

IA + mentalidad + formación continua: la clave para el crecimiento

En un entorno donde ninguna empresa se salva del impacto de la **Inteligencia Artificial**, la clave está en utilizarla de manera **estratégica y proactiva**, integrando una **mentalidad de cliente** que te permita **identificar las necesidades y oportunidades del mercado**. Para lograrlo y mantener la vigencia de tus iniciativas, es indispensable adoptar un **proceso de formación y mejora continua** de tus habilidades. Conoce las **9 lecciones que entregó Exponegocios 2026** a la comunidad empresarial del Valle del Cauca en esta materia.

El poder de la IA: lo que necesitas saber ahora



LITAL
MAROM

1

De la IA predictiva a la proactiva

“Pasar del análisis de ‘¿qué pasó?’ a ‘¿qué hacer a continuación?’ lo cambia todo”

Configura tus herramientas digitales para **identificar patrones**. El objetivo es que pasen de ser visores del pasado a **aliadas para definir las mejores acciones** ante escenarios futuros.

2

La era de la Economía de Resultados

“El manual del trabajo se está reescribiendo en tiempo real. **Pasamos de los títulos y cargos a los resultados**”

Migra tu **liderazgo** de la evaluación tradicional basada en el cumplimiento de horarios o tareas repetitivas, hacia el **seguimiento de indicadores de procesos y metas medibles**.

3

Estrategia dual para el futuro

“Prepara tu empresa para los desafíos ejecutando dos acciones a la vez: **aprovechar lo que funciona hoy y explorar lo que funcionará mañana**”

Para mantener tu negocio a la vanguardia, es clave **apropiar las herramientas vigentes** mientras pruebas de forma permanente los nuevos desarrollos tecnológicos.

Mentalidad de crecimiento: despierta el empresario que hay en ti



ANTONINI
DE JIMÉNEZ

4

Ver el mundo como cliente

“Los mejores empresarios de la historia son quienes aprendieron a ver el mundo como clientes”

Diseñar tus procesos, productos y servicios **desde la perspectiva del consumidor** te ayuda a **conectar mejor con el mercado**.

5

Construir desde la escucha activa

“Para construir empresa hay que tener **humildad para escuchar**”

Evoluciona tu negocio acercándote a la comunidad para **entender sus necesidades reales y crear soluciones** de valor compartido.

6

Derribar los límites mentales

“Los empresarios que **creen en sí mismos** se convierten en **arquitectos de su futuro**”

Atrévete a **pensar en grande, avanzar sin autoimpuestas y desarrollar todo el potencial** que eres capaz de alcanzar.

Resistir la carrera: clave para la sostenibilidad



RIGOBERTO
URÁN

7

La carrera es de resistencia, no de velocidad

“Hay que aprender a ganar dinero con **preparación, ambición y paciencia**”

Asume los negocios bajo una **visión de largo plazo**. El éxito es el resultado del **entrenamiento constante de tu equipo y de la capacidad operativa** para sostener el ritmo del mercado.

8

La formación técnica es clave

“Yo siempre escogí todo lo mejor para la música, pero **nunca escogí un gerente. El gerente era yo mismo** y ahí me faltó”

Hacer empresa va mucho **más allá de la capacidad para crear productos o servicios**. Requiere **conocimiento** administrativo para gerenciar **proyectos sostenibles** en el tiempo.

9

Valorarse a sí mismo para crecer

“Muchas veces **desconfiamos de nosotros mismos** y de nuestro talento y eso puede ser un freno”

Fortalecer la **confianza en tus habilidades operativas y comerciales** es el primer paso para **darte el lugar que mereces en el mercado**.



YURI
BUENAVENTURA

Crear en el potencial del territorio



“Los empresarios que transforman sociedades son quienes entienden el mundo como un conjunto de posibilidades desde la agencia de vida”.

EDUARDO SALAZAR



"Cali tiene algo que no he visto en ninguna otra ciudad de Colombia: una energía y un flow profundamente auténtico".

KAREN CARVAJALINO



“Cali necesita más personas que cuenten las cosas buenas que están pasando en la ciudad y ayuden a transformar la narrativa”.

ARMANDO ORTIZ “EL MINDO”



“Inversión, innovación e internacionalización son las tres fuerzas que permiten acelerar la transformación económica del Valle del Cauca y el Pacífico Colombiano. El futuro de la región depende de la capacidad colectiva de pensar en grande y creer en las posibilidades del territorio”.

MARÍA DEL MAR PALAU

Conéctate con el progreso de tu negocio

Exponegocios es solo uno de los puntos de crecimiento y networking empresarial en la región. La **Cámara de Comercio de Cali** tiene abiertas de forma permanente diferentes **iniciativas, programas empresariales y espacios de conexión** para ayudarte a implementar estas lecciones en tu negocio.

[¡Conoce la oferta vigente aquí!](#)