

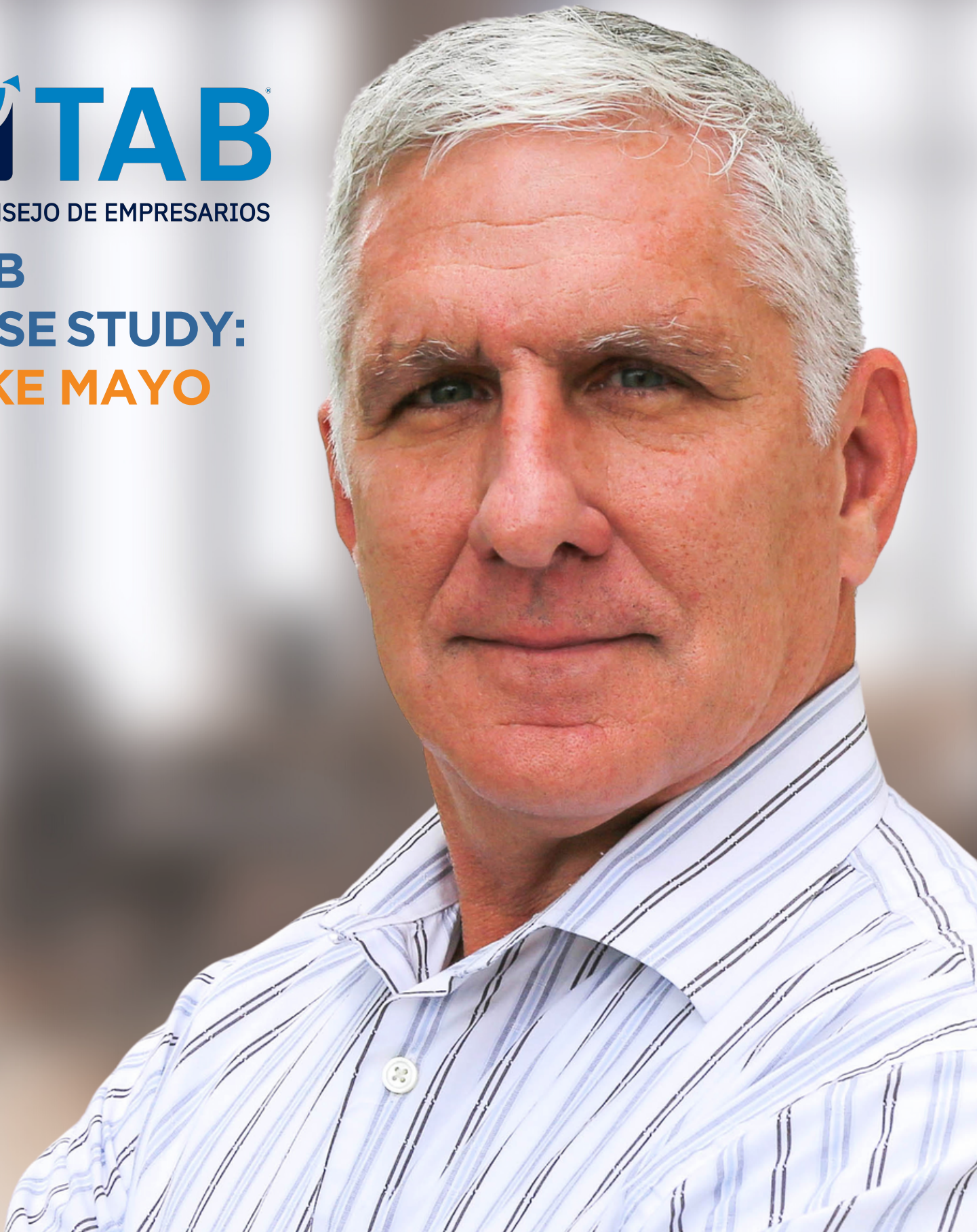


EL CONSEJO DE EMPRESARIOS

TAB

CASE STUDY:

MIKE MAYO



MIKE MAYO ES COFUNDADOR Y PRESIDENTE DE NANOHMICS,
una empresa de investigación y desarrollo centrada principalmente en resolver problemas complejos de las primeras fases técnicas para clientes gubernamentales y comerciales. Con un historial de éxitos excepcionales y clientes notables como la NASA, ¿cómo se le ocurriría a este líder empresarial unirse a un Consejo TAB?

