

PYME

JULIO-AGOSTO 2017
Vol. 10 AÑO 2

 CAPITAL



LAS EMOCIONES
TAMBIÉN VAN A
LA OFICINA

¡QUE NO TE ROBEN
TUS IDEAS!

TOMA *RIESGOS*



i want to **CO**

Business center

DAY PASS

1 Persona
1 Día
Workstation
Coffee Station

R PASS

Workshop Room
10 Horas
Vigencia 12 meses

EASY PASS

1 Persona
10 Días
Workstation
Coffee Station
6 Hrs Meeting Room

BASIC PASS

1 Persona
20 Días
Workstation
10 Hrs Meeting Room
+50 copias / impresiones
+15 llamadas locales

FULL PASS

1 Persona
30 Días
Workstation
15 Hrs Meeting Room
+100 copias / impresiones
+30 llamadas locales
+Recepción de llamadas
+Domicilio Comercial



1

2

04

Boreout
Síndrome de
aburrimiento
laboral

07

Las claves
para vender tu
producto por
internet

08

El retorno de
la nostalgia

10

Conviértete en
un emprendedor
digital

12

Las emociones
también van a la
oficina

14

Que no te roben
las ideas

15

¡Toma Riesgos!

16

Productividad
en 6 horas

19

Marketing digital
en estadísticas

22

Trabajar a
distancia

Revista Pyme Capital © año 2017, número 10, revista bimestral publicada por Consejo Empresarial del Sureste Asociación Patronal Asociación Civil. Todo material enviado para su publicación será propiedad de la revista. Reserva de derechos al uso exclusivo del **Título: 04 -2017 - 071917422500- 102**. La originalidad de los artículos así como las opiniones expresadas serán responsabilidad de los autores. Toda la correspondencia debe dirigirse a la siguiente dirección: calle 25 letra C, número 343 Fraccionamiento La Florida, Mérida, Yuc., México **Tel. 1 96 19 68**.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor ni de la empresa encargada de su publicación. Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de: Consejo empresarial del Sureste Asociación Patronal A.C



BOREOUT **SÍNDROME DE** **ABURRIMIENTO** **LABORAL**

¿CÓMO EVITARLO?

Por: D.V.C.

Las largas jornadas laborales que nos mantienen en la oficina, pueden ser un factor que afecte considerablemente nuestro desempeño laboral, y puede llegar al punto en el que afecte la vida cotidiana fuera del ámbito laboral, a esto se le conoce como *síndrome de boreout*.

El empleo es una situación tan cotidiana que rápidamente pasa a formar parte de nuestra vida diaria, pues lo que ocurre en el transcurso de la jornada laboral, es bastante probable que se refleje en la manera en la que nos comportamos y relacionamos con las personas que nos rodean, en especial cuando no nos gusta lo que hacemos; las relaciones afectivas podrían dañarse.

Varios expertos en el ramo de la salud laboral, advierten sobre este problema, que ya lleva tiempo afectando a los trabajadores y se deriva

en **un cuadro de síntomas causados por la inconformidad laboral: el síndrome de boreout**, que afecta la productividad, así como la salud mental y emocional de quienes lo padecen.

Y es que, contrario a la creencia popular, cuando un individuo no rinde en su empleo, no es porque sea un flojo o desinteresado, sino existen varios factores que pueden mermar el buen desempeño laboral de algunas personas, como la motivación, el estrés y por supuesto, el síndrome de boreout.

Dan Malachowski, propietario del grupo financiero Baron, realizó un estudio que reveló que el 15% de los empleados de oficinas sufren esta afección.

A pesar que el nombre es muy parecido a otro fenómeno muy común en el entorno del oficinal, el síndrome de burnout, se trata de condiciones completamente distintas, sin embargo; con iguales consecuencias para la salud laboral del trabajador y su rendimiento.

El burnout hace referencia al estrés crónico, mientras que el boreout se relaciona con la falta de motivación para trabajar, pues no existe un aliciente que motive al empleado para llevar a cabo sus funciones dentro de la empresa. Hay que matizar, pero, que la desmotivación es un fenómeno subjetivo y, por tanto, tiene que ver con las expectativas de cada personas y de otra serie de factores que influyen a la hora de percibir el trabajo como estimulante o no.

