



*Outperform
the Future*

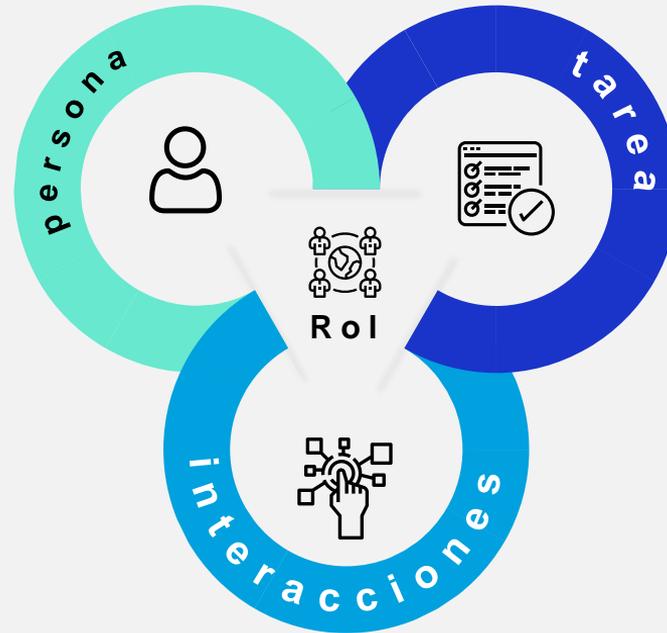
enlace

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

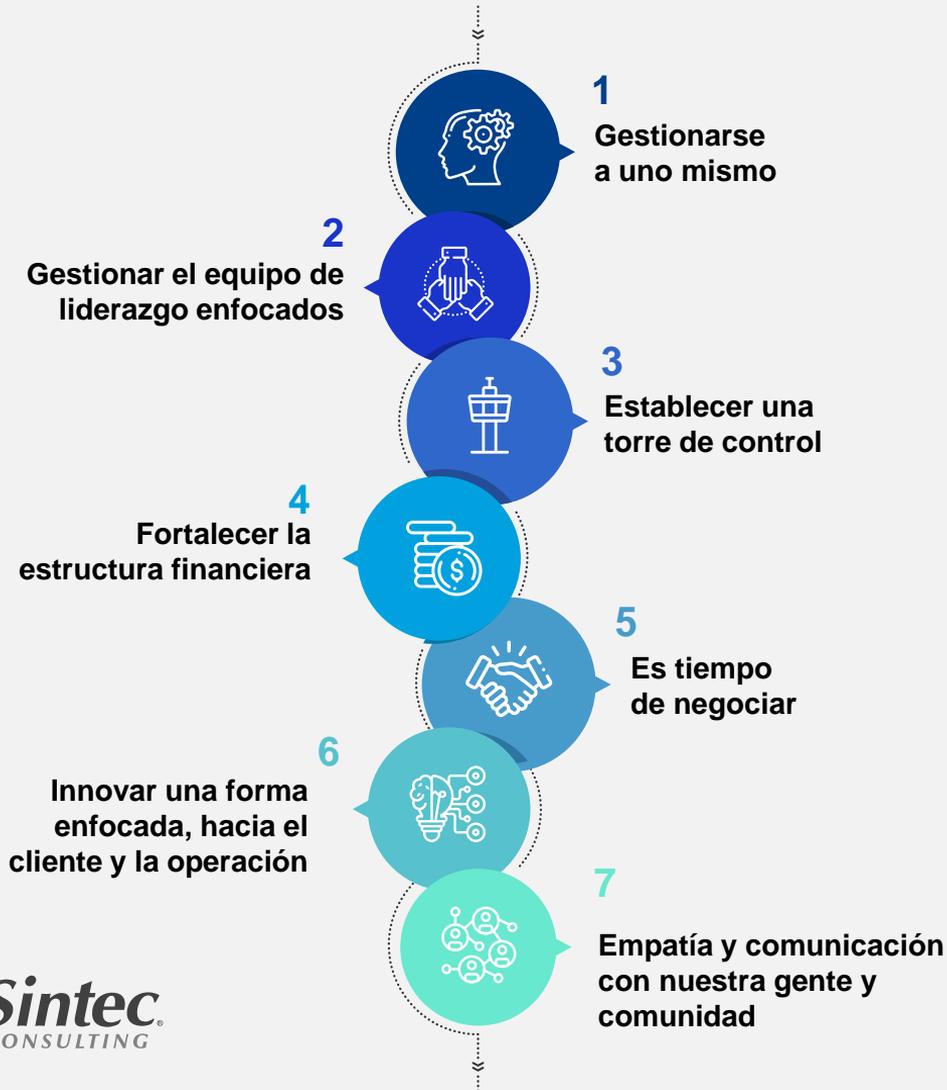
- Asegurar un responsable dirigir las acciones y comunicación con la gente.
- Si hubiese colaboradores con síntomas o contagiado, proporcionar apoyo.
- Si hay problemas de empresa, ser claro en la situación y acciones.
- Somos responsables en nuestra comunidad.

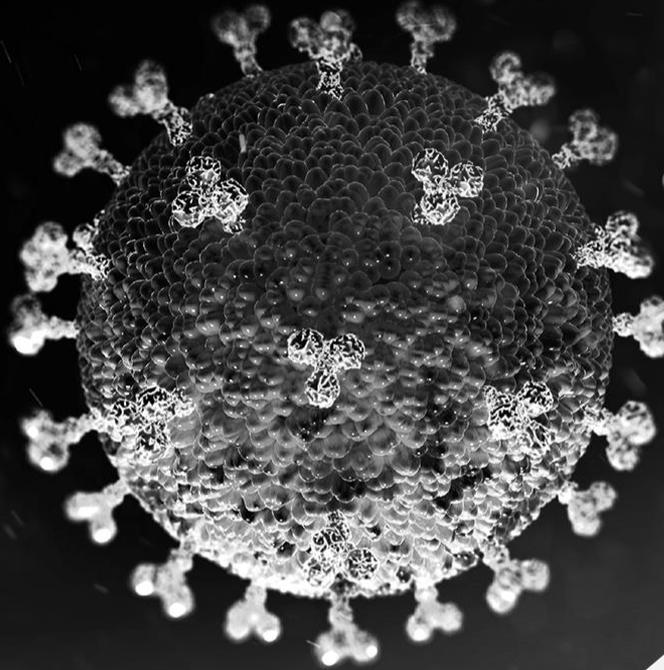


Asegurar la continuidad de la empresa y salir fortalecido, a través de:

7

Siete prácticas relevantes para reestablecer el rumbo y las rutinas





GRACIAS
y buena suerte.

oscar.lozano@sintec.com



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

www.sintec.com
informes@sintec.com