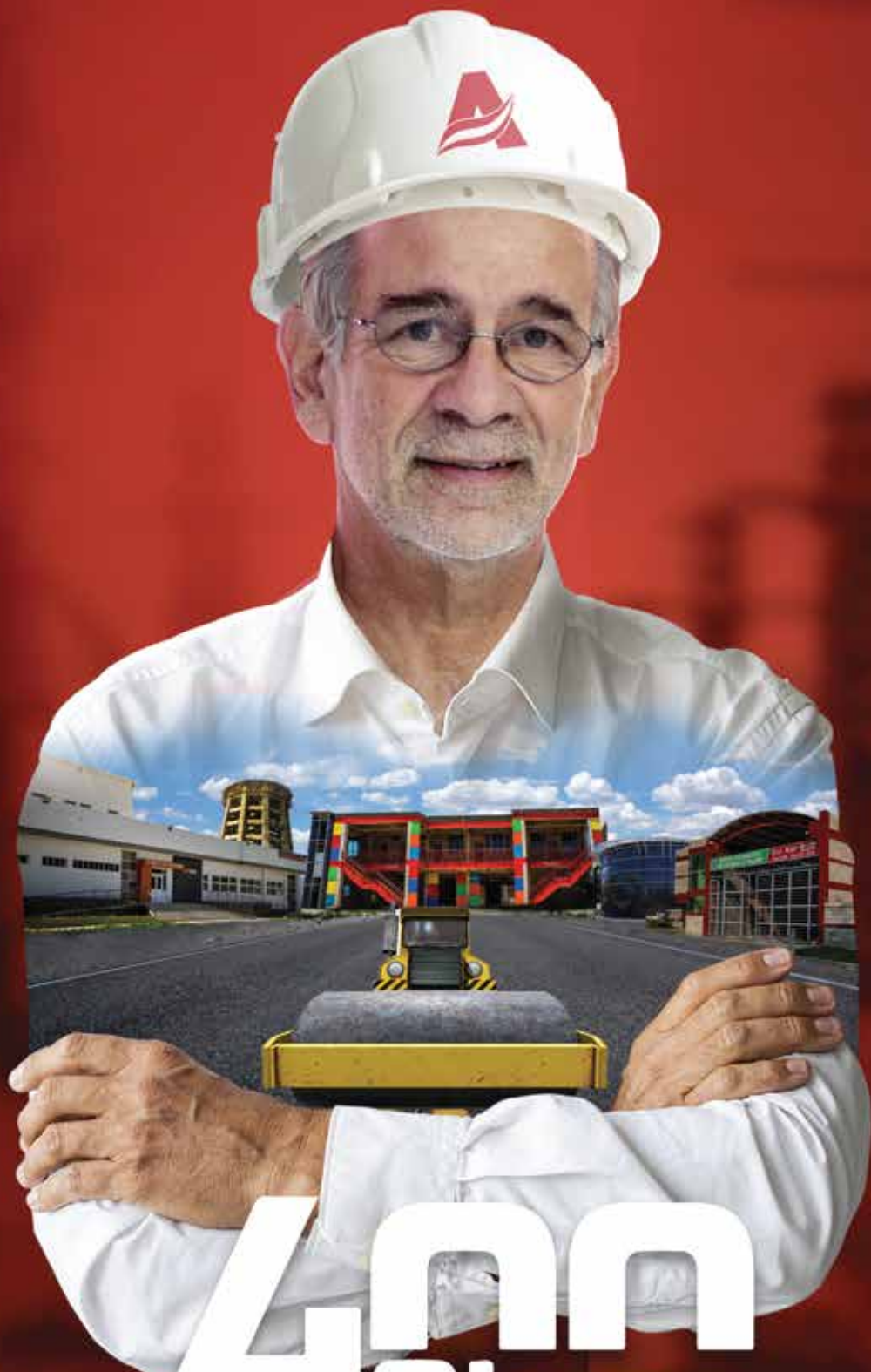
A través de un mapa colectivo, más de 200 empresarios de Barranquilla identificaron durante dos días 130 contextos de oportunidad para reconectar a las empresas con su entorno económico, social, ambiental y cultural, para reconectarse con lo esencial.

Esta será nuestra hoja de ruta de CiuDÁ para orientar nuestras acciones en el territorio y hacer de Barranquilla una ciudad más competitiva y sostenible.



TEATRINO





4000 Obras Verano

*¡Con sentido **social!***

¡Prepárate para poner tu
mentalidad ganadora en forma!

**CARIBE
BIZ
FORUM**

2020

**MENTALIDAD
EXPONENCIAL**

14 y 15 octubre 2020

Barranquilla - Colombia



¡Haz parte de esta
gran **experiencia!**

Contacto



Cámara de Comercio de Barranquilla
Punto Empresario Puerta de Oro
Vía 40 No.79B-06



Teléfono: 330 38 72
Celular: 312 686 95 40



vrueda@camarabaq.org.co