

A medida que crecemos, vamos quedando atrapados en un trabajo que no nos gusta, con el fin de planificar nuestra jubilación, y conseguir sobrevivir. Sin embargo, debemos lograr salir de esta espiral de sinsentidos. La forma de lograrlo es a partir del modelo DEAL (Definición, Eliminación, Automatización y Liberación).

La definición se centra en descubrir dentro de nosotros mismos aquellas cosas que nos impiden emprender ese camino propio que nos llevará a la libertad, y tratar de afrontar dichos miedos para lograr comenzar ese camino.

Sin embargo, para lograr esto, deberemos fijarnos objetivos y fechas; y cuanto más complejos sean dichos objetivos, mejor será para nosotros, pues más volcados estaremos en su consecución. Esta fijación de objetivos a lograr la haremos a partir de un onirograma.

Una vez hemos fijado nuestros objetivos, debemos tener en cuenta que eficacia y eficiencia no es lo mismo, y por lo tanto, deberemos perseguir nuestros objetivos de una forma eficaz (ya que la eficiencia es la que reina en el mundo, y desde luego que no es la mejor opción).

Para esto emplearemos el principio de Pareto, que viene a decir que el 80% de los resultados de cualquier cosa, provienen del 20% de productores. Por ejemplo, el 80% de la riqueza recae en el 20% de personas. Aunque esto puede darse en proporciones incluso más extremas.

Sabiendo esto, deberemos buscar siempre proporciones de Pareto que nos beneficien a la hora de hacer negocios, mejorando nuestras rentabilidades y disminuyendo la cantidad de trabajo que ponemos en nuestro negocio.

Además, con la finalidad de buscar mayor eficacia a la hora de trabajar, lo mejor será que limitemos el tiempo que destinamos a ciertas tareas, como son la de responder al correo electrónico o llamadas. Esto se debe a que habitualmente empleamos todo el tiempo disponible para realizar estas actividades, dejando de ser productivos.

Otra de las formas que tenemos de ser más eficientes y eficaces, es trabajar por “tandas”, de manera que hagamos la menor cantidad posible de trabajo, consiguiendo que ese trabajo sea rentable y obtenga más ingresos de los costes que ocasione ese “abandono” de carga laboral. Se dice abandono de la carga laboral, porque en muchas ocasiones, somos nosotros mismos el gran cuello de botella que los problemas no logran superar, y eliminándonos de la ecuación de nuestra propia empresa, lograremos que ésta funcione mejor.

De esta manera, a la hora de idear y desarrollar nuestra empresa, deberemos buscar un sistema que pueda sustituirnos, con la finalidad de que cuando no estemos nosotros, éste funcione igual que si estuviéramos constantemente pendientes de dicho sistema. Para crear este sistema, nos basaremos en que si un proceso no es suficiente importante, lo eliminaremos (en vez de automatizarlo); si dicho proceso sí fuera importante, lo que buscaríamos sería automatizarlo (ya que sería la opción más barata); y en caso de no poder automatizarlo y siga siendo importante, buscaríamos delegarlo.

Debemos tener claro, que el hecho de delegar algo no siempre hace que sea más barato. Supongamos que a un asistente una tarea le lleva 8h y cobra 10€/h y a otro distinto le lleva 2h y éste cobra 20€/h. El segundo asistente será más caro en términos relativos, pero no

absolutos. Por tanto deberemos delegar aquellas tareas que requieran tiempo, con el fin de no realizarlas nosotros, pero que su coste sea inferior al coste de haberlas hecho nosotros mismos.

Ahora, para crear nuestra “empresa”, deberemos buscar algo con lo que comercializar. Se recomienda empezar (si no se tiene experiencia) con productos, ya que estamos eliminando el coste por hora al ser un sistema replicable, y por lo tanto es más fácil de escalar. Para esto tendremos que elegir primero un nicho de mercado, después buscar ideas de productos (sin invertir un solo euro, ya que eso vendrá después) y finalmente crear dicho producto, teniendo en cuenta que los infoproductos son más fáciles de crear y más difíciles de copiar que los productos físicos.

Es fácil crear un producto y anunciarlo en una web sin realmente entregar el producto ni pedir datos de pago del comprador, con la única finalidad de conocer la demanda real que tendría nuestro producto. De esta manera podremos crear una estrategia de publicidad adecuada, y podremos entregar el producto después de realizar el proceso para comprobar la demanda que tendría nuestro producto tendría.

Una vez tengamos el producto, y hayamos comprobado que existe una demanda para él, deberemos pensar en enfocar los procesos de nuestra empresa a eliminarnos de dichos procesos. Esto se conseguirá a partir de la subcontratación y automatización de determinados procesos, como podrían ser los pagos o los envíos, la atención al cliente, etc.

Cuando somos emprendedores y trabajamos desde casa, todo esto es factible. Sin embargo, cuando trabajamos en la oficina, deberemos encontrar la forma de teletrabajar. Para esto, deberemos aumentar nuestro valor como empleados (somos una inversión para la empresa), debemos demostrar que rendimos mejor fuera de la oficina y ser capaces de demostrarlo a partir de números. De esta forma, podremos proponer un periodo de prueba para trabajar desde casa algún día a la semana, para finalmente teletrabajar a tiempo completo.