JUAN PABLO REMOLINA

jpremolina@gmail.com



Hooy App: El poder local

Todo nace de un problema. Los restaurantes y comercios se enfrentan a plataformas tecnológicas con precios ocultos y que han aumentado significativamente; no les comparten los datos de sus clientes; prestan un servicio deficiente al usuario; los amarran a contratos de exclusividad; controlan el posicionamiento de sus productos; usan su información para montarles competencia; trabajan con domiciliarios sin seguridad social; generan costos excesivos para los clientes; y no brindan la confianza suficiente y por consiguiente, algunos se abstienen de participar del mercado digital.

Ante este panorama, una alternativa es quejarse en vano ante los gigantes de la tecnología. Otra opción es buscar solucio-

66 La confianza entre el gremio pudo más que el miedo y se aventuraron a construir su propio centro comercial digital. Ahora son 41 socios y 108 comercios en total

nes no solo a los problemas existentes, sino a muchos otros. A esta última opción le apostaron inicialmente 20 restaurantes, gracias al liderazgo de Rafael Mendoza, propietario de Zirus Pizza. Don Rafa tenía la idea de crear una app propia para vender su pizza, pero rápidamente se dio cuenta de que el éxito de la plataforma estaba en la unión de muchos restaurantes. Así que logró asociarse

con otros importantes restaurantes como Jarris, Battuto, Mouflet y Mercagán.

Para Diego Tarazona, uno de los socios, la idea sonaba como un salto al vacío. Tal como en la cueva del Indio en el municipio de Páramo en Santander: lanzarse desde una altura de 4 metros a un pozo en total oscuridad donde la única luz es la de una linterna apuntando a donde se debe caer. La confianza entre el gremio pudo más que el miedo y se aventuraron a construir su propio centro comercial digital. Ahora son 41 socios y 108 comercios en total. La gran apertura fue el 15 de noviembre y aunque no lo crean, ya pueden pedir a Libardog por esta app.

Hooy App nace en Bucaramanga para convertirse en una solución internacional. Varios países están interesados en replicar el modelo. Es gratuita. Los comercios venden sus productos a tarifas justas, pueden conocer los datos de sus clientes, cuentan con libertad para usar otras plataformas y dan la cara al cliente ante cualquier inquietud. Se busca la formalización de los domiciliarios y contribuir a mejorar el planeta. Cada litro de aceite usado que se le entregue al domiciliario se convertirá en monedas dentro de la app. Un ejemplo de asociatividad entre santandereanos para crear soluciones que benefician a todos los actores gracias a la tecnología. Y esto es solo el comienzo. Los invito a descargar Hooy App, hacer su primera compra y comentar su experiencia.