

Propósito +

Memorias y aprendizajes de
World Business Forum Bogotá 2024

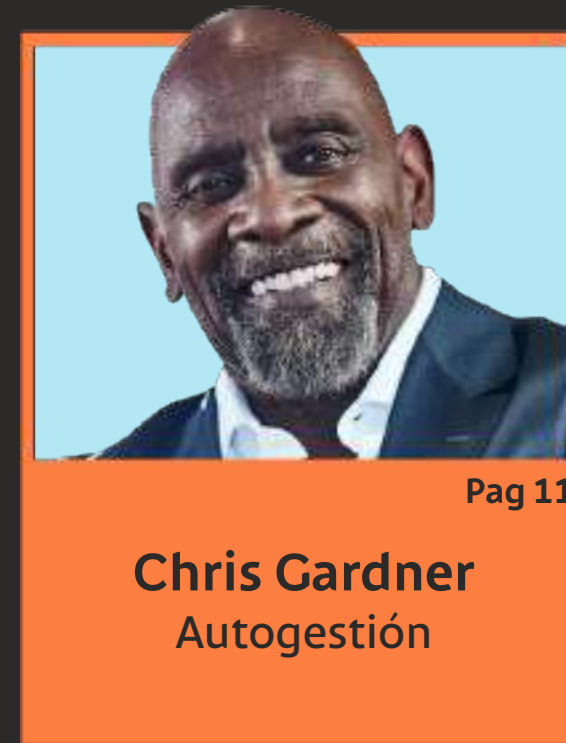
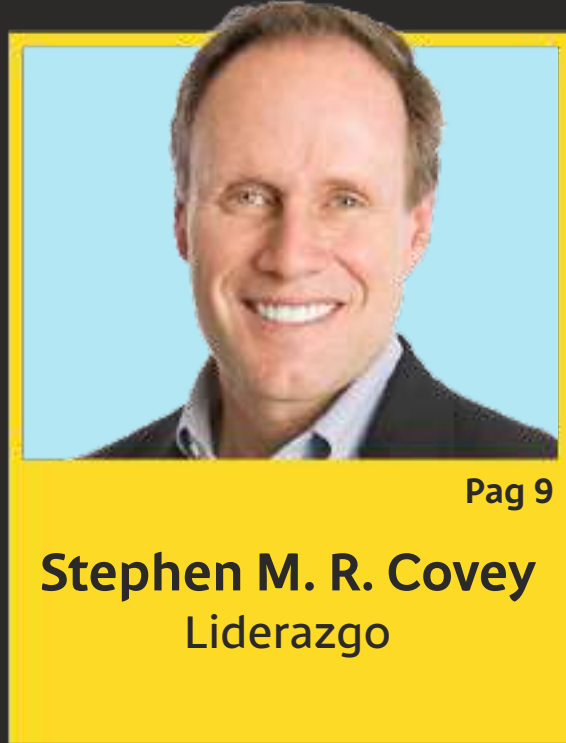
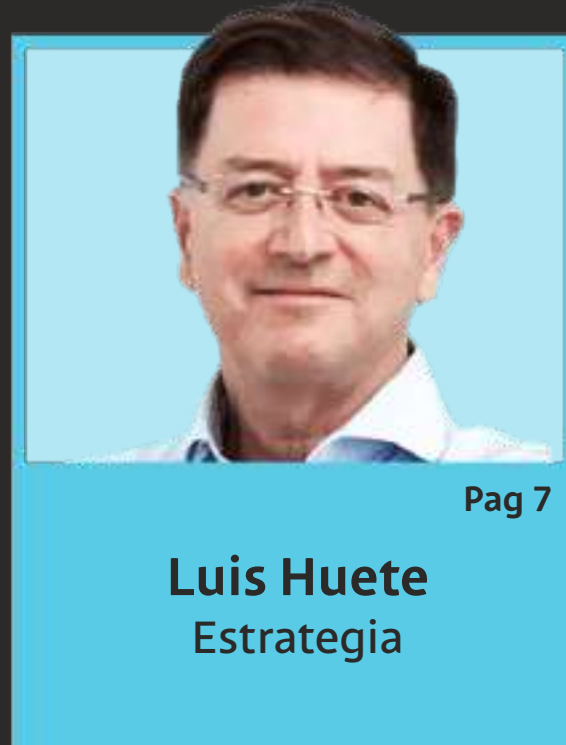
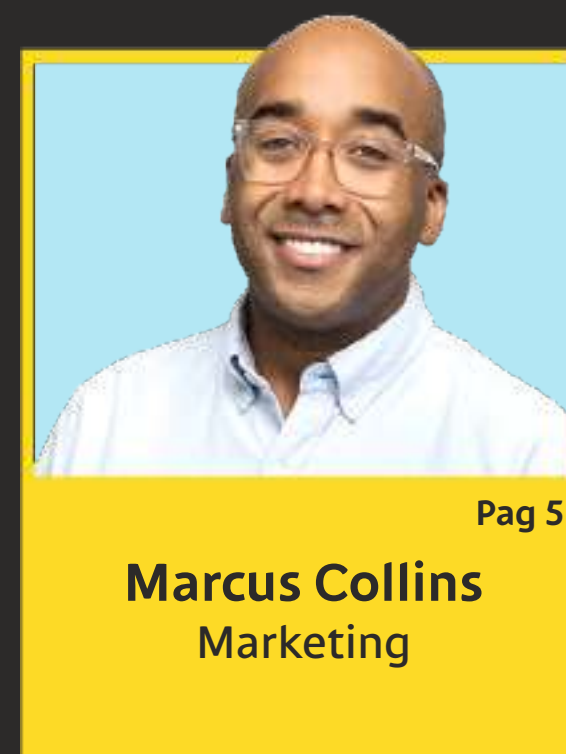
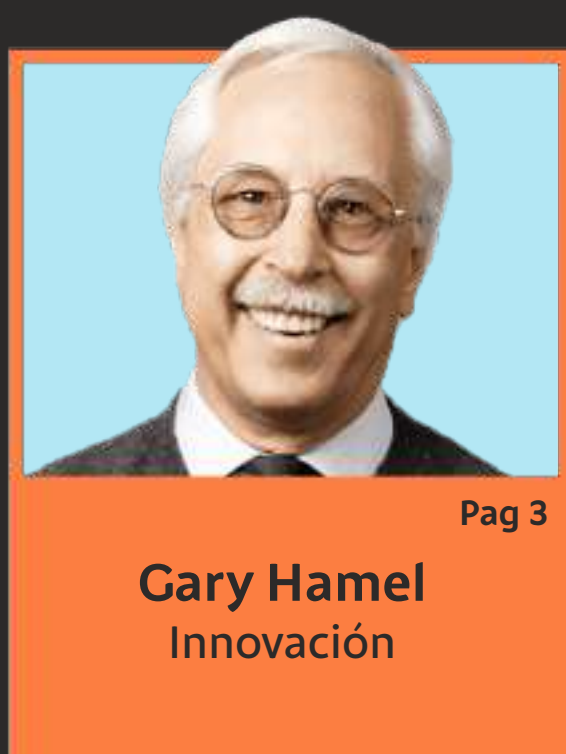
VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA BANCOLOMBIA S.A. Establecimiento Bancario

