

Tendencia en las empresas, ¿esquema híbrido, remoto o presencial?



Daishi Murano, director de entrada de la Escuela de Ingeniería y Ciencias del Tec de Monterrey [campus Estado de México](#) y consultor empresarial, compartió su opinión respecto a las **prácticas que las empresas deberían adoptar tras la pandemia**.

¿Esquema **híbrido, presencial o remoto**? ¿Cuál ha sido la **reacción** de algunas empresas?
¿Cuáles han sido las necesidades de los consumidores y **cómo deberían responder los dueños de pequeños negocios**? Son algunas de las preguntas que el doctor Murano respondió.

*“Lo primero que tenemos que entender es que tras la pandemia **se han roto muchos paradigmas**. Algunos empresarios se acercaron a mí al comienzo de la pandemia pensando que podrían quebrar.*

*“Me decían que nunca habían vendido en línea o que no se podía hacer, y **lo que ocurrió fue lo contrario**. Con la pandemia **vimos que es posible cambiar de paradigma y lograr hacer negocios de formas distintas**”, expresó el profesor.*



width="900" loading="lazy">

¿Esquema híbrido, remoto o presencial?

Daishi explica que con la llegada de la pandemia las empresas **tuvieron que adaptarse, y que el proceso de digitalización**, que ya se estaba llevando a cabo lentamente, se vio acelerado.

A pesar de ello, señaló, la **importancia del contacto humano** también se hizo más evidente.

*“La pandemia nos vino a enseñar que somos seres sociales; hubo mucha gente alrededor del mundo con depresión y ansiedad por estar todo el día encerrado. **Necesitamos el contacto con las personas.**”*

*“Por ello, yo considero que el mejor esquema para trabajar es el híbrido. Quienes realizan **trabajo frente a una computadora bien pueden hacerlo desde casa.** Esto trae consigo varias ventajas”, detalló.*

Yo concluyo que el esquema que puede funcionar mejor es el híbrido.- Daishi Murano

De acuerdo con el profesor, **el esquema híbrido ha demostrado ser eficiente** en varios aspectos tanto para las empresas como para las y los colaboradores:

1. Costos

“Muchas empresas **dejaron de rentar edificios enteros**, y ahora, con el regreso paulatino, ya sólo necesitan **la mitad del espacio**. Hay un ahorro muy grande”, comentó.

2. **Compartir con la familia**

“Si la gente está en casa por periodos cortos, sienten esa calidez del hogar, de **saber que sus familiares están allí**. Esa compañía puede ayudar a ser más productivo”, dijo el profesor.

3. **Libertad de decisión**

“El traslado de casa a la oficina puede **implicar un gran costo en tiempo y dinero**; estar encerrado por periodos prolongados puede generar ansiedad, entonces lo mejor sería que cada quién **podiera decidir cuándo salir a la oficina y cuándo quedarse en casa**”, agregó.

4. **Ahorro**

“Durante la pandemia, las personas pudieron **ahorrar mucho dinero** en transporte, comidas, mantenimiento de sus vehículos, etc. También hay un **beneficio económico** para las y los colaboradores de las empresas”, explicó.



width="900" loading="lazy">

Espacios de colaboración o coworking

El consultor explicó que con la **disminución en la demanda de renta de oficinas** por la pandemia, las empresas que ofrecen espacios y servicios de **colaboración o coworking** han estado transformándose.

*“Estas empresas están **evolucionando** y están creando **espacios más abiertos**, espacios que son más cálidos y que te invitan a estar ahí y a **ser más productivo**.”*

*“Estos lugares **seguirán existiendo** porque muchas personas necesitan estar fuera de su casa y **relacionarse en un entorno diferente**; las empresas de coworking están viendo que se necesitan espacios **más abiertos y confortables para el trabajo**”, señaló.*

Recordó que actualmente ya hay muchas empresas que realizan **trabajo en casa prácticamente al 100 por ciento**, y que las y los colaboradores **salen para tareas específicas** como ver a algún cliente, supervisar proyectos o simplemente porque **pueden elegir ir a una oficina**.



width="900" loading="lazy">

Esquemas híbridos y remotos en México

*“En México existe una **idea errónea** al pensar que uno es más productivo cuando te ven **frente a una computadora o estás más horas en una oficina**”, señaló Daishi.*

Como consultor, explicó que por muchos años ha sido testigo de cómo grandes tiendas departamentales, plazas comerciales y pequeños negocios **abren sus locales prácticamente todo el día**, desde muy temprano hasta tarde.