El boreout es un fenómeno algo complicado, es muy común que muchos oficinistas piensen que mantener la silla “caliente” mientras no se hace nada en horarios laborales es lo ideal, sin embargo, las consecuencias psicológicas de esta práctica pueden ser devastadoras, pues estar largas horas en el trabajo sin hacer nada, puede distorsionar el transcurso del tiempo y a la larga acarrear problemas muy serios a la salud.

Algunos de los factores que pueden causar esta afección son: trabajar solo por dinero,

inestabilidad laboral, no tener claras las funciones que se desempeñan, tareas repetitivas, nula posibilidad de promoción, altas expectativas, sobre capacitación del trabajador, o un liderazgo que no permita el desarrollo del empleado dentro de la empresa.

Es importante que las empresas sean conscientes respecto a este mal tan común, pues no afecta únicamente a quien lo padece, sino **puede traer consecuencias negativas, como la fatiga, falta de concentración, actitud negativa por parte de los trabajadores, comportamientos hostiles e incluso el consumo de drogas**, ocasionando irremediablemente el descenso del rendimiento laboral.

Si te identificas con alguno de los síntomas mencionados anteriormente, tu mejor opción es externar tus sentimientos con los directivos de la empresa con el fin de llegar a una solución en conjunto, que se propongan cambios. La ayuda psicológica también puede ser de gran ayuda, sin embargo, la mejor manera de mitigar el problema es prevenirlo desde la organización, aquí presentamos algunas estrategias que se pueden emplear:

- **Trabajar de manera positiva en las redes de comunicación de empleados hacia la empresa.**
- **Mejorar el grado de autonomía en el trabajo.**
- **Erradicar el conflicto de rol y trabajar para definir claramente las funciones y roles de los empleados.**
- **Planificar adecuadamente los procesos de selección.**
- **Aplicar programas de adquisición de destrezas emocionales y de resolución de problemas para los trabajadores.**
- **Trabajar en la implicación y participación de los empleados dentro de la empresa.**
- **Flexibilidad en horario.**
- **Mejorar los criterios de promoción de los trabajadores.**

SEGUROS A.R.



PREGUNTA POR NUESTROS

SEGUROS COBERTURAS

9993.20.24.26



IMAGEN, CONTENIDO & NAVEGACIÓN

LAS CLAVES PARA VENDER TU PRODUCTO POR INTERNET

Por: D.M.A.

La emergencia del internet ha cambiado significativamente el paradigma de adquisición de bienes, digitalizándolo y propiciando el desarrollo de plataformas cada vez más seguras para que los usuarios realicen compras desde sus teléfonos inteligentes u ordenadores.

Es de suma importancia para quien emprende un negocio, adaptarse adecuadamente a estas -ya no tan nuevas- formas de comercio, tanto en la promoción como en el intercambio, por lo que si se tiene un producto de consumo masivo, es vital generar una experiencia de compra online innovadora para conquistar a los clientes de una vez por todas.

Las cifras de ventas en línea de productos de consumo masivo van en aumento, según una firma de investigación de mercados, por lo que se considera que para el 2018, al menos el 50% de la población mundial tendrá acceso a internet, y a finales del mismo año, se prevé que el número de dispositivos móviles supere al número de habitantes del planeta.

Ante dichas cifras, es crucial para la supervivencia de las empresas, el brindar a sus clientes una experiencia de compra en línea que sea divertida, fácil y dinámica, para atraer a sus consumidores. Corea y Francia son países que han logrado esto; el primero a través de una atractiva campaña a la hora de la comida, y el segundo con un sistema en donde el cliente compra productos por internet y posteriormente los recoge en algún punto de venta cercano.

En México aún es bajo el número de internautas que realizan este tipo de compras a través de la red, pero las campañas desarrolladas en otros países que han logrado impulsar este tipo de compra, son una gran plataforma de aprendizaje para que los empresarios y emprendedores mexicanos apuesten aún más fuerte por el comercio digital.

Es importante remarcar, que **para que el usuario se interese**

en comprar algún producto ofrecido en tu sitio de internet, se debe innovar en la experiencia de compra. El objetivo es que el cliente visite tu página y se quede en ella, para eso, las siguientes recomendaciones:

Imagen: Los diseños rebuscados no son aconsejables, es decir, aquellos que contienen muchas pestañas y shortcuts, es *mejor enfocarse a una imagen sobria y sencilla,* que garantice al internauta una navegación rápida, segura y atractiva.

