

# Consultoría de redimensionamiento del perfil Presidente Ejecutivo

Entregable Fases 1 y 2



**Cámara de  
Comercio de Cali**

# Desarrollo de entrevistas

( 9 de agosto – 12 septiembre )

19 Miembros de Junta convocados

- 15 entrevistas completas
- 3 entrevistas parciales
- 1 sin respuestas

## Representantes de los Empresarios

### Principales

Marleny Valencia

Antonio José Jiménez

Luis Enrique Ayala

Joaquín Losada

Ximena Solanilla

Leonardo Andrés Rojas

Alfredo José López

Humberto José  
Fernández

### Suplentes

Rafael González

Maria Camila Velasco

Juan Guillermo Rentería

Johnny Marín Muñoz

Luis H Franco

Ximena Hoyos

Eduardo Bellini Ayala

## Gobierno

### Principales

Luis Felipe Campo

Robison Cabezas

Jairo de Jesús  
Ramírez

Ramiro Jurado

El redimensionamiento del perfil desarrollado integra la visión de los miembros de junta entrevistados

# Perfil

Formación y  
Experiencia  
Profesional

Dimensión  
del Rol

## Interacción

Orientación  
del Rol

Competencias



# Formación y Experiencia Profesional

## Formación



**Pregrado:** Administración de Empresas, Economía, Ingeniería Industrial, Ciencias Políticas o campos relacionados.

**Postgrado:** Maestría en Administración de Empresas (MBA), Economía, Políticas Públicas, Desarrollo Económico o un campo relacionado.

**Idiomas:** Inglés C1 – Capacidad de comunicación

## Experiencia.



Al menos **15 años** de experiencia mixta ( Privado y/o Interacción Público) en roles de alta dirección con demostrada capacidad para desarrollar, liderar, comunicar y ejecutar planes estratégicos a largo plazo en entornos complejos y dinámicos. De igual manera con experiencia comprobada en la creación y gestión de relaciones con entidades gubernamentales, organizaciones empresariales, gremiales y otros actores clave – Empresas Medianas

## Conocimientos específicos



Conocedor del Entorno Económico, Social y Político, de las dinámicas de comercio locales, nacionales e internacionales.

Relacionamiento y gestión con juntas directivas

## Género, Edad



**Género:** Indiferente

**Edad:** Deseable Mayor a 40 años, siempre y cuando cuando con la experiencia del perfil



gerencia  
s e l e c t a

Creemos en el poder  
de las personas.

# Dimensiones del Rol



**30%**  
**Estrategia**

Orientada al logro de la Misión  
de la Entidad  
**Brindar lineamientos**



- Proponer
- Planear
- Dirigir
- Garantizar
- Comunicar



**45% Táctica**

Traduce los lineamientos  
estratégicos de la junta en  
acciones concretas  
**Operacionalizar**



- Dirigir
- Controlar
- Medir
- Priorizar
- Analizar
- Evaluar
- Asegurar



**25%**  
**Operativa**

Acciones concretas de  
ejecución  
**Hacer las cosas**



- Supervisar
- Ejecutar
- Lograr
- Mantener
- Medir



# Orientación del Rol

## Estratégica



25% Ejecución de la estrategia y toma de decisiones clave

## Relacionamiento



30% Relacional, Redes, Persuasivo

## Talento Humano



20% Promotor de la Cultura de Compañía

## Mejora Continua



15% Nuevas tecnologías y optimización de procesos

# Misión del cargo

Fortalecer el tejido empresarial de la región, promoviendo la competitividad y el desarrollo económico, garantizando la relevancia y credibilidad de la entidad, beneficiando a todos los empresarios, desde grandes compañías hasta microempresas, y asegurando una gestión eficiente, sostenible y transparente de los recursos en marco de las prácticas globales.



gerencia  
s e L e c t a

Creemos en el poder  
de las personas.



Cámara de  
Comercio de Cali

# Competencias

1. Liderazgo estratégico
2. Gestión Efectiva de Recursos
3. Gestión de Relaciones y construcción de redes profesionales
4. Habilidades de Comunicación:
5. Capacidad de Negociación y Resolución de Conflictos
6. Innovación y Adaptabilidad al Cambio
7. Ética y Transparencia
8. Gestión de impacto





# 1. Liderazgo estratégico

Propone la dirección estratégica

Articula la visión y los objetivos

Evalúa riesgos y oportunidades

Inspira y moviliza a otros

## Conductas específicas:

- Demuestra pensamiento crítico y capacidad de análisis para identificar las necesidades y oportunidades de la ciudad y la región.
- Comunica una visión clara, alineada con la estrategia de la entidad.
- Propone una dirección estratégica de la Cámara considerando la coyuntura económica y social de la ciudad y la región.
- Reacciona de manera proactiva a los cambios en el entorno económico y social, ajustando los planes según sea necesario.
- Su liderazgo denota firmeza, energía y fuerza al proponer y ejecutar los planes de la entidad.
- Es un referente o denota visibilidad a nivel nacional en los diferentes escenarios regionales y nacionales.
- Toma decisiones estratégicas considerando el impacto a largo plazo en la organización.
- Es capaz de unir y alinear a la junta directiva, generando consenso y enfoque en los objetivos misionales.
- Motiva e inspira a los colaboradores hacia el logro de los objetivos estratégicos.



## 2. Gestión Efectiva de Recursos

Administra eficientemente los recursos

Fija estándares y orienta el logro de resultados

Analiza los riesgos y la viabilidad financiera de los proyectos e iniciativas

Supervisa la ejecución presupuestal

### Conductas específicas:

- Promueve políticas y procedimientos financieros que aseguren la transparencia y el cumplimiento normativo.
- Fija metas de altos estándares, indicadores y define planes de trabajo.
- Se anticipa, ejecuta y controla para lograr resultados.
- Administra y optimiza los recursos de manera eficiente, para la ejecución de temas misionales.
- Supervisa y controla el desempeño financiero y operativo de la Entidad, asegurando la sostenibilidad.
- Realiza análisis y toma decisiones basadas en datos, para priorizar y maximizar el impacto de las inversiones y proyectos.
- Demuestra proactividad en la ejecución de planes y proyectos clave para los diferentes grupos de interés.



### 3. Gestión de Relaciones y construcción de redes profesionales:

Construye redes efectivas

Representa a la organización externamente

Gestiona las relaciones con los grupos de interés

#### Conductas específicas:

- Construye y mantiene relaciones sólidas y de confianza con grupos de interés claves (autoridades gubernamentales, empresarios, comerciantes, comunidad y otros actores relevantes).
- Desarrolla redes de contacto nacionales e internacionales útiles y estratégicas para el logro de los objetivos estratégicos de la entidad.
- Es un articulador y puente entre diferentes entidades para colaborar en el desarrollo social y económico de la ciudad, región.
- Representa a la Entidad en eventos clave y mantiene una presencia activa (visibilidad) en la comunidad empresarial y territorios.
- Establece relaciones cercanas y efectivas con los miembros de la junta directiva.
- Logra superar las diferencias o disenso unificando a los grupos de interés en una visión compartida de la entidad
- Se relaciona con actores clave fomentando el diálogo y el consenso que faciliten la consecución de objetivos comunes.



## 4. Habilidades de Comunicación:

Comunica con claridad y convicción

Escucha con empatía

Maneja la comunicación en crisis

### Conductas específicas:

- Transmite y se asegura de la comprensión de la estrategia y sus objetivos, en todos los grupos de interés
- Comunica de manera clara y efectiva los mensajes clave, adaptándose a diferentes audiencias.
- Comunica constantemente las acciones y logros de la entidad asegurándose de su comprensión para mantener la presencia y relevancia en la comunidad y/o territorios
- Presenta ideas de manera convincente, usando datos y argumentos sólidos.
- Escucha activamente diferentes actores de la comunidad y fomenta la retroalimentación constructiva en la toma de decisiones.
- Mantiene una postura despolitizada, promoviendo que todas las acciones y decisiones se tomen de manera imparcial.
- Se comunica de manera asertiva, gestionando los conflictos, defendiendo la institucionalidad de la entidad.