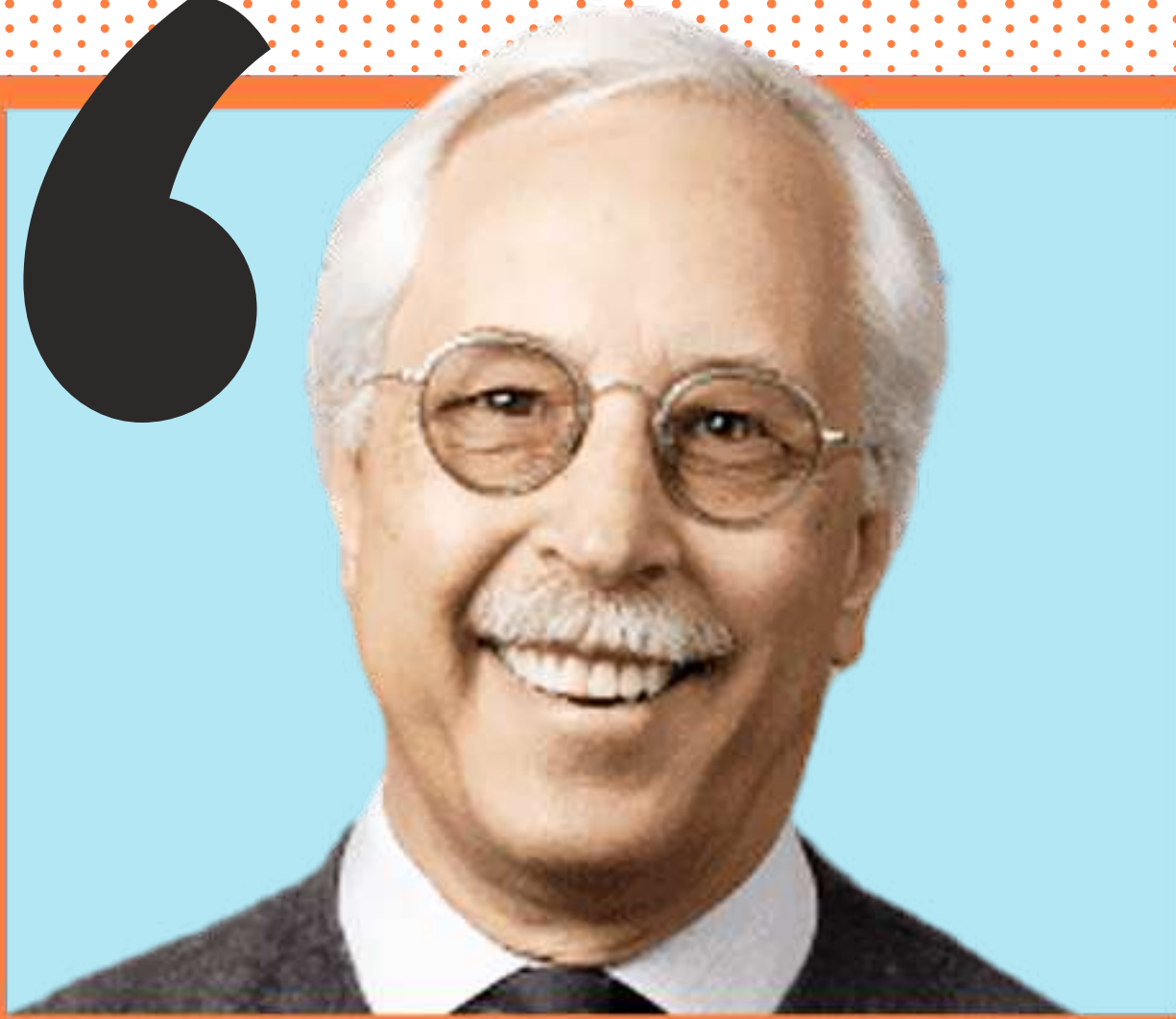


El auténtico liderazgo es sinónimo de propósito

Uno de los principales desafíos para los líderes es encontrar el propósito, esa fuerza que ayuda a las personas y a las organizaciones a navegar por las turbulentas e inexploradas aguas del cambio.

¿Cómo encontrar ese propósito superior? Explorando en lo más profundo de tu ser como líder. Por eso, te compartimos los aprendizajes que nos dejaron las mentes más brillantes del mundo de los negocios en el **World Business Forum Bogotá 2024**. Estas te permitirán reflexionar y hacerte las preguntas necesarias para encontrar esas respuestas que has estado buscando.





