

# TRABAJA

Aumenta la productividad

# MENOS

y las ganancias

# HORAS

**actionCOACH**<sup>®</sup>  
BUSINESS COACHING

# Trabaja Menos Horas, Aumenta la Productividad y las Ganancias

Aprende cómo trabajar menos horas y generar más en 4 simples pasos.

"Aquellos que tienen el tiempo para perseguir sus pasiones y sueños experimentan lo que la vida verdaderamente tiene para ofrecer" Sr. John D. Rockefeller, fue un hombre que poseyó increíbles cantidades de dinero, pero dijo una vez, "No conozco nada más despreciable y patético que un hombre que dedique todas las horas del día a generar dinero, solo por el dinero en sí."

En otras palabras, saber cómo invertir el tiempo es una habilidad más valiosa que saber cómo generar, administrar, invertir y gastar dinero. Los emprendedores que quieren ser realmente exitosos se tienen que dedicar no solo a la acumulación de bienes financieros, sino también a dominar su preciado e insustituible tiempo.

Aquellos que saben cómo administrar, presupuestar y ahorrar tiempo – en lugar de permitir que el tiempo los administre a ellos – siempre se les va a hacer sencillo generar dinero extra. Irónicamente, demasiadas personas están tan ocupadas ganándose la vida que no tienen tiempo para generar una cantidad de dinero significativa. En su lugar, se acomodan con un salario mensual o por horas. Carreras enteras se gastan ayudando a enriquecer a nuestros jefes y empleadores. Pero, aun cuando los empleados puedan tener éxito en su rol particular, suelen no poder vivir una vida plena y apremiante que les permita disfrutar del tiempo con sus familias, amigos, pasatiempos y sueños.

## Rebasando las Limitaciones de una Mente Asalariada

No todos los negocios tienen la perspectiva, filosofía y la ambición necesaria para trabajar menos y generar el mismo – o hasta mucho más – dinero. Se necesita de un espíritu emprendedor, que se manifestará a niveles distintos según el individuo.

El neófito en la jerarquía empresarial es, en esencia, un emprendedor atrapado en el cuerpo y mente de un empleado por horas. Y a la inversa, la más avanzada manifestación del emprendimiento es la de un inversionista imaginativo y explorador creativo de todas las grandes posibilidades de la vida.

En medio de ambos extremos se encuentra la gran "clase media" de los dueños de negocios. La buena noticia es que cualquier persona puede superar la mediocridad para alcanzar su potencial completo. En solo 4 simples pasos, cualquier persona puede conseguir el poder para colocarse metas más elevadas y obtener la habilidad de generar más dinero en menos tiempo.

Examinemos primero los 5 niveles básicos del emprendimiento:

### 1) El Empleado Emprendedor

A estos individuos les gusta trabajar dentro de un marco familiar y seguro. Principalmente les interesa su subsistencia financiera, en oposición a emprendimientos más rentables que puedan requerir de nuevas experiencias más allá de su zona de confort establecida. Son empleados excelentes y sobresalientes por un tiempo, pero con el tiempo se aburren y se vuelven ansiosos. Aunque perciben como una buena propuesta el valerse por sus propios medios, suelen fracasar. Esto es porque les tienen aversión a los riesgos, son conformistas y se inclinan hacia complacer a los demás en lugar de actuar por sí mismos o aceptar roles dinámicos de liderazgo.



# Trabaja Menos Horas, Aumenta la Productividad y las Ganancias

Aprende cómo trabajar menos y generar más en 4 simples pasos.

---

*“La diferencia entre respuesta y reacción se reduce a la preparación pensada, la planificación previa, y a la acción intencional.”*

---

## 2) El Emprendedor Autoempleado

Son los emprendedores hazlo-tú-mismo que se alegran de ser libres de la autoridad de un jefe. Pero en muchos casos, tienen tanto empuje por la autonomía y por contar consigo que no tienen las habilidades administrativas para desarrollar equipos, liderazgo ejecutivo, ni delegación administrativa. Estas limitaciones implican que van a tender a trabajar solos por muchas horas, a responsabilizarse por completo por todos los detalles del negocio, y a evitar aprender nuevos métodos o dejarse ayudar por los demás.

## 3) El Emprendedor Administrativo

Estos emprendedores tienden a desarrollar sus organizaciones de manera sistemática, sin importar si el crecimiento es positivo o no para el negocio. Se suelen expandir cuando no es necesario, ignorando las ganancias primarias. Por lo general son malos administradores de pequeñas compañías flexibles y las vuelven voluminosas y pesadas al expandir demasiado la burocracia y los gastos internos.

## 4) El Dueño/Inversionista Emprendedor

Son emprendedores que no solo se enfocan en generar negocios, sino también en mercadearlos y venderlos como dueños e inversionistas. No se concentran en la venta de productos y servicios, sino en la venta de empresas completas, y suelen ser exitosos franquiciando sus empresas. Entienden que ser dueños de negocios es la fase corta de su estrategia. Vender las empresas para obtener ganancias es su enfoque principal, así que principalmente ven a sus negocios desde el punto de vista del inversionista, pensados para ser comprados y vendidos, no mantenidos de por vida.

## 5) El Emprendedor Visionario

El emprendedor que sube al nivel de disfrutar de muchos generadores de ingresos pasivos le puede dedicar tanto tiempo como él o ella quiera a perseguir sus metas personales. Aquellos en este renglón, por lo natural perciben su trabajo como la práctica de volver los sueños realidad. Se avocan a pensar en cómo hacer realidad las ideas geniales. Con recursos prácticamente ilimitados a su disposición, son capaces de lograr cosas que otros apenas pueden imaginar.

Cada uno de nosotros nos podemos colocar dentro de una de estas categorías de emprendimiento. También estamos en la posición perfecta para avanzar más arriba en la escalera de la evolución del emprendimiento. Hacerlo requiere de 4 simples pasos, y al seguir estos pasos, se nos hace posible trabajar por lo menos 10 horas menos a la semana sin sacrificar la productividad o las ganancias.

## **Paso Uno: Para Ganar Horas Extra, Deshazte de los Clientes Complicados**

Toma tiempo aprender cómo aliviar 10 horas de una semana típica de trabajo, sin sacrificar los ingresos, pero no es tan difícil como piensa la mayoría. La primera regla de cualquier sistema de administración de tiempo, es hacer lo mejor que puedas con el tiempo que tienes disponible. Esto quiere decir que tu tarea inicial es eliminar labores innecesarias y/o redundantes. Debemos preservar el tiempo que tenemos, porque es el único recurso que nunca podemos recuperar.

# Trabaja Menos Horas, Aumenta la Productividad y las Ganancias

Aprende cómo trabajar menos y generar más en 4 simples pasos.

El tiempo es dinero, y como dice el dicho: “El ladrón que más te debe preocupar es aquel que te roba el tiempo.”

Esto nos trae a un primer paso relativamente controversial: eliminar a los clientes que son una pérdida de tiempo y dinero. Los tienes que ver como ladrones especializados en robarte tu valioso tiempo. Necesitamos ya sea liberarnos de ellos, o transformarlos en clientes que alimentan las ganancias de manera proactiva.

Mientras que este enfoque puede parecer chocante para muchos emprendedores, es un paso práctico y esencial en el proceso de crecimiento. Algunos clientes sencillamente no valen tu tiempo. No pagan sus cuentas a tiempo, nunca se dejan de quejar de los detalles más triviales y llevan maniatados a todos tus empleados y gerentes en el negocio. Lidiar con ellos te cuesta preciadas horas y dinero y no te ofrecen nada a cambio. Una política inteligente en los negocios es “despedirlos” y enfocarte en los clientes que sí merecen tu atención: las personas que responden con lealtad y con transacciones rentables.

En ocasiones, “deshacerse de clientes” involucra eliminar aquellos problemáticos que no son rentables de la base de datos. Otras veces, puede significar encaminar a clientes seleccionados por un sendero hacia otros negocios que sí puedan soportar sus demandas de precio. Pero en muchos casos, significa que el negocio debe volver a examinar internamente sus productos y servicios. En lugar de eliminar directamente a los clientes, un emprendedor puede necesitar en su lugar, eliminar los imanes que están atrayendo a cierto tipo de clientes.

Por ejemplo, las empresas suelen ofrecer demasiados descuentos, cosas gratis, o productos que no están relacionados con el núcleo del modelo de negocios. En vez de eso, concéntrate en los servicios y productos que sí te generan ganancias, y lanza por la borda el peso muerto de los productos y servicios que no contribuyen de manera positiva a tus entradas netas. Dale la vuelta a esas líneas como negocios particulares y véndelos a otro emprendedor, o actualízalos a versiones premium que sí te beneficien con altos márgenes de ganancia.

Las ganancias son la meta final y el más importante medidor de tu negocio. Las compañías fuertes y delgadas no son anémicas financieramente; están encausadas para generar más dinero con menos tiempo y esfuerzo en cualquier clima económico.

## Paso Dos: Duplica la Tasa de Conversión de las Transacciones

El dinero es fabuloso para ahorrar tiempo. Aquellos que saben cómo generar dinero de manera más eficiente lo pueden apalancar de una manera que les permite disfrutar de todo lo que la vida tiene para ofrecer.

La clave para aumentar las ganancias es convertir interacciones no-rentables en rentables. Es una fórmula sin falla para ahorrar más horas diarias sin comprometer la productividad o las ganancias.

Maximizar las ganancias no es tan difícil como tantos llamados gurús de los negocios lo hacen parecer, pero tampoco es un proceso fácil y rápido. Nadie va a saltar hasta el tope sin trabajo duro y dedicación. Afortunadamente, todas las personas que se enfocan en hacer progreso positivo pueden lograr sus metas - ya sea que tu negocio está recién establecido o que sea una institución en tu comunidad, siempre existe la oportunidad de mejorar.





# Trabaja Menos Horas, Aumenta la Productividad y las Ganancias

Aprende cómo trabajar menos y generar más en 4 simples pasos.

Recuerda esto: el camino puede ser largo, pero aquellos con paso más veloz llegan al destino mucho antes. La mayoría de las personas se arrastra hasta su jubilación; los emprendedores innovadores hacen esta carrera en tiempo récord. No te debe tomar años generar el dinero suficiente como para liberar 10 horas más de tu semana. Invierte en un fondo mutuo o plan de pensión, y te puede tomar décadas llegar a suficiente como para semi-jubilarte y pasar tiempo con tus seres queridos. Se pueden aumentar las ganancias de un negocio en cuestión de días o semanas. Con más dinero entrando a un paso más acelerado, ahora es posible tomarse un tiempo libre y disfrutar la vida, en vez de hacerlo dentro de muchos años.

En preparación para una iniciativa para aumentar ganancias, comienza a recaudar datos de ventas y contabilidad. Estos te ayudarán a tener una visión más clara de dónde están entrando las ganancias, cuántos contactos se hacen con el cliente en un mes, y cuántos clientes realmente compran. Una manera sencilla de conseguir esa información es utilizando una aplicación conectada a las terminales tipo 'punto de venta' o a las cajas registradoras. Lo siguiente, lanza un nuevo esfuerzo de mercadeo o publicidad, para conseguir prospectos, motivar a clientes existentes a que compren más, y para promover los productos o servicios más rentables de tu inventario. Una parte de este esfuerzo debe ser buscar una perspectiva distinta del modelo de negocios, la mayoría de los emprendedores ve el futuro de la empresa en términos de productos o servicios que cumplan con necesidades específicas del mercado, o nichos.

---

*En lugar de perseguir cuota en el mercado, persigue "cuota de cartera" o transacciones de clientes más rentables*

---

Consigue la mercancía correcta y los clientes vendrán. Construye el mejor resort y estará rentado con un año de anticipación. Inventar una trampa de ratones y harás millones. Esta no es la única táctica para generar dinero, aunque, otra manera de ver el mercado de oportunidades es revirtiendo el punto de vista. En lugar de pensar en el artículo ideal para comprar, invierte en comprar la lealtad del cliente perfecto. En lugar de perseguir cuota en el mercado, persigue "cuota de cartera" – o transacciones de clientes más rentables. No importa lo que venda un negocio, al final son los clientes – y la cantidad de veces que gastan dinero – los que generan ganancias.

Invierte en atraer y retener buenos clientes, y lo demás se solucionará en automático.

En vez de "reinventar la rueda", averigua quién está comprando llantas y conviértelos en tu cliente fijo. Luego les vendes una llanta premium con un mejor margen de ganancia. Y finalmente, le pides a los clientes que traigan a sus amigos para que tú les vendas un juego de llantas.

Una vez se establece la base de la expansión, utiliza incentivos como un mejor servicio al cliente, financiamiento interno, líneas de productos exclusivos, y adicionales para clientes preferenciales que inspiren a los clientes a duplicar su número de transacciones al mes. Aumenta la venta al cliente con productos premium. Has venta cruzada hacia accesorios y configuraciones adicionales. Iguálales la venta ofreciendo una versión más económica del producto que no se pueden costear por el momento, para que no se lleven su negocio a tu competencia. Al mismo tiempo, has un esfuerzo programado continuo para generar nuevos prospectos de clientes.

Ahora examinemos un ejemplo con base en nuestra meta de querer trabajar 10 horas menos a la semana, sin sacrificar la productividad ni las ganancias:

- Con el propósito de nuestro ejemplo, vamos a asumir que el negocio abre 40 horas a la semana, o aproximadamente 160 horas al mes.

# Trabaja Menos Horas, Aumenta la Productividad y las Ganancias

Aprende cómo trabajar menos y generar más un 4 simples pasos.

- Para ganar 10 horas a la semana - o dejar de trabajar 10 horas sin perder dinero – se necesita conseguir 40 horas extra en ganancias al mes (10 horas al mes por 4 semanas = 40 horas).
- En otras palabras, 40 horas de ganancias al mes es el equivalente financiero de 40 horas extra al mes, o 10 horas extra en cada semana de un mes normal de 4 semanas.
- Una semana es el 25% de un mes de 4 semanas. Así que, para ganar 10 horas de trabajo en ganancias, se necesita aumentar la tasa de conversión – en otras palabras, las ventas y las ganancias – por un sencillo 25%.

Cualquier negocio puede recortar 10 horas de su operación a la semana sin sacrificar productividad o comprometer las ganancias, siempre y cuando aumente su tasa de conversión por un 25%. Lo consigues atrayendo más clientes, generando 25 centavos más en margen de cada dólar en ventas, o reduciendo los gastos un 25%. Otra alternativa es liberarte de clientes malos que desperdician el 25% del tiempo de los empleados; elimina los cupones de descuento y cualquier otro regalo innecesario, e instituye el financiamiento interno para capturar ventas adicionales y ganancias por intereses. Hay muchas maneras de ganar ese 25% adicional – y de liberar 10 horas adicionales de la semana por enfocarte en las ganancias.

Si le aplicas suficiente esfuerzo y energía a la tarea, es posible duplicar tus márgenes en un solo mes. Al hacerlo, un emprendedor se puede costear tomarse una semana libre completa todos los meses.

## Paso Tres: Que el Negocio Funcione en Piloto Automático

En este momento, un dueño de negocio tiene un conjunto particular envidiable de opciones disponibles. Una posibilidad es cerrar el negocio por 10 horas a la semana, tomarse el tiempo libre, y conformarse con hacer la misma cantidad de dinero al mes que generaban antes de aumentar las ganancias un 25%.

Otra alternativa, sin embargo, es que el inteligente emprendedor apalanque su éxito recién conseguido en cambios progresivos e inercia de avance. Él o ella mantendrá la misma cantidad de horas de operación, va a capturar ese 25% adicional de ganancias y lo va a reinvertir sabiamente en iniciativas que le ahorren más tiempo.

Al trabajar con sabiduría – no con más intensidad – mediante sistemas organizados, tecnologías de punta, publicidad innovadora, entrenamiento dinámico de los empleados, el emprendedor se puede preparar para colocar el negocio en manos de otras personas capaces – es el siguiente paso hacia la libertad personal. Si alguien más está manejando la tienda – sin pérdida de la productividad – se le posibilita al dueño literalmente jugar al golf todo el día y dormir sin llamadas interrumpiendo toda la noche y seguir generando los mismos ingresos.

Este es el radical concepto de trabajar en tu propio negocio sin trabajar en él. El emprendedor habilidoso y de muchos recursos sube a un nivel de propiedad que le permite continuas mejoras en la rentabilidad, pero sin requerir que el dueño asuma responsabilidades diarias ni supervisión física.

---

*“Cualquier negocio puede recortar 10 horas de su operación a la semana sin sacrificar productividad”*

---

# Trabaja Menos Horas, Aumenta la Productividad y las Ganancias

Aprende cómo trabajar menos y generar más un 4 simples pasos.

Legendarios líderes de negocio como Henry Ford hicieron su dinero sistematizando la producción. Bill Gates se convirtió en el hombre más rico de América, no por hacer aplicaciones para computadoras, sino inventando un sistema para vender aplicaciones al rededor del mundo sin tener que estar físicamente involucrado en cada transacción. Los ricos dueños de los equipos de NASCAR no manejan los autos - ellos arreglan el modelo de negocios auto-perpetuable con la ayuda de otros, mientras que ellos toman las decisiones desde la distancia. Los entrenadores geniales no son mariscales; ellos se paran a un lado de la cancha y hacen observaciones astutas y cambios efectivos en la estrategia general.

Los capitanes de los jets 747 ponen la nave en movimiento y luego cambian a piloto automático. Esto les permite tomarse una siesta o resolver un crucigrama mientras que el avión vuela con seguridad por sí solo. Los sistemas superiores de negocios les permiten a los emprendedores hacer lo mismo con sus empresas.

Aquellos que siguen practicando y refinando su enfoque mientras aplican ese tipo de fórmula pronto se retirarán del negocio por completo. Con un flujo fijo de dinero entrante del cual vivir, son libres de invertir en nuevos proyectos, de pasar más tiempo en sus pasatiempos y de vacaciones, y de cumplir sus sueños de toda la vida.

## Paso Cuatro: Activa el Modo Pasivo de Generar Ingresos

La mayoría de las personas vive una existencia de cheque a cheque, utilizando los ingresos de este mes para pagar los gastos del mes anterior. Hasta las personas con ingresos de seis cifras con frecuencia siguen este modelo roto de economía familiar.

Generan más dinero, pero se lo gastan todo en cosas nuevas antes de poder ahorrar nada de él. Vuelven a trabajar para poder pagar esas cosas nuevas, y así repiten el ciclo. Es crucial recordar que un cheque - sin importar su cantidad - no representa riqueza alguna. Aquellos que piensan que más paga equivale a libertad económica están confundidos.

El verdadero éxito solo lo consiguen aquellos que ponen su dinero a trabajar para ellos, para que genere ingresos pasivos. Cuando las inversiones y los negocios están generando flujo de caja positivo y ganancias netas, se suman a la cuenta del banco

constante y continuamente. Un emprendedor con ingresos pasivos genera dinero sin siquiera levantarse de la cama, y es recompensado con riquezas aún mientras duerme.

La mayoría de las personas trabaja toda su vida para acumular suficientes activos y ahorros como para generar un ingreso pasivo significativo. Muchos trabajan toda una vida y no lo consiguen, así que nunca son realmente libres para jubilarse y hacer lo que más les guste. Aquellos con la suficiente suerte de alcanzar su meta, normalmente lo hacen a la edad de 65 años o más, y para ese entonces, la mayor parte de su vida ya sucedió. Peor aún, tienen menos energía para perseguir apasionadamente sus sueños.

La adquisición de bienes es la meta principal de la mayoría de las personas, que piensan que al reunir suficientes bienes materiales, eventualmente podrán poner esos bienes a trabajar por ellos para que produzcan ingresos pasivos. Compran bienes raíces con la esperanza de que su valor aumente, o tienen negocios y esperan seguir desarrollándolos toda la vida. Contribuyen con planes de pensión y cuentas de jubilación, y se embolsan acciones y bonos.

Pero para poder encausar el proceso y llegar por el camino rápido a la riqueza, la gente necesita enfocarse primero en los ingresos pasivos. Las ganancias y el efectivo son los motivadores de todas las entradas.

---

*Es crucial recordar que un cheque - sin importar su cantidad - no representa riqueza alguna. Aquellos que piensan que más paga equivale a libertad financiera están confundidos.*

---

# Trabaja Menos Horas, Aumenta la Productividad y las Ganancias

Aprende cómo trabajar menos y generar más en 4 simples pasos.

Sin esas entradas, nadie puede tener suficiente tiempo libre como para expandir sus centros de ganancias abriendo más negocios, vendiéndolos por ganancias y luego lanzar eso en otras inversiones. La clave para jubilarte temprano o para la riqueza rápida es desarrollar ingresos pasivos a lo largo de tu vida, en lugar de intentar solo acumular un portafolio de bienes. Si hay ingresos pasivos, entonces existe el potencial de adquirir bienes. Pero recuerda - sólo tener bienes no es suficiente para generar ingresos pasivos.

Demasiados emprendedores colocan el carro frente al burro y luego se preguntan por qué no se están moviendo o hasta por qué están perdiendo terreno. Aquellos que lo logran a corto plazo lo hacen generando ingresos pasivos que trabajan constantemente produciendo riqueza, ya sea que el emprendedor esté en la oficina, de vacaciones, o durmiendo. Para ser verdaderamente rico, uno necesita ingresos pasivos, bienes materiales sólidos, y bienes intelectuales como regalías pagos de franquiciados, y acciones en negocios rentables. Todas estas comienzan con estrategias que generan ingresos pasivos.

## Totalizando: Tiempo y Dinero con Más de Sobra de Ambos

Con una fuerte base de riquezas que se autoregenera sin que tú hagas nada, un emprendedor tiene suficiente dinero y muchísimo tiempo libre. Su nuevo y emocionante reto se vuelve uno de creatividad, imaginación y visión individual. Porque el tiempo y el dinero te compran la habilidad de hacer reales tus sueños, el emprendedor avanzado es una persona que pasa su tiempo soñando nuevas ideas y viéndolas dar frutos.

Disfrutar de tu estilo de vida ideal se convierte en tu ocupación de tiempo completo, gracias al hecho de que es posible trabajar 10 horas menos a la semana con facilidad sin afectar la productividad ni los ingresos. Si repites la fórmula, le sacarás 20 horas a la semana. Duplicalo y pronto la agenda de 9 a 5 de la mayoría de los empleados se convierte en 40 horas liberadas a la semana.

Seguir los 4 pasos descritos aquí te permitirá llegar rápidamente a una jubilación de tiempo completo con suficiente dinero para tener un estilo de vida placentero y apremiante con tu familia y amigos.





# Obtén un Diagnóstico Gratuito de tu Negocio con un ActionCOACH

donde te guiaré a través de un ejercicio numérico a conocer el **potencial de tu negocio** y **cómo salir de la operación** enfocándote en la parte estratégica para hacerlo crecer.

**ActionCOACH Arturo Montes**

Correo: [informacion@coacharturomontes.com](mailto:informacion@coacharturomontes.com)

Tel: (81) 1500 3114

<https://coacharturomontes.com/>



**ActionCOACH**<sup>®</sup>  
BUSINESS COACHING