



**Sintec**  
CONSULTING

*Outperform  
the Future*

enlace

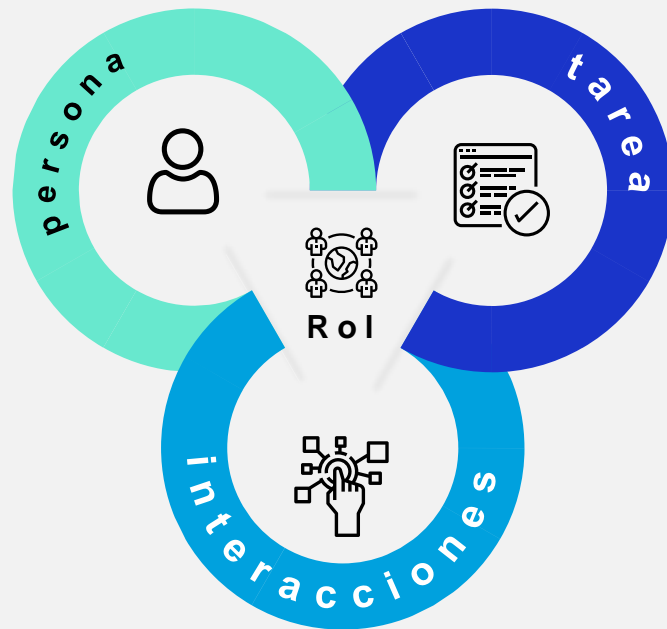
Oscar Lozano  
González

---

EL RETO DEL  
LIDERAZGO DEL  
EMPRENDEDOR ANTE  
LA CONTINGENCIA  
DEL COVID-19

Marzo 30, 2020

# Disrupción 360° en nuestro rol y las rutinas que conducen nuestra vida cotidiana



- Todos los roles se ven afectados.
- El rumbo y rutinas se ven alterados.
- Impera la incertidumbre, la confusión y la ansiedad.

\* Diagrama de George I. Gurdjieff

Asegurar la continuidad de la empresa y salir fortalecido, a través de:

# 7

**Siete prácticas relevantes para reestablecer el rumbo y las rutinas**

2  
Gestionar el equipo de liderazgo enfocados

4  
Fortalecer la estructura financiera

6  
Innovar una forma enfocada, hacia el cliente y la operación

1  
Gestionarse a uno mismo

3  
Establecer una torre de control

5  
Es tiempo de negociar

7  
Empatía y comunicación con nuestra gente y comunidad

# GESTIONARSE a uno mismo

---

- Cuidar nuestra salud.
- Adecuar nuestras rutinas de trabajo y personales.
- Mantenerse informado de la situación.
- Cuidar la estabilidad emocional.
- Contar con un mentor, considerando el *reverse mentoring*.





# GESTIONAR

## el equipo de liderazgo enfocados

---

- Involucrarlos en las decisiones y acciones.
- Mantenerlos enfocados en lo relevante y con las asignaciones específicas.
- Mantener una comunicación diaria con una agenda.

# ESTABLECER una torre de control

---

- Centralizar las decisiones en el equipo de liderazgo.
- Elaborar planes de contingencia 3/6/9 y tomar decisiones con anticipación.
- Vigilar las variables críticas del negocio, el flujo sobre la rentabilidad.
- Gestionar el flujo de forma disciplinada, con proyecciones semanales.





# FORTALECER la estructura financiera

---

- Abrir líneas de crédito porque se van a restringir.
- Estar abierto al capital externo.

# ES TIEMPO de negociar

---

- Armar una agenda para negociar, con las condiciones que buscamos lograr.
- La negociación va a ser continua.
- Estar atento a oportunidades que se podrían dar en el mercado.







# INNOVAR

de forma enfocada, hacia  
el cliente y en la operación

---

- Entender cómo ha cambiado la situación de nuestros clientes / canales / consumidores.
- Crear un equipo / war room / con metodologías ágiles para modificar nuestra oferta de producto servicio, buscando digitalizar lo más posible.
- Aprender de acciones que debemos tomar que considerábamos imposibles.
- Explorar modelos de operar más flexibles y económicos.

# EMPATÍA

## y comunicación con nuestra gente y comunidad

---

- Asegurar un responsable dirigir las acciones y comunicación con la gente.
- Si hubiese colaboradores con síntomas o contagiado, proporcionar apoyo.
- Si hay problemas de empresa, ser claro en la situación y acciones.
- Somos responsables en nuestra comunidad.



Asegurar la continuidad de la empresa y salir fortalecido, a través de:

# 7

**Siete prácticas relevantes para reestablecer el rumbo y las rutinas**

2  
Gestionar el equipo de liderazgo enfocados

4  
Fortalecer la estructura financiera

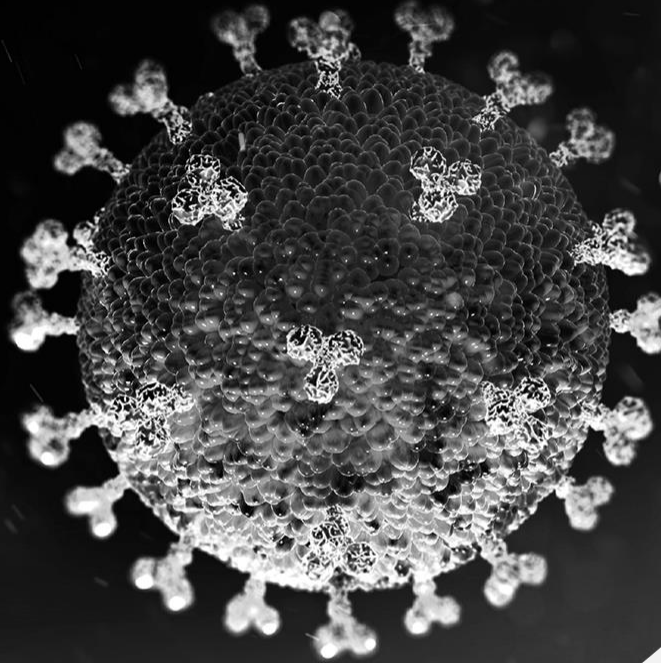
6  
Innovar una forma enfocada, hacia el cliente y la operación

1  
Gestionarse a uno mismo

3  
Establecer una torre de control

5  
Es tiempo de negociar

7  
Empatía y comunicación con nuestra gente y comunidad



**GRACIAS**  
**y buena suerte.**

[oscar.lozano@sintec.com](mailto:oscar.lozano@sintec.com)



---

CIUDAD DE MÉXICO / MONTERREY / BOGOTÁ / SÃO PAULO / SANTIAGO DE CHILE / CENTROAMÉRICA Y CARIBE

[www.sintec.com](http://www.sintec.com)  
[informes@sintec.com](mailto:informes@sintec.com)