

JORGE VAOLI
AUTOR DEL LIBRO: PEQUEÑO GRAN NEGOCIO

La **SEXTA**
VENTAJA

EL SECRETO DE BAJO COSTO

PARA HACER CRECER

un Nuevo Negocio



LA SEXTA VENTAJA

Copyright © 2021, JORGE VAOLI

Copyright © 2021, EMPRESARIO PRO

Todos los derechos reservados. No se puede reproducir, copiar ni guardar o transmitir ninguna parte de este libro de ninguna manera, sin el permiso por escrito del autor, excepto en el caso de citas breves, dentro de reseñas o artículos.

Primera Edición: febrero 2021 – Revisado: mayo 2021

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N°2021-01847

Editado y publicado en febrero de 2021 por: Empresario Pro, Av. La Paz 960, La Perla.

ÍNDICE

EL SECRETO

PÁG. 4

CAPÍTULO UNO

LA FIEBRE DEL DIY

PÁG. 11

CAPÍTULO DOS

EL MAPA

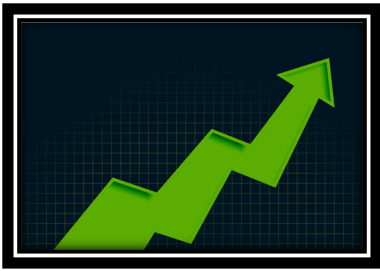
PÁG. 22

CAPÍTULO TRES

TERCERIZACIÓN ONLINE

PÁG. 29

CAPÍTULO CUATRO



LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

El Secreto

Durante el proceso de desarrollo del libro “Las 5 Ventajas” me vi envuelto en un proceso que me hizo abrir los ojos frente a algo que viene ocurriendo en el campo de los negocios a nivel mundial y que muchos emprendedores no se han dado cuenta.

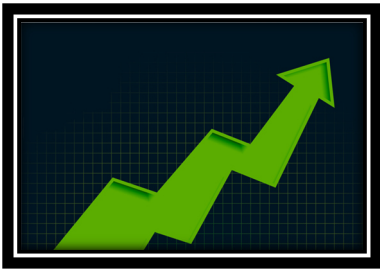
Sin darme cuenta estaba utilizando a mi favor una “ventaja adicional” que me estaba ayudando a “apalancar” con mucha fuerza el proyecto en el que estaba concentrado.

Apenas me percaté del proceso ventajoso en el que me vi envuelto, muy rápido comencé a investigar sobre el impacto que está ocasionando esta “otra ventaja” en los emprendedores actuales, y cómo es que, gracias a ella, todos los días, en diferentes partes del mundo, muchos proyectos de emprendimiento están creciendo rápidamente desde el inicio y con mucho menos inversión de la que antes era necesaria. Así fue que nació lo que más tarde se llamaría: *la sexta ventaja*.

Comprendiendo la Sexta Ventaja

Para poder comprender esta ventaja y sobre todo para medir su importancia en los negocios, es necesario recordar cómo es que finalmente logra crecer un negocio.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Todo emprendedor anhela que su negocio crezca. Es su meta. Es su sueño. Es por lo que lucha cada día. No he conocido hasta ahora a un emprendedor que no desee que su negocio crezca.

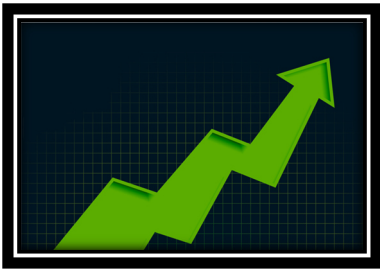
Sin embargo, no todos tienen claro que es lo que necesitan hacer para que sus negocios crezcan, para que sus ideas se desarrollen, para que sus proyectos más ambiciosos se hagan realidad.

Cuando he tenido la oportunidad de preguntarles directamente sobre este punto o cuando he podido escuchar sus respuestas en algún medio, casi siempre responden las mismas cosas.

Para que sus negocios puedan crecer, ellos suelen responder —entre otras cosas— que necesitan tener una mayor cantidad de clientes y para lograrlo requieren contar con un mayor capital o inversión.