Mike Mayo y su socio lanzaron en 2002 Nanohmics, una empresa de I&D con sede en Austin (Texas). Mayo y su equipo son innovadores de tecnologías avanzadas que permiten a sus clientes cumplir una visión estratégica para comercializar nuevos productos. Es un sector dinámico y diverso.

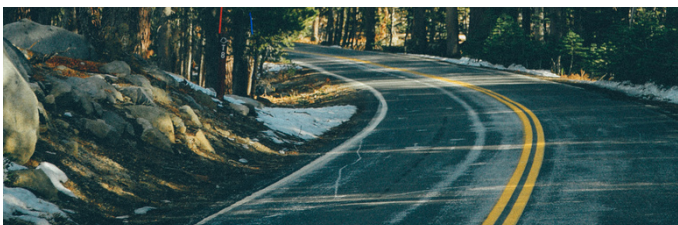
"No nos centramos exclusivamente en una sola tecnología", señala Mike. "Ahora mismo tenemos 32 proyectos de investigación en curso, incluido un programa de la NASA para desarrollar un sistema de óptica adaptativa que mejore la calidad de imagen en plataformas pequeñas como cubesats y drones. También estamos desarrollando una prueba rápida de COVID para uso doméstico que también puede detectar la gripe A y B, así como los estreptococos. Y un programa con el Departamento de Transporte que incrustaría antenas en las bandas de las carreteras que pueden ampliar la comunicación entre los vehículos y la infraestructura del borde de la carretera para la navegación autónoma de los vehículos."

Por no hablar del trabajo de Nanohmics con el Centro de Investigación Langley de la NASA, que incluye la fabricación de un sensor hiperspectral pequeño y ligero que vuela actualmente en la Estación Espacial Internacional.

Aquí en la tierra, Nanohmics creció de forma un tanto orgánica. Al principio, Mike y su socio tenían muchas responsabilidades administrativas.

"Mi socio y yo lo hicimos casi todo nosotros mismos. Aprendimos a llevar la contabilidad y los recursos humanos. Cuando éramos menos de 20 personas, podíamos encargarnos de todo. Podía llevar la cuenta de todos los programas en mi cabeza. Llevar el negocio por aquel tiempo no me llevaba mucho tiempo".

Ahora con 45 empleados y muchas grandes contrataciones en camino, incluso el éxito puede presentar algunos obstáculos. El Consejo TAB de Mike le ha ayudado a gestionar su papel de líder empresarial en constante evolución.



"Para mí el reto es realmente delegar muchas de las cosas que ahora me paso haciendo durante el día".

Mike dice que su Consejo TAB y su facilitador le han ayudado a crear una visión más estratégica para dirigir el negocio y gestionar su tiempo.

"Me han ayudado a observar introspectivamente. A identificar en qué soy bueno. Y lo que es más importante, quizá lo que podría estar mejor alineado con otra persona del equipo. Así que empieza a señalar algunas funciones que probablemente no debería estar haciendo como presidente de la empresa."

Al definir mejor su papel de liderazgo y cómo quiere que evolucione, Mike dice que se da cuenta de que es hora de empezar a desarrollar el próximo grupo de líderes de Nanohmics.

"La idea es mantener este tipo de incubación tecnológica y ofrecer a la gente la oportunidad de trabajar en problemas difíciles con gente a la que quieren y respetan. Que vengan a trabajar entusiasmados con lo que hacen y tengan un buen estilo de vida".

Mike dice que su Consejo TAB y su coach le han ayudado a pensar en su negocio de una forma totalmente nueva y con visión de futuro.

"Hasta que me uní a mi Consejo, me centraba casi exclusivamente en la resolución de problemas para proyectos individuales. No tenía una visión global. TAB me ha ayudado a pensar en mi empresa más como un negocio que como una serie de contratos completados."