*“Es muy común en este país, las tiendas abren todo el día aunque no haya gente. Algo que vimos gracias a la pandemia fue que **se pueden hacer las cosas de otra manera**.”*

*“Cuando recién **existió por primera vez el semáforo naranja** y algunas empresas empezaron a abrir, **el horario era reducido y aún así hubo ventas y ganancias**. La clave fue la **digitalización y el e-commerce**”, explicó.*

El profesor recordó algunas prácticas de tiendas departamentales en México que **vendieron más durante la pandemia** que antes de ella al implementar con mayor fuerza un **esquema de ventas en línea**.

La tendencia es hacer las compras y el trabajo en línea, sobre todo en las y los jóvenes.- Daishi Murano

Además, mencionó que ya desde hace algunos años principalmente en Europa **las jornadas laborales se han reducido**, y que esta tendencia continuará.

*“Ya todo es en línea, incluso las y los jóvenes realizan reuniones virtuales. Las horas presenciales en las empresas se han visto reducidas, y no porque se trabaje menos **sino porque uno puede ser más productivo desde casa**.”*

*“En México es muy común **no cerrar una tienda hasta que el último cliente se vaya**, o dejar abierto hasta tarde por si llega alguien. **Hubo una evolución con la pandemia**, el último **buen fin** se extendió en días pero **se redujo en jornada laboral** y fue muy exitoso”, señaló el profesor.*



width="900" loading="lazy">

Instituciones educativas

Con el regreso paulatino a las aulas de clase a nivel nacional, el profesor explica la importancia de **apoyarnos en la tecnología** en los procesos de enseñanza-aprendizaje pero **sin dejar de lado el aspecto de la presencialidad**.

*“En el tema de la educación y por las dinámicas del aprendizaje, creo que **es indispensable la presencialidad**. La interacción entre **profesor y alumno toma gran fuerza** cuando se está físicamente en un aula.*

*“**Las herramientas tecnológicas potencian el proceso de enseñanza-aprendizaje**; hay ya muchos simuladores de procesos de negocios, de física, química, etc. Puedes ya controlar y programar un robot desde tu casa, y si **sumamos la calidez y humanidad de la relación social**, definitivamente es mucho más rico ese aprendizaje”, compartió.*

El consultor refirió que la **colaboración será uno de los ejes más importantes** en los proyectos tanto en instituciones educativas como en empresas.

*“Esto significa que **no necesitaremos estar en el mismo edificio**, la colaboración será mundial y podremos estar en un proyecto veinticuatro siete gracias a nuevas plataformas. **Iniciar en Nueva Zelanda**, continuar en Japón, luego Inglaterra, Miami, México y Perú, por poner un ejemplo”, citó el consultor.*



width="900" loading="lazy">

Recomendaciones

Daishi compartió algunas recomendaciones que él considera importantes para cualquier persona que desee emprender o que ya tenga una empresa:

1. “Se están generando **nuevos espacios de convivencia física**, se han roto paradigmas y todo está apuntando a la **hiper personalización en servicios y productos**.”
2. “**Entender y atender las necesidades de los clientes**. Hay quienes prefieren la parte presencial y otros la parte 100% en línea. Ya vimos que **ambas formas** pueden funcionar, pero la **tendencia es que todo sea en línea**.”
3. “Hay que estar muy **atentos a las tendencias y tener una mentalidad flexible**; si te quedas **haciendo las cosas como siempre** será menos probable que tengas éxito. La pandemia nos enseñó que quienes tuvieron **mayor éxito fueron quienes supieron adaptarse**.”
4. “**No tener miedo a la tecnología**. Al contrario, aprovecharla y **usarla a tu favor**, hay millones de aplicaciones. La pandemia nos obligó a usarla, **hay que evolucionar y ser muy veloces para entender cuándo hay que cambiar y hacer las cosas diferente**”, finalizó el consultor.

TAMBIÉN QUERRÁS LEER: