



ÓSCAR DIEZ
CEO de Indra en México

TRANSFORMACIÓN DE LA HUMANIDAD

✎ Jesús Isaac
González
📷 Bruno
Sánchez
📄 Luis E.
González
📍 23 de
septiembre de
2021. Polanco,
Ciudad de
México.

Óscar fue uno de los socios fundacionales de Daemon Quest, firma especializada en estrategias de clientes, comerciales y *marketing*, en donde estuvo desde su fundación hasta que se integró a Deloitte. Cuando llegó a Indra tenía el objetivo de crear la práctica de Managing Consulting y el siguiente paso después de crearla fue hacerla tangible, para lo cual integró la parte digital. Su visión sobre el mundo de los negocios fue el tema de nuestra charla.

EMPECEMOS por los casos, un cliente que se acercaba a Indra para que le ayudaran a definir el *target* de sus clientes requería que se diera el siguiente paso para crear las herramientas con las que se diera el *engagement*, “voy uniendo el mundo de los negocios con el tecnológico. Esto lo vengo haciendo desde hace unos cuatro años y, desde hace tres, estoy liderando a Indra en México”.

Indra es una empresa transnacional de origen español, que se creó a partir de la fusión de empresas que pertenecían al gobierno y a la iniciativa privada, alrededor de la tecnología vinculada al mundo militar del tráfico aéreo. “En los años 90 se lanzó a la bolsa como una empresa pública con una orientación de consultoría y tecnología”, nos platicó el CEO de Indra.

Óscar se empezó a vincular con México en 2007, cuando llegó con su propia empresa y una visión de co-

menzar a tener presencia en uno de los principales países de Latinoamérica. “Lo veo como un país de grandes oportunidades, por lo que decidí venir a vivir aquí en 2009. Por su parte, Indra llegó a México con el enfoque de la consultoría y del IT a inicios de 2000”.

Como parte del mundo digital lo que ha hecho Indra es centrarse en las personas, hacia el talento, con un enfoque claro como empresa de servicios. “La evolución que hemos tenido está en dos ejes, por un lado, nos hemos enfocado mucho en la iniciativa privada, con grandes corporativos dentro del mundo de la banca y seguros, grandes compañías de consumo, *retailers*, con proyectos de transformación digital, a través de identificar talento”.

La clave para Indra es tener un impacto claro en los resultados que ofrecen a sus clientes. “El tipo de persona que buscamos es gente inquieta, innovadora, que quiera transformar las cosas, aprender en este concepto de nuevos negocios digitales. La combinación de alguien que sabe de tecnología pero al mismo tiempo sabe de negocios es lo que deseamos, el talento nuevo nos tiene que decir cómo debemos de trabajar, qué debemos hacer, cómo hay que innovar”.

Óscar nos comentó que antes se creía que la tecnología nos ayudaría para que nuestros negocios fueran más eficientes, lo cual es parte del pasado. “Lo que cambia todo es que la tecnología no es un habilitador de negocios sino el río en donde fluyen los negocios. La tecnología es donde ahora se hacen los negocios, y lo que hemos vivido durante la pandemia nos ha dejado en claro que así es”.

La mayoría de las empresas han tenido grandes retos, primero hacia dentro, en la gestión del talento, que se tuvo que empezar a hacer en forma remota. “Hay un cambio de forma de liderazgo y de forma de trabajar, mucha gente pensó que esto nos haría menos productivos y la realidad es que fue al contrario. Por otro lado, viendo hacia afuera, la pregunta es cómo



PERFIL

Fecha y lugar de nacimiento: 10 de marzo de 1971 en Zamora, España.

Formación: Ingeniero Mecatrónico, por la Universidad de Valladolid (España).

vender más, qué pasa con las tiendas, la apertura de otros canales, como el *e-commerce*”, nos explicó Óscar Diez.

Es fundamental vender más, lo que implica una transformación de las organizaciones y, quienes han aceptado este reto, lo han hecho muy bien, considera Óscar. “Estoy gratamente sorprendido, en particular puedo decir que México lo está haciendo muy bien, sobre todo los grandes corporativos, claro que falta mucho por hacer, pero lo que vemos hasta este momento ha sido muy interesante. La eficiencia es un tema muy importante en este momento, ahí es donde se está presentando una oportunidad con el *Phygital*”.

La forma en la que trabajaremos de aquí en adelante será uno de los paradigmas que habrán cambiado con la pandemia, nos comentó Óscar. “Nunca vamos a volver adonde estábamos a principios de 2020, porque han cambiado muchas cosas, pensemos en quien tuvo su primer empleo hace año y medio y que no sabe lo que es el trabajar en una oficina. Por eso yo digo que ya no trabajaremos como antes, además de que seremos más cuidadosos con la higiene, cosas como estas quedarán para quedarse, sin duda”.

i INDRA

Es una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Es un proveedor líder mundial de soluciones propias en segmentos específicos de los mercados de Transporte y Defensa, y la empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait. Su modelo de negocio está basado en una oferta integral de productos propios, con un enfoque *end-to-end*, de alto valor y con un elevado componente de innovación. En México cuenta con un equipo de más de 2 mil profesionales.

SÍGUENOS EN
@lideresmexicanos

SÍGUENOS EN
Revista Líderes Mexicanos

“Lo que cambia todo es que la tecnología no es un habilitador de negocios sino el río en donde fluyen los negocios”.



“Nunca vamos a volver adonde estábamos a principios de 2020...”



PHYGITAL

Es la conexión de dos entornos: el *online* y el *offline*. Para crear una experiencia de usuario mucho más completa y satisfactoria. Las compañías hoy requieren unir lo mejor del mundo físico y del digital a través del concepto Phygital. Mientras 1 de cada 5 compras *online* comienza en tienda física, 1 de cada 3 compras en tienda física se inicia en un canal digital. La importancia de tecnologías que faciliten el proceso de compra, como asistentes virtuales, aplicaciones de *Internet of Things (IoT)*, nuevas formas de pago *contactless* y todo aquello dentro del concepto de "phygital" (*physical* + *digital*) o, lo que es lo mismo, la unión de lo físico y lo digital, es indispensable para los negocios y, también empresas que asesoren a las compañías para solucionar este gran reto.

En lo que respecta a temas como los centros comerciales, tal vez no se eliminan, pero es un hecho que ya no crecerán. “Para mí las tiendas del futuro serán solo un lugar de contacto con las marcas, en donde se podrá tener una interacción y terminará la venta en línea para que te la lleven a casa. El *e-commerce* ha tenido una gran evolución y la gente ya confía mucho más que antes en este canal, sin duda”.

En otros temas, como los viajes, Óscar está convencido de que los viajes de negocios serán los primeros en eliminarse. “Antes parecía obligado el volar y viajar a otros lados para tener una junta, ahora ya nos dimos cuenta de que contamos con las plataformas que eliminan esto. Pero en el caso de los viajes de placer, al contrario, no solo no se eliminarán sino que habrá un crecimiento importante por la simple razón de que como seres humanos queremos salir, descansar, hacer a un lado el aislamiento en el que hemos venido viviendo”.

