



# SINTEC

CONSULTING

## Entrevista de radio con Horacio Gómez

### ¿Cómo esquivar la pandemia de los negocios desde la cuarentena?

Como parte de una cobertura de siguientes pasos frente al brote de Coronavirus y su impacto en los negocios, el pasado sábado 21 de marzo, **Horacio Gómez** socio responsable de Sintec Consulting oficina Monterrey, estuvo presente en entrevista con el programa "A ras de suelo" de la estación de radio La Octava, de Ciudad de México.

En su participación nos habló acerca de las formas en que las empresas pueden sortear la cuarentena y hacer lo mejor de la situación que vivimos actualmente. Con base en su artículo **Esquivando la pandemia de los negocios desde la cuarentena**, Horacio nos habló de puntos muy importantes que se tienen que tomar en cuenta para poder salir avantes y aprovechar este periodo, sobre todo para aquellas profesiones y funciones específicas, que o no se pueden hacer por medio de teletrabajo o su efectividad tiene potencial de verse mermada.



Mencionó que es muy importante mantenerse relevante ante los ojos de sus clientes y sus socios inmediatos, si bien es imposible tener reuniones de negocios de manera presencial, actualmente es posible aprovechar los recursos tecnológicos para mantenerse en contacto. Aunado a esto y ante tanta incertidumbre, es clave contar con información clara y precisa sobre la realidad de las industrias relevantes para nuestro negocio.

También mencionó que la productividad es otro aspecto fundamental que se tiene que tomar en cuenta cuando se trabaja de manera remota; es probable que se sienta que el ritmo de trabajo baja un poco porque hay menos operación del "día a día", sin embargo, esto se puede aprovechar para dedicar más tiempo a proyectos o tareas que se tienen contempladas más a mediano o largo plazo, ser un poco menos operativos para pasar a ser más estratégicos e innovadores.

Aunque se mencionó al final de la entrevista, probablemente el aspecto más importante que se tiene que tomar en cuenta es el "¿qué sigue?" después de la crisis actual; al respecto, Horacio hizo especial énfasis en aprovechar la oportunidad para prepararse para el regreso con nuevas ideas y estrategias para solucionar problemas, así como hacer un esfuerzo por recurrir a nuevos socios comerciales, ya que es importante mantener a todos los eslabones de la cadena competitivos y en la jugada.



Horacio Gómez  
Socio Oficina Monterrey

Podrás consultar la entrevista en el video a continuación:

Clic aquí 