En un sentido práctico y a simple vista esa parece ser una respuesta lógica y hasta obvia: un negocio no podrá crecer sin más clientes y tampoco sin la inversión adecuada.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

La Parábola del Inversionista Soñado

Había un inversionista que descubrió un buen restaurante de comida china en el centro de la ciudad, el cual era bastante concurrido.

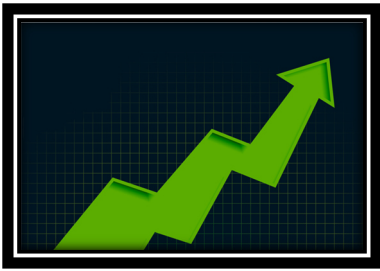
Un día el inversionista descubre —luego de una investigación de mercado— que hay mucha gente en otras partes de la ciudad que estarían encantados de tener ese restaurante en sus localidades.

Unas semanas después, el inversionista se le aparece al dueño del restaurante y le comenta lo que ha descubierto en su investigación.

Luego de una corta charla le propone un trato para que su negocio pueda empezar a extenderse a otras ciudades. Le ofrece el dinero que va a necesitar para abrir 10 nuevos locales en distintas partes de la ciudad.

Ambos llegan a un acuerdo y el inversionista se va de vacaciones a tomar un año sabático. Le dice al dueño del restaurante que cuando regrese estará listo para negociar y financiar la apertura de unos 30 locales más.

Un año después el inversionista encuentra el negocio en ruinas. 9 locales tuvieron que cerrar y se había perdido casi todo el dinero que había invertido.



LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

El Problema

¿Qué fue lo que ocurrió en la historia? ¿No se supone que era el dinero y los clientes lo apalancaría el crecimiento de este negocio? ¿Por qué no ocurrió lo que ambos esperaban? ¿Por qué no ocurrió incluso lo que tú y yo esperábamos?

Resulta que este emprendedor no pudo “controlar” los nuevos locales que se abrieron. Intentó hacerlo, pero no pudo.

Es más, las personas que contrató para dirigir los nuevos locales, le terminaron robando o destruyendo el negocio. Incluso terminó haciendo altísimas inversiones que al final no lo valían.

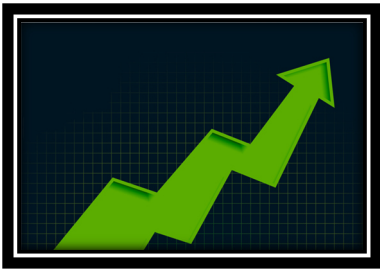
El Secreto para Hacer Crecer un Negocio

Volviendo a la pregunta que hicimos inicialmente, sobre qué es lo que realmente se requiere para que un negocio crezca. Muy rápido, luego de leer el desenlace de la anterior historia, se podría pensar que lo que le faltó a este emprendedor fue aprender a contratar gente confiable y por supuesto a delegar adecuadamente.

Todo esto es cierto. Sin embargo, la respuesta se encuentra en un principio mucho más básico y fundamental que todo emprendedor debe asegurarse de desarrollar, y que muchos no toman en cuenta. Me estoy refiriendo al principio de *aprender a confiar en los demás*. Así de sencillo.

www.JorgeVaoli.com





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Es simple, para poder contratar a otros y para poder delegar, ¿no se necesita primero confiar en otras personas?

La Única Forma

Una noche me encontraba dictando un seminario y de pronto empecé a tocar este punto —de la confianza en otros— que debe desarrollar todo emprendedor.

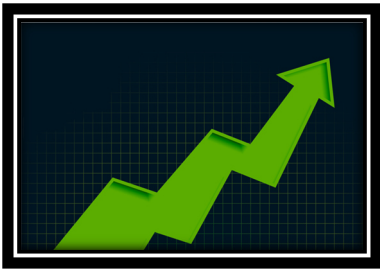
De pronto, el dueño de un pequeño negocio levantó la mano y con un tono bastante frustrado comentó: “Pero es muy difícil encontrar gente realmente confiable”. Los siguientes minutos empezó a contarnos su decepcionante experiencia al tratar de contratar a gente confiable. Finalmente concluyó: “Es por eso que hasta ahora todo el negocio lo dirijo y gestiono yo personalmente”

Esa noche le explique a este empresario lo mismo que ahora quiero compartir contigo. No importa cuán difícil sea, como emprendedores, tenemos que aprender a confiar en los demás. Necesitamos tener una maestría en confianza en los demás. No hay otra manera. No hay otro camino real para poder hacer que un negocio crezca de verdad.