Esto se puede lograr a través de la experiencia de un diseñador experto. Solicítale una propuesta muy visual con galerías de imágenes de los productos, clasificadas en categorías.

Contenido: Un error muy recurrente en las páginas de ventas por internet, es que están llenas de textos interminables. Para hacerla más dinámica, *se recomienda optimizar el espacio con breves descripciones de los productos, acompañando a la parte de la imagen.*

Además de anexas una breve descripción del producto, asegúrate de incluir sus funciones, el precio y las políticas de garantía, al igual que los métodos de pago y entrega, cambios y devolución. También es deseable un “quienes somos” y “contacto”.

Navegación: Dinamizar la navegación del sitio es una herramienta básica para vender por internet. *Una página que tarda en desplegarse más de tres segundos, simplemente no funcionará.*

Preocúpate por no hacer perder el tiempo a los consumidores y desarrollar una interfaz ágil. Pídele al diseñador un diseño simple, algo muy elaborado puede llegar a resultar aburrido y alentar la navegación, ocasionando finalmente que el cliente en potencia abandone el sitio.

EL RETORNO DE LA NOSTALGIA

Por: E.L.C.





La moda que pasó de moda, vuelve a estar de moda. **La nostalgia –aquellos recuerdos de la infancia y juventud– se han convertido en un negocio actualmente,** en especial entre los Millennials.

Desde hace unos años, *la cultura popular ha retomado los elementos de hace unas décadas para vender.* Por eso es que tantas películas que se proyectaron en los ochenta y noventa son relanzadas para impactar a las nuevas audiencias pero, en especial, disparar los recuerdos y las memorias de las viejas.

El marketing actual ha sabido cómo activar la nostalgia. Lo que logra es de ciencia ficción: permite al consumidor viajar en el tiempo hacia un pasado conocido en el que se cómodo y con recuerdos de amigos y familia.

Pokemon Go es uno de los mejores ejemplos de cómo se emplea la nostalgia como estrategia. Miles de personas alrededor del mundo salieron a la captura de los pokemones.

Pero, también, en un mundo con innovaciones tecnológicas que maravillan a cada momento, por lo que los recuerdos nostálgicos son un lugar seguro para el cliente.

El diseñador gráfico Miguel Bielsa considera que **“Vivimos en un mundo donde todo es novedad, lo que causa desconcierto y a la vez parece que siempre nos están engañando”**, comenta. *“También por eso, el pasado gusta; porque transmite confianza”.*

De acuerdo con un estudio publicado en el Journal of Consumer Research en 2014, **los consumidores están dispuestos a gastar más cuando se sienten nostálgicos.** Y, según el Euromonitor, tras una consulta, “la gente es más propensa a pagar por productos y servicios capaces de recrear los sentimientos de seguridad y tranquilidad con los que se identifican las épocas pasadas, y este efecto

se amplifica sobre todo en las fases de incertidumbre política y económica”.

Ejemplos de la nostalgia en mercadotecnia son muy claros. La aparición de las cámaras fotográficas instantáneas, las antigüedades, o la ropa retro. También los bares y restaurantes *se han adaptado para hacer recordar elementos del pasado.*

Según un reportaje de El País, el principal objetivo de las campañas de nostalgia son las personas nacidas en los ochenta y noventa, que en 2025 representarán el 75 por ciento de la fuerza laboral en el mundo.

Entonces, **la nostalgia como estrategia de negocio funciona muy bien si se aborda con una perspectiva Millennial,** es decir que también debe considerarse que el consumidor de los recuerdos se desenvuelve en el medio digital, como las redes sociales y los smartphones.

Para realizar una estrategia de negocios enfocada en la nostalgia, la revista Entrepreneur recomienda que se enfoque en un mercado específico. La gente que nació en los ochenta representan 13 millones de personas en México, según el Instituto Nacional de Geografía e Informática (Inegi).

El segundo punto es estudiar los elementos comunes del pasado del público al que plantea abordarse. Menciona que se realicen Focus Group para el análisis, pero también investigar sobre la época en la que crecieron. Otro paso sería la definición del producto que se plantea lanzar y analizar su aceptación.

Por último la creación del plan de negocio, en el que **“la nostalgia es un viaje hacia el pasado, un recorrido diseñado para evocar el paraíso perdido: significa proporcionar a los consumidores los medios para revivir las experiencias de su adolescencia”.**

CONVIÉRTETE EN UN EMPRENDEDOR DIGITAL Y GANA DINERO EN **INTERNET**

Por: J.C.