## 5. Capacidad de Negociación y Resolución de Conflictos:

Negocia y concilia acuerdos  
beneficiosos

Argumenta de manera  
asertiva

Actúa con cautela y equilibrio

### Conductas específicas:

- Escucha y valida su entendimiento de los intereses de las partes involucradas, en una negociación o conflicto.
- Logra acuerdos y compromisos que beneficien a los diferentes grupos de interés en una negociación o conflicto.
- Negocia y media entre partes en conflicto, buscando soluciones en pro de los objetivos comunes de la entidad.
- Aglutina y concilia actores que tienen visiones y posturas diferentes.
- Posee capacidad para defender sus puntos de vista con argumentos sólidos.
- Gestiona los conflictos definiendo foco, promoviendo el consenso, alineado a los objetivos de la entidad
- Actúa con firmeza y claridad ante situaciones desafiantes, manteniendo la estabilidad de la Cámara.



Creemos en el poder  
de las personas.





## 6. Innovación y Adaptabilidad al Cambio:

Fomenta una cultura de innovación

Se adapta rápidamente a los cambios

Busca continuamente mejoras y promueve la disrupción

Integra nuevas tecnologías

### Conductas específicas:

- Promueve un entorno que fomenta la creatividad, la innovación y la mejora continua.
- Demuestra una mentalidad abierta y flexible para ajustar la dirección de la Cámara según las necesidades actuales y futuras.
- Responde ágil y proactivamente a los cambios del entorno y ajusta las estrategias según las nuevas realidades.
- Evalúa constantemente los procesos y propone mejoras para optimizar los resultados.
- Promueve la implementación y el uso de nuevas tecnologías que agilicen el trabajo del empresariado.
- Impulsa la innovación dentro de la Entidad promoviendo la adopción de enfoques disruptivos, que permitan aumentar el impacto y mejorar la calidad de los servicios ofrecidos.



## 7. Ética y Transparencia:

Actúa con integridad y transparencia

Promueve la ética organizacional y la transparencia en la gestión

Declara y gestiona los conflictos de interés

Cumple con las regulaciones

### Conductas específicas:

- Actúa con integridad honrando los principios y valores de la entidad.
- Promueve una cultura de ética y su cumplimiento, en todos los niveles de la entidad.
- Cumple y mantiene los códigos de buenas prácticas empresariales, asegurando que los recursos se utilicen de manera correcta.
- Mantiene la transparencia en la gestión de los datos y en la toma de decisiones, asegurando también la disposición de información para entidades de control.
- Declara y gestiona los conflictos de interés. Evita que se promuevan, actuando en beneficio de la Cámara de Comercio de Cali y sus partes interesadas.
- Es ejemplo de transparencia y ética profesional.
- Gestiona con transparencia la información, para generar confianza y defender la reputación Institucional.



## 8. Gestión de impacto

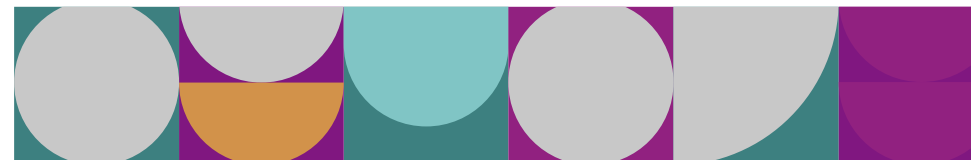
Impulsa el Desarrollo Sostenible y la Transformación Social

Promueve la Participación, la Inclusión, Diversidad y Equidad

Muestra Empatía y sensibilidad social

### Conductas específicas:

- Prioriza acciones que impulsen el desarrollo sostenible y la responsabilidad social empresarial (RSE).
- Colabora con otros actores para fortalecer el rol de la Entidad, como un agente clave de transformación social.
- Se relaciona con sectores vulnerables o desfavorecidos para conocer a profundidad las necesidades y actúa en consecuencia.
- Se comunica utilizando un lenguaje inclusivo y no discriminatorio en todas sus intervenciones a los diferentes grupos de interés.
- Promueve la inclusión y el respeto por la diferencia, dentro de la Cámara de Comercio de Cali y entre sus miembros, reconociendo el valor de la diversidad.
- Fomenta la inclusión y participación de diferentes grupos sociales, la equidad de oportunidades y la diversidad de género, raza, orientación sexual, ideología política y condición socioeconómica.
- Implementa mecanismos para medir la inversión y el impacto social y económico de las iniciativas gestionadas.
- Promueve la formalización y crecimiento del tejido empresarial.







**SOMOS**  
el aliado estratégico integral para la  
transformación del **talento humano.**



Creemos en el poder  
de las personas