

Asesor en liderazgo Simon Mainwaring da 6 consejos para directores



¿Cuáles son las **prácticas que los directores ejecutivos** de las empresas están aplicando hoy en día para **liderar marcas exitosas**? ¿Cómo hacen frente los negocios a las crisis y los desafíos del futuro?

En su conferencia magistral ***El CEO del mañana: mentalidades para construir marcas líderes***, Simon Mainwaring, fundador y director ejecutivo de la empresa [We First](#) compartió **6 mentalidades** que los CEOs están implementando en la actualidad.

*“Son prácticas que enseñamos a los directores ejecutivos para asegurarnos que no solo **construyan su negocio**, sino que también **marquen la diferencia**. Con eso en mente somos conscientes que el liderazgo nunca ha sido más importante”,* comentó Mainwaring.

El conferencista y también consultor en marcas comentó que luego de la pandemia por el **COVID-19** es necesario que los jóvenes emprendedores tengan una **nueva mentalidad para obtener resultados diferentes**, con base en el **contexto del mercado actual**.

En **CONNECTA** te compartimos las reflexiones e ideas que citó el conferencista en el marco de [INCmty 2022](#), el festival de emprendimiento del [Tec de Monterrey](#).

CREATE.



/> width="900" loading="lazy">

1. Prepararse para liderar en tiempos turbulentos

Mainwaring reflexionó sobre las **crisis globales** que hoy afronta la sociedad y que impactan a las empresas y los negocios de diferentes maneras.

*“Vivimos en un mundo de **crisis concurrentes y complejas**; estos problemas, estos desafíos y estas crisis no están sentados estáticamente en el futuro esperando que lleguemos, se están agravando mientras hablamos”, reflexionó.*

Dijo que las crisis como el cambio climático, la pandemia por el COVID-19 o la guerra en Ucrania han impactado por ejemplo en las cadenas de suministro e invitó a los asistentes a reflexionar sobre si son capaces de **manejar diferentes crisis al mismo tiempo y preguntó:**

*“¿Estás preparado para **liderar en estos tiempos desafiantes** y turbulentos? ¿Estás dispuesto a iniciar una empresa, no solo dispuesto a ganar dinero, sino para **ser parte de la solución** en lugar de parte del problema?”.*

Sugirió que **el liderazgo dentro de las empresas no debe ser lineal sino exponencial** debido a la manera en la que se desarrollan los problemas globales.



/> width="900" loading="lazy">

2. Retroceder en el futuro, no construir sobre el pasado

El autor del libro [Lead With We](#) o *Lidera con nosotros* dijo también que las empresas emergentes suelen **mirar hacia el pasado** para ver las estrategias que funcionaron, sin embargo dijo que así solo están administrando los riesgos.

*“Innovan y repiten gradualmente lo que han estado haciendo para mejorarlo, luego intentan equilibrar el riesgo y la oportunidad, pero eso no te sirve de mucho porque **el futuro tiene menos que ver con el pasado** porque todos estos desafíos y crisis están conectados.*

*“No es realmente útil usar el pasado como guía para actuar en el futuro; necesitamos aplicar **ingeniería inversa a partir del futuro** para que cuando trabajemos con empresas digamos, ¿cómo será su industria en tres a cinco años?”, comentó.*

Para aplicar esta mentalidad Mainwaring sugirió reflexionar sobre las **cosas que el mundo le pedirá a las empresas en el futuro**, así como en los problemas asociados a las diferentes industrias.

“¿Estás preparado para liderar en tiempos desafiantes? ¿Estás dispuesto a iniciar una empresa y no solo ganar dinero sino ser parte de la solución?”.

3. Reformular los desafíos como oportunidades de mercado

El conferencista dijo que en lugar de desanimarse por los problemas o las crisis que hay en la actualidad, los líderes empresariales deberían **enfocarse en encontrar oportunidades** para resolverlas.

*“Dentro de cada uno de esos desafíos se esconden las empresas que esperan nacer; **cada problema preocupante también representa una solución** que espera para ser encontrada”,* dijo el autor.

Mainwaring recordó que incluso las **industrias heredadas** tienen la oportunidad de hacer cosas distintas, **innovar y cambiar sus prácticas** para hallar soluciones a los nuevos desafíos de la humanidad.