La burocracia es el enemigo de la creatividad y la innovación”.

Gary Hamel
Innovación

Director del Management Lab
en London Business School

☑ **Lección #1:**

La verdadera ventaja competitiva está en la capacidad de la empresa para adaptarse y transformarse continuamente. Por eso, las organizaciones deben reinventarse todo el tiempo y estar en innovación continua, no solo en sus productos y servicios, sino también en sus procesos y modelos.

☑ **Lección #2:**

Para fomentar la creatividad y el compromiso, hay que democratizar la gestión, permitiendo que el poder y la toma de decisiones se distribuyan en todos los niveles de la organización. Es imposible crear compañías altamente innovadoras con gerentes gestionando gerentes.

☑ **Lección #3:**

Debemos crear organizaciones más ágiles y humanas. Para ello, hay que pasar de la burocracia a la “humanocracia”, un modelo que busca maximizar el impacto y la contribución. Los 10 elementos que la componen son: propósito inspirador, responsabilidad distribuida, comunicación abierta, experimentación constante, mentalidad emprendedora, reconocimiento y recompensa justa, adaptabilidad, colaboración auténtica, desarrollo personal y ética y transparencia.



Dato de interés

79 %

de los CEO y líderes tienen clara la importancia de la innovación, pero la inversión que se hace en esta no se corresponde. El discurso no va en línea con la práctica.





El poder de la disrupción permite una transformación sostenible de los negocios”.

Adriana Arismendi
Transformación empresarial

Líder en marketing, autora y experta en transformación digital

☑ **Lección #1:**

La disrupción parte de tres componentes: entendimiento, para descubrir los comportamientos invisibles de los consumidores; originalidad, para crear propuestas de valor que conecten y velocidad, para ganar relevancia y estar al día de lo que quieren los clientes.

☑ **Lección #2:**

Para que la disrupción sea exitosa se soporta en tres pilares: una marca sólida que posibilita negocios grandes y cataliza la innovación; una cultura adaptativa en donde todos se comprometen con sus tareas y un liderazgo valiente que plantea objetivos retadores y se involucra con el equipo.

☑ **Lección #3:**

¿Cómo ejecutar la disrupción? Primero, medir todas las acciones y analizar los datos obtenidos; segundo, aprender a ser flexibles y trabajar en un pensamiento creativo y, por último, quitarle el miedo a la experimentación y convertirla en un reto constante en la organización.



Dato de interés

4 elementos para crear ideas disruptivas: argumentos sólidos, foco claro, analizar a la competencia y conocer el valor del usuario.



“



No hay fuerza externa más influyente que la cultura”.

Marcus Collins
Marketing

Galardonado experto en marketing
y estrategia de marca

☑ **Lección #1:**

Los datos demográficos no describen a las personas completamente, solo les dan una etiqueta que no tiene en cuenta su identidad, lenguaje, comportamiento o producción cultural compartida. Entender cómo influyen las construcciones sociales en los individuos es clave para comunicarse mejor con ellos.

☑ **Lección #2:**

El consumo es un acto cultural, lo que compramos está relacionado con lo que valoramos y con los grupos por los que nos sentimos influenciados. Por eso, este concepto tiene relación con nuestras necesidades y es lo que nos permite entender mejor lo que quieren nuestros clientes.

☑ **Lección #3:**

Los consumidores eligen marcas que les permiten reivindicar su identidad. Es importante hablarles a los clientes en sus propios términos e involucrarlos a través de un estilo de vida compartido, una ideología y un propósito definido.



Dato de interés

6 factores claves que tienen en cuenta las marcas más fuertes: alto reconocimiento, calidad percibida, reputación en liderazgo, confianza, asociaciones y, el más importante, ideología.





Ser virtuoso es el equilibrio de todas las virtudes”.

Felipe Gómez
Alto rendimiento

Músico y experto en emprendimiento,
innovación y virtuosismo

☑ **Lección #1:**

Ser virtuoso parte de un método que permite alcanzar la maestría. Para lograrlo se necesita grandeza de la mente y del alma; disciplina, para una ejecución impecable y perseverancia, para seguir a pesar de las dificultades. En las organizaciones se refleja en la excelencia operativa.

☑ **Lección #2:**

La actitud determina la manera en que nos comportamos. Para alcanzar la armonía y aprender a tratar a los otros desde el gozo y la alegría es fundamental cultivar tres virtudes: la empatía, el servicio y la humildad. En las compañías se evidencia en la cultura del servir.

☑ **Lección #3:**

La pasión nos ayuda a desearle el bien al otro e ir por lo extraordinario. Para hacerlo mejor es necesario desarrollar el amor, el coraje y la prudencia. Al conectarse con un propósito y una intención, las empresas logran impulsar el motor de la innovación.



Dato de interés

3 ideas clave para alcanzar el virtuosismo: el método es la mente, la actitud el cuerpo y la pasión el alma. Los tres forman la excelencia.



“



La verdadera estrategia es saber renunciar a lo que no te acerca a tu propósito”.

Luis Huete
Estrategia

Profesor en IESE Business School
y autoridad global en psicología
organizacional

☑ **Lección #1:**

Una empresa es un ser vivo y a su vez un ecosistema. Estas nacen, crecen, se desarrollan, pero también se enferman y mueren. Por eso, hay que tomar vitaminas, es decir, fomentar las fortalezas y habilidades (innovación, trabajo en equipo, calidad, satisfacción del cliente) y aplicarse vacunas, o sea, protegerse de factores tóxicos (conversaciones estratégicas, cohesión, cultura, talento, etc).

☑ **Lección #2:**

Toda la energía que se malgasta en resolver dificultades internas es energía que deja de invertirse en desarrollar soluciones óptimas para los clientes y el entorno externo. Por eso, trabajemos en: integración externa con una buena estrategia e integración interna para decidir y ejecutar bien y rápido.

☑ **Lección #3:**

Un buen líder tiene mente abierta: “Cuando crees que sabes, envejeces, pero cuando quieres saber rejuveneces”. Así mismo, fomenta la confianza, porque esta es la base sobre la que se construyen relaciones sólidas y sostenibles tanto dentro como fuera de la empresa.



Dato de interés

5000

empresas de más de 200 años existen en el mundo. 3000 están en Japón, 1000 en Alemania, 2 en España y 1 en Colombia. Algo están haciendo bien en Japón.





Las relaciones determinan nuestra calidad de vida”.

Amy Gallo
Gestión de relaciones

Coach y experta en gestión del conflicto laboral

☑ **Lección #1:**

El conflicto es una reacción humana inevitable. Las organizaciones deben trabajar para que sea una interacción sana, saludable y productiva para todos. De esta forma se fortalecen las relaciones y se fomenta una cultura del debate.

☑ **Lección #2:**

Existen diversas tácticas para tener conflictos sanos, una de las principales es fijar normas. Aquí es importante que todos los involucrados sepan que pueden tener desacuerdos y está bien. Una estrategia para establecer estas pautas es recurrir a historias personales con soluciones concretas.

☑ **Lección #3:**

La seguridad psicológica es similar a la confianza y es primordial para brindar un ambiente laboral confiable. Para construirla ten en cuenta tres pilares: solidaridad, al cuidar a los demás; coherencia, para actuar correctamente y franqueza, para comunicar lo que sucede, así sean malas noticias.



Dato de interés

3 elementos que forman buenas relaciones: constancia (interactuar con regularidad), vulnerabilidad (conocer al otro de forma genuina) y positividad (la mayoría de las veces se siente bien compartir tiempo con esa persona).





La confianza es el único elemento que cambia todo dentro de una organización”.

Stephen M. R. Covey
Liderazgo

Autoridad y referente global
en confianza y modelos
organizacionales

☑ **Lección #1:**

La confianza es el núcleo de un liderazgo fuerte e inspirador, porque acelera las relaciones, mejora la comunicación y aumenta la productividad. Por eso, es importante tratar a la gente según su potencial y no el comportamiento que tenemos; esto es liderar desde la confianza y la inspiración.

☑ **Lección #2:**

Un líder que confía e inspira tiene tres responsabilidades esenciales. La primera, modelar, es decir, inspirar credibilidad y autoridad moral (habla de quién eres). La segunda, confiar, que consiste en extender la confianza a quienes servimos (habla de cómo lideras). La tercera, inspirar, es decir, conectar con las personas y con un propósito (habla de encontrar un por qué).

☑ **Lección #3:**

Los líderes de confianza e inspiración tienen cinco creencias fundamentales. 1. Las personas poseen grandeza dentro de ellas. 2. Las personas son integrales. 3. Hay suficiente para todos. 4. El liderazgo es una responsabilidad esencial. 5. La influencia duradera se crea de adentro hacia afuera.



Dato de interés

2 imperativos épicos del liderazgo: ganar en el lugar de trabajo inspirando una cultura de alta confianza y ganar en el mercado a través de la colaboración y la innovación.





La tolerancia es como tener una piedra en el zapato; incomoda, pero uno se la saca para evitar la molestia”.

Anne Chow
Gestión de personas

Líder transformacional y former
CEO de AT&T Business

🕒 **Lección #1:**

La diversidad y la inclusión no solo son éticas, sino también estratégicas. Integrar múltiples puntos de vista y experiencias personales mejora la toma de decisiones, la innovación en los equipos y el crecimiento de las organizaciones.

🕒 **Lección #2:**

Los rechazos son inevitables, pero cada uno representa una oportunidad para aprender cómo afrontar desafíos y construir una mayor confianza en uno mismo a largo plazo. Por eso, no se debe interpretar el rechazo como una falta de capacidad o valor propio, sino como una señal para buscar un contexto donde uno encaje mejor.

🕒 **Lección #3:**

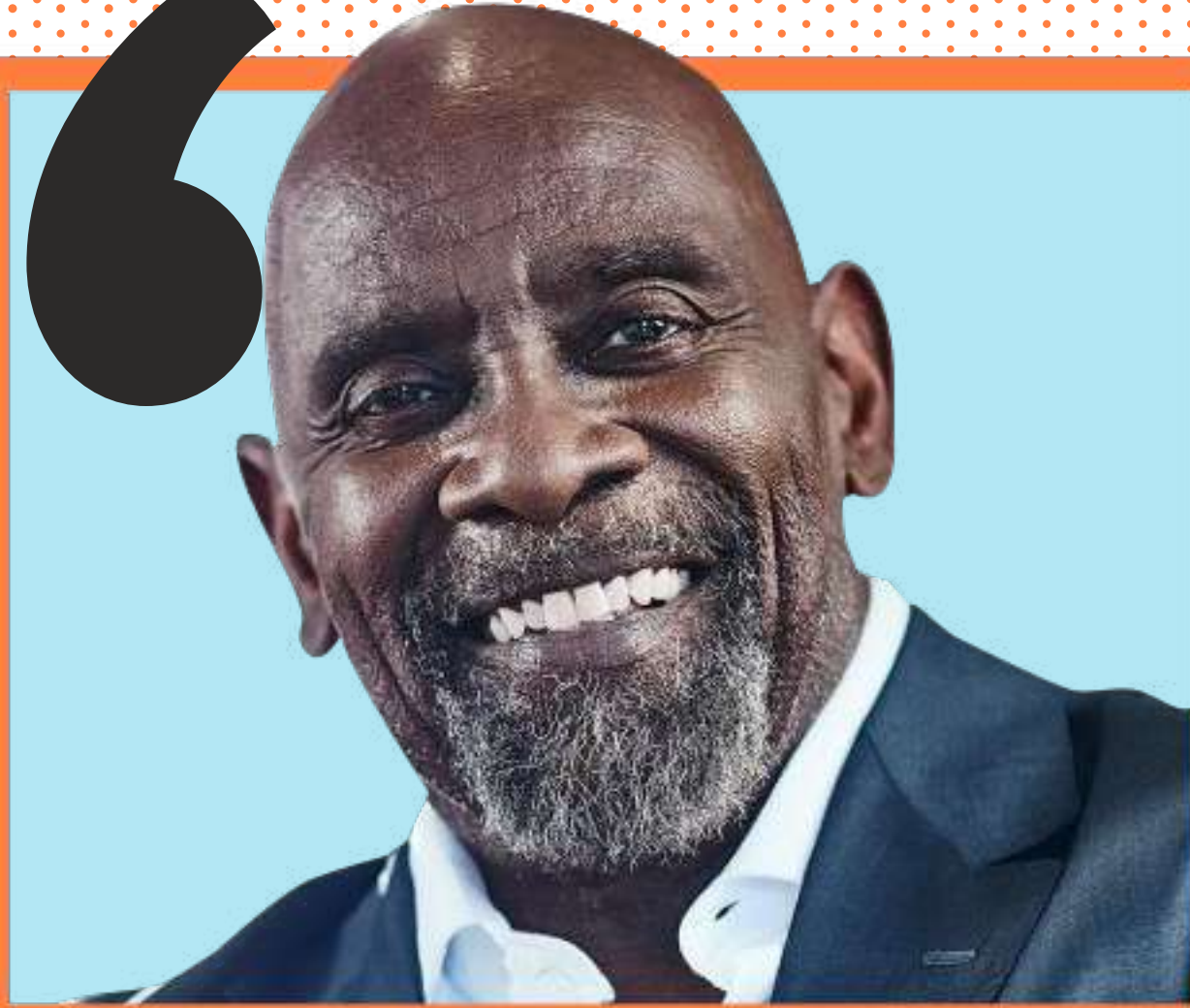
La autenticidad y el coraje personal permiten superar estereotipos y romper barreras profesionales. Los líderes deben mostrarse tal como son, sin máscaras, ya que la autenticidad genera confianza y crea conexiones genuinas con los equipos. Un líder auténtico no teme mostrar sus imperfecciones, esto fomenta un entorno donde otros también se sienten seguros para ser ellos mismos.



Dato de interés

70 % de los líderes eligen a las personas con las que se identifican. La vida y el liderazgo se tratan de relacionamiento.





**Trabaja con propósito, poder
y permiso para soñar”.**

Chris Gardner
Autogestión

Autor y protagonista del libro y
la película En busca de la felicidad

☑ **Lección #1:**

Lo malo que resulta en nuestras vidas no es algo que podamos elegir, pero la forma en que reaccionamos sí es algo sobre lo que tenemos injerencia. Por esa razón, debemos pensar que nosotros mismos somos nuestro mayor respaldo y no debemos depender de los demás. “La caballería no va a venir a rescatarte, tú eres tu propia caballería”.

☑ **Lección #2:**

Debemos ser los mejores en lo que hacemos y para eso, la clave, es comprometernos con el plan A, no con el plan B. Las cosas pueden salir mal, eso es parte del proceso, pero cuando apostamos al plan A, es posible superar las dificultades. El poder del fracaso es que nos deja lecciones.

☑ **Lección #3:**

Muchas veces esperamos validación externa, pero debemos ser nuestros propios validadores. No esperemos a que alguien nos diga que lo estamos haciendo bien. De alguna manera, todos estamos vendiendo algo: un producto, un servicio o una idea. Así que seamos nuestros primeros compradores.



Dato de interés

USD21

tenía Chris Gardner en su cuenta bancaria cuando fue desalojado y se quedó sin hogar, lo que le obligó a superar grandes adversidades para alcanzar el éxito.