La emergencia de nuevas tecnologías, entre ellas el internet, ha generado un cambio de paradigma en la forma en la que se hacen negocios en la actualidad. Lejos de las ventas demostrador, las pantallas de los diversos dispositivos se han convertido en anaqueles de los más variados productos y servicios, dando lugar a nuevos modelos de negocios.

Muchas personas, cuando leen sobre cómo generar dinero por internet, piensan en sitios de publicidad engañosa o con ofertas demasiado buenas para ser verdad, sin embargo, hay personas que lo están haciendo bien.

Al igual que con el modelo tradicional, existen diversas estrategias para hacer dinero a costa de los medios digitales, a continuación te compartimos algunos de ellos que puedes poner en marcha y así obtener ganancias en línea.

Educación y capacitación:

Se trata de un modelo de negocios que varias universidades de prestigio alrededor del mundo han implementado, y consiste en dar clases en línea. El internet y las cámaras web han facilitado que numerosas instituciones educativas lancen escuelas online.

Oferta de servicios:

Esta es una de las formas más fáciles para comenzar a generar ganancias en internet, pues no se requiere una inversión para arrancar, existe una gran variedad de formas de proveer un servicio, es cuestión de identificar las necesidades del mercado y poner en marcha tu creatividad para cubrir las.

Creación y venta de productos:

Si tienes experiencia en algún tema en especial, entonces puedes empaquetarlo y convertirlo en libro, curso, software, podcast, DVD, entre otros formatos. La mejor

manera de esparcir la palabra y vender estos productos es a través de webinars.

Venta de publicidad a través de tu sitio:

Cuando cuentas con un sitio con un amplio tráfico de internautas, es probable que muchas compañías se interesen por anunciarse en él. No importa el giro que tenga tu sitio, o si generas contenido, los índices elevados de actividad seguramente despertarán el interés de más de un empresario, quien te contactará para colgar anuncios en tu página. No olvides contar con una sección de contacto.

Esos son solo algunos de los consejos que pueden ser de gran utilidad a la hora de emprender vía internet y aprovechar las largas horas que pasamos frente al ordenador, ganando un dinero extra con el uso adecuado de las nuevas tecnologías.





Daniel Arandia
- AGENTE DE SEGUROS -

(999) 949.29.99

POR UN FUTURO SEGURO PARA TU FAMILIA



CONSULTORÍA EN
PROYECTOS SOCIALES

196.19.68
Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro,
Mérida, Yucatán.
cdc.desarrollo@gmail.com

LAS EMOCIONES TAMBIÉN VAN A LA OFICINA

Por: R.C.C.

“Cada cabeza es un mundo”, dice la sabiduría popular, y con las emociones ocurre algo similar, pues los seres humanos somos emocionales por naturaleza, y tenemos distintas formas de manifestarlo. Hay quienes tienen un gran dominio sobre sus emociones, así como hay quienes se dejan llevar por ellas en su totalidad.

En el ámbito laboral y empresarial en general, es de suma importancia la gestión de las emociones, pues esto nos permitirá ejecutar de manera adecuada las distintas tareas que conlleva dirigir un negocio. Cuando una emoción nos domina, automáticamente dejamos de concentrarnos, incluso se puede dar el caso de que nos bloqueemos por completo.

El enojo y la frustración son parte de la vida cotidiana, y pueden potenciarse en el trabajo, en donde es muy común ceder ante la impotencia por las consecuencias que podría conllevar el manifiesto del descontento. **No siempre existe la libertad para hablar sobre lo que nos incomoda en nuestro entorno laboral.**

Hay diversas técnicas para controlar las emociones y que estas no nos sobrepasen, aquí te presentamos algunas de ellas, muy útiles para obtener esa paciencia que tanto necesitamos en el trabajo.

Conoce tus reacciones:

Identificar cuáles son los estímulos que causan que una emoción en específico se manifieste, es la base para tener dominio de uno mismo. El cuerpo humano refleja las emociones de distintas formas, es nuestro deber identificar a tiempo cuando estas comienzan a hacerse evidentes. Las formas más comunes en las que esto sucede son: la sudoración excesiva, enrojecimiento en la cara, aceleración del ritmo cardíaco, temblor en las manos, jaqueca, entre otras.

Encontrar la raíz del problema:

Es crucial para el control de las emociones, el *conocer cuál es el detonante que nos hace reaccionar de cierta forma, muchas veces esto puede ser producto de varios factores acumulados, lo que ocasiona una reacción negativa con el más mínimo estímulo, a esto comúnmente se le conoce como “explotar”.*

La respiración es la clave:

Los ejercicios de respiración pueden ser una herramienta de suma utilidad ante una situación en la que nos encontramos bajo presión, pues estas controlan el sistema nervioso y son un aliado a la hora de pensar con mayor claridad. Es aconsejable

practicarlos todos los días, antes y después de la jornada laboral, no es necesario sentirse estresado para hacerlos.

Estos ejercicios tienen una duración aproximada de diez minutos, y es importante señalar que los pulmones deben estar en óptimas condiciones para efectuarlos, por lo que si eres fumador, o tienes problemas cardiovasculares, es recomendable consultar a un profesional de la salud.

Pon una mano en el pecho y la otra en el abdomen, inhala profundamente por la nariz y asegúrate de que el diafragma se infle para que se ensanchen los pulmones. Haz entre 6 y 10 respiraciones lentas por minuto.

Sé honesto contigo mismo:

Tener constantemente emociones negativas solo atraerá más cosas negativas a tu vida. Cuando se está bajo presión o experimentando un momento de estrés, debido a una discusión con un compañero de trabajo, es **importante enfrentarlo**.

Son muchas las situaciones que se pueden dar en el ámbito laboral, ante las cuales puede presentarse un sentimiento de impotencia, por ejemplo, al no poder realizar una tarea. Ante esta situación **la honestidad juega un papel clave para la resolución**

de problemas.

Propicia un ambiente laboral amigable:

Las personas somos sociables por naturaleza; no hay motivo para cohibirse en la oficina, de hecho **es recomendable tener un grupo de amigos para conversar e incluso encontrarse fuera del horario** en que laboran.

Una de las ventajas de esta práctica, es que puedes buscarlos para desahogarte en momentos de estrés y de tensión, o por lo menos para pedirles algún consejo respecto a alguna situación, pues a fin de cuentas están en un contexto muy similar.

Lo mejor que puedes hacer en el trabajo es mantenerte alejado de las situaciones conflictivas, realizar las tareas prioritarias a tiempo, ser honesto cuando no sepas hacer algo y tener pequeños descansos para tomar aire y relajarte.

QUÉ NO TE ROBEN LAS IDEAS

Por: C.E.P.

Una empresa exitosa, casi siempre es producto de una idea brillante. A lo largo de la historia, las ideas brillantes e innovadoras han sido objeto de innumerables situaciones, que oscilan entre el éxito y el fracaso; tal es el caso del robo de propiedad intelectual.

¿Cómo evitar que una idea sea robada a los trabajadores de una empresa en formación? *Walter Rolando, licenciado en Creación y Desarrollo de Empresas,* plantea una posible solución respecto a este problema tan recurrente en los proyectos emergentes.

Según el académico, el problema se sitúa al inicio del camino del emprendimiento, pues se tiene *la difícil tarea de realizar un poco de cada actividad que requiera la empresa:* hacer las compras, limpiar, formar parte del equipo de producción, labor de ventas, redes sociales; incluso mantenimiento. Debido a esto, el tiempo y los recursos son limitados para ponerse a pensar en temas jurídicos.

Rolando plantea, que dicha problemática generalmente se soluciona con la firma de un documento desde que un nuevo elemento se incorpore al proyecto, estos pueden ser un acuerdo de declaración de privacidad, o uno de confidencialidad (*NDAS, por sus siglas en inglés*).

En los documentos mencionados, están estipulados los límites de divulgación de información, así como las multas, en caso de ser necesarias. Si tu idea es realmente brillante, es recomendable asegurarte que todos los involucrados en tu empresa, firmen estos documentos, para evitar futuros problemas jurídicos.

Actualmente existen facilidades para la elaboración de este tipo de documentos, el internet pone al alcance de cualquier persona las herramientas para efectuarlos, incluso sin conocimientos legales, Google te proporciona múltiples ejemplos que son fáciles de adaptar a tu negocio. Es recomendable **consultar previamente con un abogado,** sin embargo, si no cuentas con los recursos para contratar uno, puedes hacer uso de esta información y así proteger

tu propiedad intelectual.

Es muy común que los nuevos emprendedores tengan miedo a que les roben una idea, por lo que suelen ser muy celosos con la información. Finalmente lo único que logran con esto, es limitar sus probabilidades de éxito, pues todo se almacena en su cabeza y no tienen el visto bueno de su mercado meta, o de los expertos en la industria para que les ayuden a aterrizar su idea.

Vale la pena **analizar el panorama y tomar decisiones;** si lo que prefieres es conservar cada detalle del negocio para ti mismo o exponer la idea al mundo y ver cómo se materializa, claro, mediante los documentos mencionados.



¡TOMA RIESGOS!

Por: G.C.

Poner en marcha un negocio no es cosa sencilla, pues es necesario **tomar ciertos riesgos que podrían afectar diversos ámbitos de nuestras vidas**, como las finanzas personales, la carrera profesional, y en algunos casos, el equilibrio mental y emocional, sin embargo, si se obtienen los resultados esperados, es cuando nos damos cuenta que valió la pena.

A continuación te presentamos algunos de los riesgos que la mayoría de los emprendedores deben tomar para *poner en marcha una empresa exitosa*:

Prescindir de un salario fijo:

En muchas ocasiones es necesario abandonar el trabajo actual para emprender un negocio, es recomendable contar con un plan B, es decir, un plan de apoyo en caso de que la idea fracase y poder retomar la carrera o el trabajo, según el caso.

Sacrificar capital personal:

Esto significa que a pesar de los apoyos externos que se puedan conseguir, como préstamos y programas gubernamentales, los futuros empresarios deberán sacar dinero de su propia cuenta para comenzar. Es probable que no tengas que vaciar tu cuenta bancaria, sin embargo, será necesario desembolsar algo de dinero.

Confiar en el flujo económico:

Por más que cuentes con una línea de crédito, es muy estresante estar a la expectativa del flujo de efectivo. Puedes predecir que será un año rentable pero lucharás contra las necesidades diarias si tus ingresos no coinciden o los costos son mayores. Las facturas pueden acumularse rápido y si no tienes los ingresos suficientes para reponer lo que sale puedes quedarte sin dinero para pagar un sueldo.

Anticiparte a las tendencias populares:

Uno como emprendedor, nunca será capaz de conocer



de una manera eficaz los intereses del público meta de tu negocio, a pesar de las múltiples investigaciones de mercado que puedan llevarse a cabo; la gente es impredecible, y esto puede ser un factor que influya en tus planes. Aun cuando el panorama pinte bien para tu negocio, siempre existe la posibilidad de que se vayan con la competencia, lo que arruinaría tu modelo financiero.

Tener empleados clave, y confiar en ellos.

Al empezar un negocio, el equipo que tengas trabajando para ti estará incompleto, es probable que cuentes con un pequeño grupos de personas que hagan funcionar que la empresa siga adelante, y es importante depositar tu confianza en ellos, sobre todo si cuentan con habilidades especiales y están dispuestos a trabajar por un salario bajo al principio.

Donar tiempo y salud:

Para que tu empresa tenga éxito, tendrás que invertir mucho tiempo. Es común que los emprendedores se olviden de dormir y no tengan tiempo para realizar sus actividades cotidianas, lo cual a la larga puede provocar estrés.

Las recompensas del emprendedurismo normalmente superan estos riesgos, pero debes estar preparado para tener este estilo de vida. Los riesgos no deberían alejarte de cumplir tus sueños. En lugar de eso, vélos como lo que son: obstáculos necesarios para algo más grande. No hay forma de evadir estos riesgos, pero si lo reconoces los superarás.

PRODUCTIVIDAD EN 6 HORAS

Por: C.S.

El asunto de la jornada laboral siempre ha sido un tema que atañe a empleados y directivos en una empresa, pues resulta un factor que puede modificar drásticamente el rendimiento del personal, y por ende, el desarrollo de un negocio. A últimas fechas, **el equilibrio entre la vida personal y el trabajo ha cobrado gran relevancia.**

En revistas especializadas, o incluso en voz de colegas, recibimos consejos para deshacernos del estrés, sentirnos más plenos, aumentar nuestro tiempo libre, para realizar actividades como ejercitarse o convivir con la familia. A pesar de tan bien intencionadas sugerencias, la raíz de este malestar no puede combatirse con ejercicios de respiración ni meditaciones, pues según expertos, **se relaciona directamente con el tiempo que pasamos trabajando.**

En un artículo publicado recientemente por el periódico **The Guardian**, se presentaron varios casos de *organizaciones y empresas suecas que decidieron disminuir las jornadas laborales de sus empleados a seis horas, con el fin de tener empleados más alegres y productivos.* Dicha estrategia, trajo consigo una serie de beneficios que **se evidenciaron tanto en la motivación de los empleados como en los objetivos de la empresa,** a continuación, haremos mención de algunos.