*“Podemos preguntarnos **cómo este problema puede convertirse en negocio** y ser una ventaja a largo plazo.*

*“Necesitamos **replantear los desafíos como oportunidades**. ¿Qué temas sociales o ambientales son preocupantes y que tu empresa pueda resolver a través de tu liderazgo como CEO?”,* agregó.



/> width="900" loading="lazy">

4. Aprovechar el propósito para escalar el crecimiento y el impacto

Para el consultor en marcas el propósito de las empresas no debería ser una idea estática sentada en un informe anual o pintada en la pared de una sala de juntas.

*“Tu propósito debe ser un **verbo activo**, no un sustantivo pasivo”, subrayó al tiempo de que agregó:*

*“Puedes liderar desde el primer día siempre que tengas **un propósito central que sea verdaderamente aspiracional** y que refleje la integridad e intención de tu empresa”.*

El conferencista destacó la importancia de una buena definición de propósitos para las empresas pues esto les ayudará a **trabajar, acelerar el crecimiento y a escalar su impacto**.

Comentó que a partir de un liderazgo adecuado con base en los propósitos todas las personas que son alcanzadas por el negocio pueden **ampliar el conocimiento de la empresa y acelerar su mentalidad de crecimiento**.

“Puedes liderar desde el primer día si tienes un propósito que sea verdaderamente aspiracional y que refleje la integridad e intención de tu empresa”.

5. Liderar desde la empresa conversaciones que impulsen movimientos

Simón Mainwaring comentó que hoy las personas están **interesadas en lo que las empresas representan** a través de sus productos y por ejemplo cito el tema de qué tan responsables son en términos de cómo los fabrican.

Dijo que en esta mentalidad ve **el futuro del marketing** pues así las empresas pueden **analizar su propósito** y reflexionar sobre cómo **ser un trampolín para una conversación** dentro de su industria de manera significativa para todas las partes interesadas.

*“Si vas a **liderar conversaciones para crear movimientos** pregúntate tú como individuo en tu empresa, en este momento, a través de la lente de tu industria ¿qué conversación puedes liderar que dará forma a la cultura?”, subrayó.*

Invitó a los asistentes a reflexionar en empresas lanzadas en los últimos años, relacionadas a temas como el cambio climático o la guerra, temas que son parte de la **conversación en el panorama de los negocios**.

“Si deseas estar en un negocio específico para la realidad del mundo en el que vivimos hoy, debes liderar una conversación que pueda impulsar el movimiento que construirá tu empresa”, agregó.



/> width="900" loading="lazy">

6. Liderar juntos en lugar de solos

Mainwaring dijo que es mejor en términos de negocios un **liderazgo colectivo** para acelerar y escalar la respuesta a través de combinar esfuerzos.

*“Una de las formas más rápidas en que puedes **acelerar el conocimiento y la adopción de tus productos** es si piensas desde el principio con quién puedes asociarte para hacerlo posible”,* dijo el autor.

Sugirió encontrar socios con los que se puedan **alinear esfuerzos y compartir valores** para forjar una mayor participación de mercado.

*“La pregunta es: ¿quién es un socio con el que podrías **trabajar para acelerar tu impacto?** Piensa en cualquier persona que conozcas en tu red con la que podrías estar sentado el próximo año”,* añadió.

*“Una de las formas más rápidas para **acelerar el conocimiento y la adopción de tus productos** es pensar con quién puedes asociarte para hacerlo posible”.*

Sobre INCmty 2022 en su décimo aniversario

[INCmty](#), el **festival emprendedor más grande de América Latina** organizado por el [Tec de Monterrey](#), cumplió 10 años.

“Durante estos 10 años [INCmty](#) ha sembrado esa semilla de carácter y espíritu emprendedor en muchas personas. Estoy seguro que seguiremos transformando muchas vidas”, señaló Rogelio de los Santos, presidente de INCmty.

El festival tiene una **duración de 3 días** y regresó a la presencialidad. Se realiza en el Cintermex, en Monterrey.

Incluye más de **200 momentos** de **networking**, tiene **oportunidades** de **inversión**, y cuenta con la participación de **más de 100 conferencistas internacionales** como [Jay Shetty](#), James Clear, Alina Morse y [Penny Locaso](#).

LEE TAMBIÉN: