



Horacio Gómez en entrevista con DOTCOM MAGAZINE

Como parte de la serie *Entrepreneur Spotlight*, Horacio Gómez comparte perspectivas para los nuevos y actuales empresarios.

Horacio Gómez, Socio encargado de la Oficina Monterrey de Sintec Consulting estuvo presente en el programa de DotCom Magazine con Andy Jacob, dentro de la serie de shows titulado: **Entrepreneur Spotlight**.

En esta entrevista Horacio habló al público acerca de algunos de los retos del mercado latinoamericano y cómo ha migrado el modelo de negocio debido a los cambios que ha habido en el consumidor. “En Latinoamérica tenemos enormes poblaciones y grandes economías basadas en el consumidor. En los últimos 20 años ha habido mucho trabajo para lograr que estas compañías lleguen al siguiente nivel. Es decir, lograr que utilicen tecnología, data, estar orientados a procesos. Olvídate de los modelos de negocio basados en <<una talla única para todos>>. Esto migró a modelos enfocados en el consumidor, en la experiencia del consumidor, y el *consumer journey*”, explicó Horacio a Andy.

Con la pandemia por Covid-19, explica que la adopción de tecnología se aceleró debido a la necesidad de las empresas de seguir proporcionando productos y servicios a sus clientes, acerca de esto Horacio explica que “el ritmo gradual en el que estábamos adoptando tecnología a nuestras vidas se aceleró muchísimo. Lo mismo sucedió aquí y lo que estamos viendo en muchos de nuestros proyectos ahora, es que son acerca de cómo estas compañías habilitan su oferta de valor, en creación y ejecución, utilizando analítica y tecnología.”

Explicó que las empresas tuvieron que modificar sus estrategias y sus modelos de negocio actuales para poder salir adelante frente a la contingencia y los cambios del consumidor, y muchas incluso adoptaron modelos de negocio nuevos para ellos. A lo cual surgió la duda de si las empresas, posterior a la pandemia, vuelvan a sus antiguos modelos de negocio a lo que Horacio respondió que “Creemos que en realidad se trate de una especie de híbrido entre pasado y futuro, el negocio como se ha hecho siempre y un nuevo normal será la forma de hacer negocios, y mucho depende del sector.”



Invitamos a nuestros lectores a ver la entrevista completa, en donde además se abordaron temas cómo los usos de tecnología pueden ayudar a traer mejores experiencias al cliente, el uso de *data* como una herramienta para entregarle al consumidor lo que necesita, el proyecto de semillero de tecnología de Sintec Labs, las metodologías utilizadas por Sintec para conocer las problemáticas de sus clientes, y un mensaje para los emprendedores y dueños de empresas que desean incursionar en nuevos negocios.

A través de entrevistas como esta, el equipo de Sintec Consulting reitera su compromiso por compartir y apoyar a otras empresas a crecer y hacer frente a los obstáculos que enfrentamos juntos.