Reducción de la rotación del personal:

Lugares como hospitales, centros de salud y pequeños negocios, llevaron a cabo el experimento y notaron una disminución drástica en la rotación del personal. Maria Brath, experta en salud y productividad empresarial, afirma que se trata de *una gran ventaja competitiva, ya que una mejor paga en otra compañía no sería comparable con las horas más cortas que ofrecieron* las que fueron partícipes de la prueba.

Incremento en la productividad:

Los directivos de una popular agencia automotriz sueca, decidieron implementar el programa y **recortaron el número de horas de trabajo** a los mecánicos, pues el estrés al que eran sometidos frecuentemente derivaba en errores que le cuestan a la compañía. *Desde entonces, el uso de las máquinas ha demostrado ser más eficiente, y las ganancias han aumentado en un 25 por ciento.*

Colaboradores y clientes felices:

La misma compañía automotriz, también **notaron que tanto los colaboradores como los clientes han manifestado su conformidad con el cambio**, pues se reduce el estrés y al viajar en horas de menos tráfico, también disminuye el tiempo de traslado entre el trabajo y la casa. *De igual forma incrementa el tiempo libre para dedicarlo a actividades personales.*

Cabe mencionar, que los centros de salud que han adaptado esta política, han sido mucho más susceptibles al cambio. **Los empleados reportan que se sienten con más energía y entusiasmo, no solo en la vida laboral, sino en la personal también**, lo cual es de suma importancia en la industria de la salud, donde las enfermedades, la depresión y el estrés son muy comunes entre los trabajadores, lo que propicia que brinden un mejor trato a los pacientes.

No cabe duda que Suecia está a la cabeza en este tipo de iniciativas, que buscan hacer una diferencia importante en el estilo de vida de sus habitantes. *Vale la pena reflexionar sobre las consecuencias que dicha política laboral traería a las empresas latinoamericanas.*





Piensa en su futuro...

Gabriela Campos

Agente de Seguros

Cel. (999) 949.29.99



MARKETING DIGITAL EN ESTADÍSTICAS

Por: C.O.

La publicidad online es un rubro que a últimas fechas ha cobrado relevancia en el ámbito empresarial, por lo que invertir en ella es una estrategia frecuentemente recomendada por los expertos. Si lo que necesitas es reenfoque tu campaña publicitaria en medios digitales como las redes sociales; *es aconsejable consultar el estudio de marketing que realizó la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI)*, en donde se ponen sobre la mesa interesantes conclusiones respecto a la mercadotecnia en línea.

Dicho análisis, **arrojó resultados que pueden ser de suma utilidad para la recomposición de tu campaña**, por ejemplo, ¿sabías que nueve de cada diez internautas ven publicidad en Internet, que 46.6% de las personas que navegan en la red han realizado alguna compra después de haber visto publicidad en línea, que 64% sigue alguna marca en redes sociales para conocerla mejor y que 57.9% lo hace para conseguir ofertas?

Aunado a lo anterior, es **preciso conocer que la principal actividad que los mexicanos realizan en línea es el uso de redes sociales**, seguida por el envío y recepción de correo electrónico, navegar por sitios empresariales, enterarse de las noticias, mensajería instantánea, uso de aplicaciones para teléfonos inteligentes y finalmente

escuchar música en alguna de las plataformas digitales disponibles en el país.

Ante estas estadísticas, a continuación, *te presentamos algunas de las conclusiones más importantes de la investigación*, conocerlas; contribuirá a la mejora de tus relaciones con los clientes y proporcionará algunas pistas que a la larga generarán una oferta más personal para tu público.

El sector de consumo, en especial **el área de bebidas y cervezas, son las categorías con mayor número de seguidores en Facebook**, arrojando una media de 17 millones de “me gusta”, seguido de las compañías automotrices, con poco menos de 2 millones y medio de fans en dicha plataforma.

Las cuentas de Twitter con mayor número de seguidores corresponden al sector de servicios, siendo las firmas aeroportuarias y aerolíneas las que encabezan la lista, contando con un promedio de 310 mil seguidores, seguidas por las compañías de teleco-

municaciones, con un promedio de 221 mil asiduos.

Con un promedio de 15 posts diarios, el sector de las telecomunicaciones lleva la delantera en la lista de categorías que más mensajes publican en Facebook diariamente, seguido por el comercio departamental con 13.2 posts, y el de servicios financieros, con 13. En Twitter predominan los medios de comunicación, con 188 diarios, y el sector logística y transporte, con 172.

Tomando en cuenta el nivel de interacción de los usuarios en ambas redes; **Facebook supera a Twitter**. Los likes representan el 90% de la interacción, compartir posts ocupa el segundo lugar con un 7%, y el 3% restante se refiere a los comentarios.

El estudio de la AMIPCI se compone de las primeras 100 empresas listadas en el “*Ranking de las 500 Empresas de Expansión*”. La recolección de información se realizó entre los meses de agosto y septiembre de 2014 y se consideraron únicamente empresas “activas” en redes sociales.





Innovación

Compromiso

Orientación

Resultados

TRABAJAR A DISTANCIA

Por: R.L.

La movilidad laboral, es decir, **el trabajo a distancia, es una modalidad de hacer negocios que ha tenido mucho auge a últimas fechas.** En este artículo, proponemos voltear hacia un esquema de trabajo móvil, donde tus colaboradores sean más productivos y puedan trabajar sin importar el momento o lugar.

Implementar esta estrategia en la forma en la que desarrollamos nuestras actividades empresariales, **puede acarrear diversas ventajas**, por ejemplo, un estudio sobre movilidad laboral, realizada por Adecco México, reveló que *el 98 por ciento de los participantes ven a la movilidad laboral como una actividad para crecer laboralmente y 94 de cada 100 la perciben como un medio para aumentar su competitividad.*

De igual forma, este modelo ha sido adoptado por numerosas empresas como respuesta al dinamismo que demanda su negocio, al igual que a la expectativa de sus colaboradores. Evidentemente, **la tecnología es un gran aliado en esta transición**, pues funge como un importante habilitador de la movilidad, por lo que te presentamos algunas herramientas que puede ser de suma utilidad.

Asesórate con expertos en el tema: Entre la oferta de dispositivos móviles que las empresas de telecomunicaciones ponen al alcance, se encuentran teléfonos inteligentes, tabletas y laptops para que tus empleados desarrollen sus actividades en cualquier lugar. Es recomendable acudir a los centros de servicio y exponer el modelo de negocio, para recibir la asesoría adecuada respecto al equipo que más conviene a la empresa.

Asimismo, **el Microsoft Office 365 es la herramienta de productividad** que necesitan tus empleados para trabajar a distancia. Pueden trabajar en cualquier momento y lugar con Word, PowerPoint, Excel, Outlook y OneNote, eficientando con ello tiempos de respuesta y productividad. Todo, *con solo un dispositivo con conexión a Internet.*

Las **redes sociales empresariales como Yammer**, también

serán grandes aliados en la empresa, pues ofrecen atractivos alcances en materia de colaboración, empoderamiento de los empleados, agilidad del negocio y conectividad organizacional. *Está disponible como parte del Office 365.*

Otra herramienta disponible en el Office 365 es **Lync Online**. Este software te permite conectar a los usuarios de equipos que usan Windows 8 y otros sistemas operativos, al ofrecer mensajería instantánea, voz, video y la posibilidad de realizar reuniones. También habilita llamadas de voz y mensajería instantánea para los usuarios de Skype.





**¿PENSANDO EN DISEÑAR, CONSTRUIR
O REMODELAR TU CASA?**

Tel. (999) 121 28 41





Inteligencia Organizacional

"Este es el comienzo de una
mejor versión de tu empresa"

www.intor.com.mx

- Capacitación • Consultoría • Proyectos •
- Jurídico • Finanzas • Desarrollo Industrial • Innovación • Mercadotecnia • Psicología Organizacional

Calle 25-C #343 x 34 y 36 Col. La Florida, Pinos. Mérida, Yucatán, México.

Teléfono: **+52 (999) 196.19.68**  @IntorConsultor