La única forma de que un día los más grandes empresarios pudieran retirarse de sus negocios y dejarlos funcionando y creciendo constantemente, fue porque aprendieron a confiar en muchísima gente que ahora

www.JorgeVaoli.com





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

es la que dirige sus negocios incluso con la misma pasión con la que ellos lo dirigían.

Este es el verdadero secreto para que tú, como emprendedor, puedas hacer que cualquier negocio crezca.

La Sexta Ventaja y sus Expresiones

Ahora, existen varias formas en que un emprendedor y su negocio expresan en la práctica su confianza en los demás. Puede haber muchas pero casi todas ellas se pueden resumir claramente en dos de ellas:

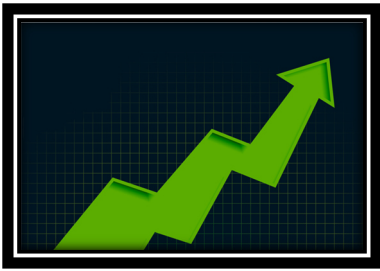
1. Delegación
2. Tercerización

La delegación en un negocio es un acto de confianza interna, es decir dentro de la misma compañía. La tercerización es un acto de confianza externa, es decir fuera del negocio.

La sexta ventaja consiste en la **tercerización**, conocida también como subcontratación, externalización o su equivalente en inglés: el Outsourcing.

Ahora, la tercerización no es otra cosa que el acto de delegar la realización de ciertas tareas de un negocio a un tercero, cuyo campo de especialización suele ser mayor que el nuestro.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

En otras palabras, la tercerización es *delegación externa*. No importa si se delega a una empresa o a una persona. Al final de cuentas, serán *personas* las que realicen la tarea. Al final de cuentas, tercerizar no es otra cosa que **confiar** en alguien más para que realice algo en lugar de nosotros.

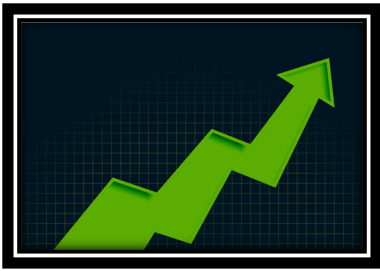
A lo largo de este libro encontrarás que uso las palabras tercerizar y delegar casi como sinónimos. Aunque semánticamente puede que tengan significados particulares cada una, lo hago porque para efectos de lo que vamos a desarrollar, al final de cuentas —como hemos visto— ambas palabras simbolizan o representan la parte práctica del elemento esencial que todo emprendedor debe aprender a desarrollar: la confianza en otros.

Alguien podría decir “Pero tercerizar es asignar una tarea a un tercero que normalmente no pertenece a la compañía o empresa, y la confianza en los demás también se expresa dentro de la misma empresa”.

Es cierto, sin embargo cuando muchos emprendedores empiezan, lo hacen solos y el objetivo de este libro es poder demostrar que cualquier emprendedor —al margen de que recién este empezando— puede delegar tareas de su negocio por medio de la **tercerización**, incluso antes de que consiga sus primeros colaboradores, sin que esto signifique un problema, sino por el contrario, se convierta en una **ventaja**.

Luego, cuando el negocio empiece a crecer, el emprendedor estará mejor preparado para desarrollar su confianza en los demás dentro de su propia empresa, lo cual, inevitablemente lo llevarán a incrementar el tamaño de su negocio, tanto como él lo desee. Ahora, quiero que me acompañes a descubrir al enemigo número uno de la tercerización: el DIY.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

La Fiebre del DIY

Está en todos lados. Tiene adeptos en todas las esferas. Está en la moda, en la cocina, en la música, en los negocios. Está en la televisión, en productos comerciales y por supuesto en Internet.

Adolescentes, amas de casa, profesionales y por supuesto emprendedores. Todos unidos —conscientes o no— en una filosofía de autogestión llamada «**hágalo usted mismo**», «**hazlo tú mismo**», «**hacelo vos mismo**» o simplemente «Do It Yourself» (**DIY** por sus siglas en inglés).

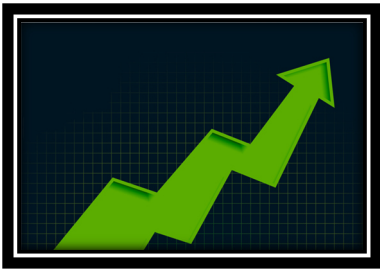
Rompiéndome la cabeza

Hace unos meses me encontraba comprando un mueble para TV, cuando al momento de realizar el pago, el cajero me preguntó si quería también contratar el servicio de armado del mueble. Luego de pensarlo unos segundos le consulté al vendedor —que me había asesorado durante toda la compra— si es que el armado del mueble era muy complicado o no tendría problema en hacerlo yo mismo (DIY).

Con una sonrisa y seguridad que me contagiaron, el vendedor me dijo: “Claro que sí. El mueble viene con un manual de instrucciones. Sólo es cuestión de seguir los pasos.”

Aquella no era la primera vez que yo planeaba hacer uso de mis “habilidades DIY”. Hacía poco había comprado una silla giratoria para mi estudio y la





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

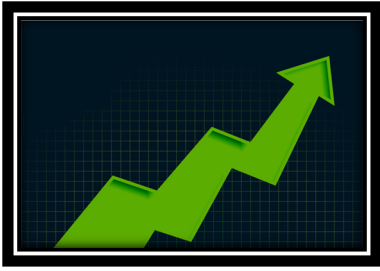
había armado sin complicaciones en apenas unos minutos. Pensé que con este mueble sería algo parecido.

El DIY es tentador. Empieza con un incentivo dinerario, al no tener que pagar porque alguien más lo haga. Pero también pone a prueba tu “ego”, momento en el cual puede ser oportuno demostrar que “puedes hacerlo”. Esa noche se sumó un motivo más para mí. El armado podría significar una oportunidad para hacer algo con mi hijo y pasar un tiempo demostrándole cuán “capaz” era su padre, y cómo es que el trabajo en equipo puede dar buenos resultados.

Al día siguiente por la tarde, el servicio de transporte de la tienda nos dejó en la sala de mi casa una enorme y pesada caja de cartón que apenas pude acomodar luego de firmar el documento de entrega.

Mi hijo y yo estábamos listos. Abrimos la caja y nos asombramos de la cantidad de piezas que componían ese bendito mueble. Y ni qué decir de los herrajes. El mueble venía completamente desarmado y hasta tenía cola para pegar madera.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

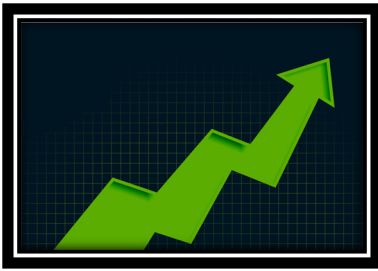
No habíamos salido de nuestro asombro, cuando finalmente después de buscar por todos lados, encontramos las benditas instrucciones en un pedazo de papel que no tenía una sola letra.

Las instrucciones de armado era una hoja bond con un par de impresiones a dos caras donde se mostraba gráficamente los 10 pasos para armar el mueble. No había una sola palabra en ningún idioma. En ese momento supimos que tendríamos una larga tarde.



Lo que sucedió las siguientes cuatro horas, ya te lo podrás imaginar. Hubo momentos en que pensé que ya era momento de llamar a un especialista, pero luego pensé que el agotamiento por el esfuerzo dedicado podría resultar en vano si nos dábamos por vencidos. Aunque debo reconocer que, para mi hijo, el rendirse no era una opción. Su optimismo me mantuvo a flote.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Hubo un momento, al tratar de unir los armazones —que unidos formarían el mueble— en el que le pedí a mi hijo que sostuviera una parte del mismo mientras yo aseguraba otra en la parte inferior.

De pronto, algo salió mal. Una parte del mueble me golpeó la cabeza y para cuando pasé mi mano por el lugar exacto donde había sido el golpe, mis dedos estaban manchados con sangre. Me había hecho una pequeña herida en la cabeza. El golpe no fue tan duro, pero tampoco suave. Fue un golpe resistible, pero la presencia de sangre lo hacía lucir peor.

Luego de que pasara el incidente y para cuando habíamos terminado de armar el mueble, mi esposa les comentó a quienes habían venido a visitarnos esa noche, que nosotros mismos habíamos armado ese mueble durante cuatro largas horas.

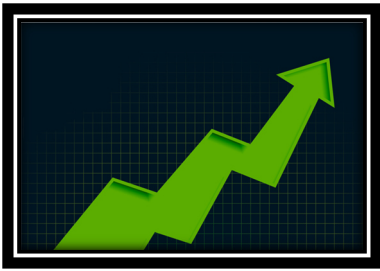
El visitante comentó: “Vaya, debe haber sido difícil”. A lo que mi esposa agregó “Sí, Jorge se rompió la cabeza tratando de armarlo...”.

Empezamos a reír a carcajadas y señalando la herida en mi cabeza añadí a la conversación: “...literalmente”.

Lección aprendida

Ese día me dije a mi mismo, y a mi familia, que la próxima vez que comprara un mueble, iba a pagar encantadísimo el servicio de armado por un especialista. Ellos lo hacen rápido, de forma segura y sobre todo muy profesional. Debo reconocer en este punto y confesarlo: el mueble que armé aquella tarde no quedó completamente bien.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

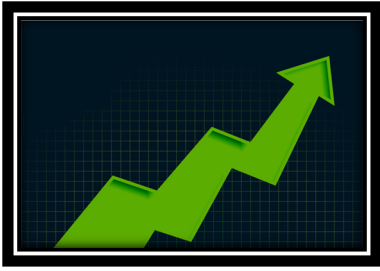
El DIY tiene un límite y es justamente aquel en el cual debes determinar qué es lo más rentable e importante en una situación determinada. No es que no podamos hacerlo, no se trata de poner en duda nuestra “capacidad”. Es simplemente que tenemos que saber, hasta qué punto es “saludable” utilizar el DIY, y cuando hablamos de negocios, hasta qué punto, tú como emprendedor debes aprender a utilizar la capacidad, habilidad y talentos de los demás.

Sería ridículo intentar hacerlo todo. Imagínalo. No tendríamos entonces necesidad de doctores, abogados, electricistas, cocineros, estilistas, etc.



Aún si pudiéramos hacerlo, no nos alcanzaría el tiempo para poder aprender cada cosa, cada especialidad. Y sobre todo y más importante, no lo haríamos todo bien.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Puede que suene obvio, pero hoy en día, existe una enorme cantidad de nuevos emprendedores que sin querer, pueden terminar cayendo en la trampa del uso inadecuado del DIY, haciendo que sus negocios nunca despeguen y por ende, ahogando y alargando esos sueños que todo emprendedor muere por convertir en realidad.

Esta es la razón por la que escribí este corto libro. Acompáñame y veamos cómo utilizar el DIY sabiamente, cómo definir en qué momento debes prescindir de ello, y sobre todo, cómo puedes sacar ventaja del antónimo del DIY: *La Tercerización*.

Ventajas y Desventajas del DIY

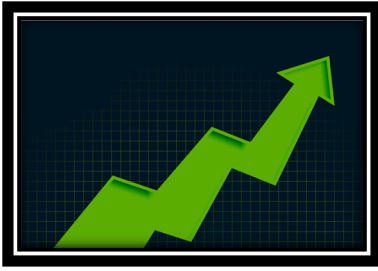
Seamos honestos, cuando hablamos de negocios, la mayoría de emprendedores empieza desde cero, por lo tanto, el DIY puede formar parte de una estrategia de entrada o de inicio de un negocio.



Todos hemos escuchado historias de cómo es que muchos dueños de negocios hacían de todo cuando empezaron. Ellos eran los directores de sus negocios, pero también eran los contadores, los administradores, los que atendían el teléfono y hasta los que hacían el reparto en la puerta de sus clientes.

www.JorgeVaoli.com





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Es normal cuando uno empieza un negocio, hacer todo lo posible por mantener al mínimo los gastos, y conforme va creciendo el negocio, ir contratando las personas adecuadas para hacerse cargo de ciertas partes del mismo.

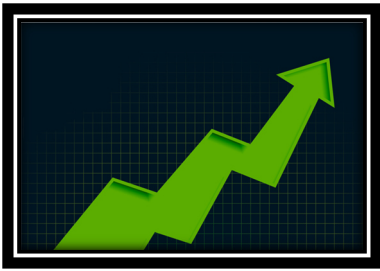
Ventajas

¿Cuáles son entonces las principales ventajas del DIY para un emprendedor?

Entre las principales se encuentran:

- Mantiene al mínimo los gastos fijos (el terror de todo nuevo emprendedor).
- Permite concentrar el máximo de los recursos en el desarrollo inicial del negocio.
- Posibilita el control total inicial que la mayoría de emprendedores tanto desea.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Desventajas

Hablando de las desventajas es bueno recordar que ningún negocio alcanza la cima si su fundador no decide en un momento determinado, que es necesario empezar a contratar otras personas o empresas con el objetivo de que el negocio pueda empezar a despegar.

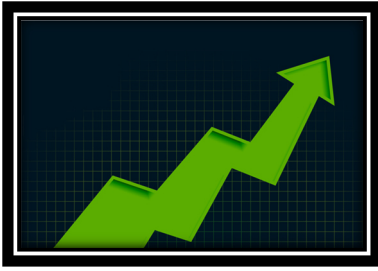
Robert Kiyosaki dice que no hemos construido un negocio si no tenemos al menos 500 empleados. Esta es su forma de decir que si un emprendedor quiere dar el gran salto y convertirse en un todo un empresario, debe acostumbrarse a contratar a otras personas o talentos y por supuesto desechar la idea de pretender querer hacer *siempre* todo uno mismo.



Para un emprendedor que desea seriamente llevar su negocio a otro nivel, debe entender que luego de la etapa inicial de su emprendimiento, existen ciertas desventajas en mantener la estrategia del DIY. Entre ellas tenemos:

- Entorpece el desarrollo de liderazgo del emprendedor, el cual sólo se consigue liderando a otros y aprendiendo a delegar.
- Produce el deterioro físico y mental del emprendedor, al recaer toda la responsabilidad en él o ella.
- Frena o estanca el crecimiento del negocio, al impedir que el emprendedor desarrolle su habilidad de confiar en los demás.





LA SEXTA VENTAJA

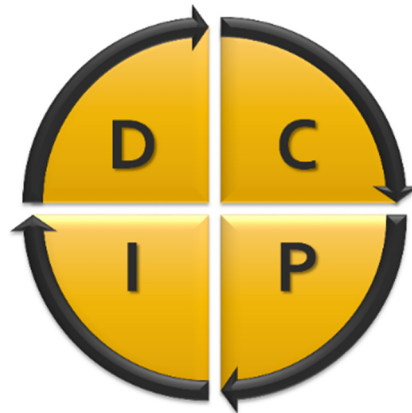
por **JORGE VAOLI**

¿Cuándo es conveniente usar el DIY y hasta qué punto?

Para poder responder a esta pregunta debemos darle una revisada a los **4 factores** de un negocio de 360°, según lo desarrollé a detalle en mi libro las “*Las 5 Ventajas*”.

EMPREENDEDOR 360°

Dimensión del Negocio

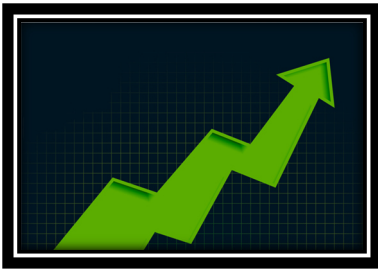


En el libro explico que las letras del gráfico representan 4 factores y significan lo siguiente: P de producto, I de información, D de dolor y C de conexión.

La “P” se refiere a los productos o servicios que ofrece un negocio, en otras palabras, aquello por lo que un cliente paga.

En el caso de la “I” se refiere a toda la información que necesita o desea saber un cliente antes de comprar un producto o servicio.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

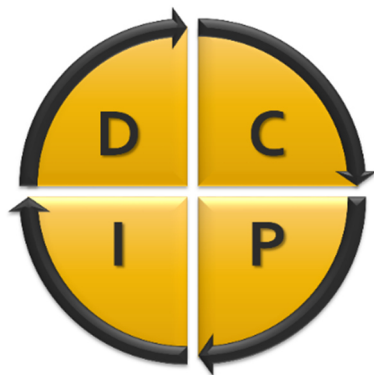
La “D” se refiere al dolor que alivia el producto o servicio que un cliente adquiere. Todo producto o servicio al final de cuentas alivia o soluciona un dolor o problema (o debería hacerlo).

La “C” tiene que ver con esa “conexión” *invisible* que existe entre el emprendedor y su negocio con sus clientes, y que hace que se conviertan en sus más acérrimos seguidores e incluso propagadores de sus productos o servicios.

Finalmente en mi libro desarrollo **Las 5 Ventajas**, las cuales —a excepción de la primera— cada una está relacionada específicamente con cada uno de los 4 factores que hemos revisado:

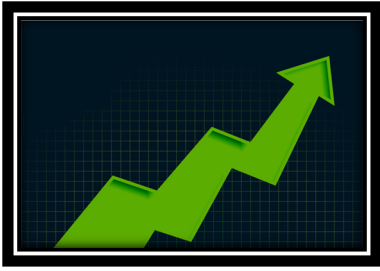
EMPREENDEDOR 360°

Dimensión del Negocio



5 VENTAJAS





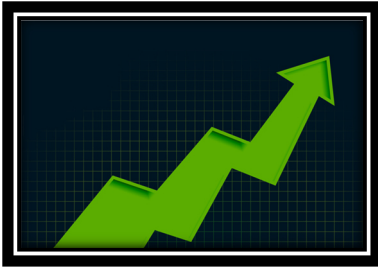
LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

La sexta ventaja es similar a la primera en el sentido de que involucra a todos los factores, pero se diferencia en el hecho de que nos sirve como un “mapa”, con el fin de determinar ese *punto* —a veces invisible para muchos emprendedores— en el que debemos ponerle fin al DIY y darle paso a la tercerización.

En otras palabras, la **sexta ventaja** te ayudará a determinar con facilidad aquellos factores en los que puedes utilizar el DIY y aquellos en los que en un momento determinado deberías tercerizar, incluso desde el inicio de tu negocio.





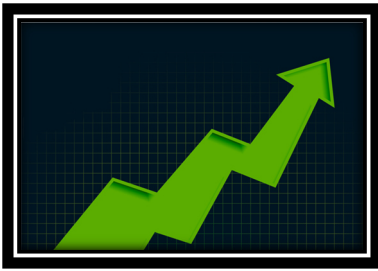
LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

El Mapa

Veamos entonces ahora el siguiente gráfico. Como puedes apreciar, el factor “I” (información) es delegable, el “C” (conexión) no delegable y los factores “D” y “P” (dolor y producto) son completamente flexibles a ambos casos.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

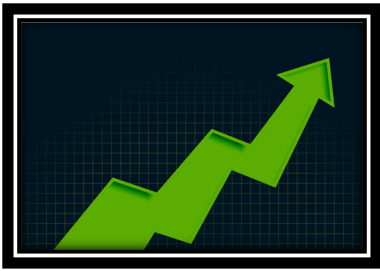
¿Esto qué quiere decir? A partir de ahora, cada vez que mires este gráfico podrás saber qué aspectos de tu negocio puedes delegar con total confianza y cuál es aquél sobre el cual te deberías ocupar, no sólo al inicio de tu negocio, sino siempre.

Esto último es algo que muchos emprendedores descuidan cuando sus negocios empiezan a tener éxito, sin embargo, aquellos que hacen lo contrario llegan a construir importantes negocios que terminan haciendo historia.

Factor “Información”: Delegable

Todo lo que respecta a la información de tu producto o servicio es completamente delegable, sobre todo en las formas en las que presentas dicha información ante tu público objetivo, bien sea por medio de publicidad tradicional, o por medio de una presencia adecuada en Internet por ejemplo.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Por esta razón es que las grandes compañías como Coca Cola contratan renombradas Agencias de Publicidad para encargarse de sus campañas publicitarias.

Decíamos que al principio del desarrollo de tu negocio, quizá lo tengas que hacer tu mismo, pero hoy en día, gracias a Internet, esto es algo que se puede delegar desde un inicio sin necesidad de que ello involucre una gran inversión.

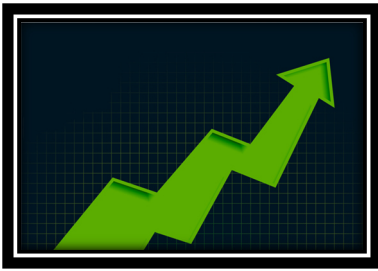
No obstante y a pesar de que se decida no hacerlo desde el principio, una vez que tu negocio empiece a caminar, éste factor, el de la “información” debe ser el primero de tu lista en empezar a delegar. Los resultados de tu negocio empezarán a multiplicarse por el simple hecho de que tendrás trabajando a tu favor a otras mentes expertas y experimentadas en una de las áreas más importantes de tu negocio.

Factor “Conexión”: No Delegable

En el libro “Las 5 Ventajas” hablo de lo trascendental que es éste factor para cualquier negocio, por lo tanto entenderás la importancia de que no sea delegable, aun cuando tu negocio haya alcanzado un éxito del cual te puedas enorgullecer.

Este factor es el que te diferencia de tus competidores, lo que te hace único a ti, y a tu negocio. Es el factor que determinará si finalmente alguien se convierte en tu cliente y luego en un cliente fiel y fanático de por vida.





LA SEXTA VENTAJA

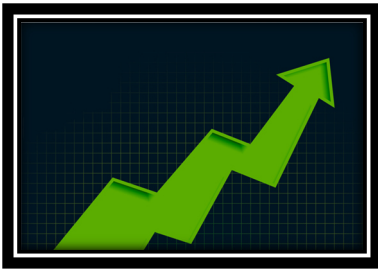
por **JORGE VAOLI**

No puedes delegar este asunto a otros. Sería una locura. Es como si un compositor musical experimentado delegara la tarea de componer piezas musicales a otros. Claro que le van a poder componer piezas musicales, pero jamás le podrán componer lo mismo que él hubiera compuesto con su propia inspiración.

Cada emprendedor tiene su propia “melodía”; su propia, única e inigualable “composición” que nadie más posee. Ésta “melodía” es la que se ve reflejada en todo lo que el emprendedor hace. Desde la concepción básica de su idea de negocio, hasta la más extendida filosofía sobre la cual fundamente todo lo que hace.

Por esta razón es que el factor **conexión** no es delegable, o no debería serlo. Puedes solicitar asesoramiento que te ayude a mejorar o clarificar la filosofía de tu negocio. Esto es diferente. Lo que no puedes hacer es pagarle a alguien para que —por ejemplo— defina la misión de tu negocio. ¿Me dejo entender?





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

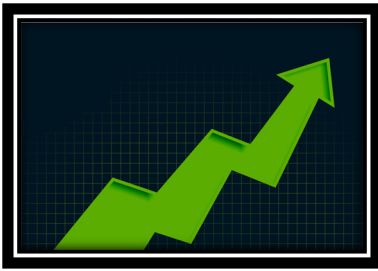
Un ejemplo claro ocurrió cuando los directivos de Apple prácticamente despidieron a su fundador (Steve Jobs) en 1985. Más de una década después la empresa de la manzana se encontraba en declive cuando se hizo el anuncio de que Steve Jobs regresaría a Apple para sacarla del hoyo en el que se encontraba. Doce años después Jobs logró incrementar en 150 mil millones el valor de la compañía en la bolsa de valores.

¿Qué fue lo que ocurrió? En el lenguaje del libro “Las 5 Ventajas”, lo que ocurrió en la historia de Apple fue simplemente que los directivos —sin darse cuenta— ignoraron el factor “conexión” de su compañía y desestimaron el hecho de que Steve Jobs conocía y lideraba a la perfección este poderoso factor en la compañía. Creyeron que era fácilmente delegable a otra persona. La historia nos demuestra que se equivocaron.

Por esta razón fue *necesario* que Jobs regresara a Apple porque era el único que podía “ver” y “vislumbrar” el camino que la compañía debía seguir para “**conectar**” con sus clientes y alcanzar la cima del éxito hasta niveles insospechados.

Por esta razón es de suprema importancia que no intentes delegar o tercerizar nunca el factor “conexión” en tu negocio.





LA SEXTA VENTAJA

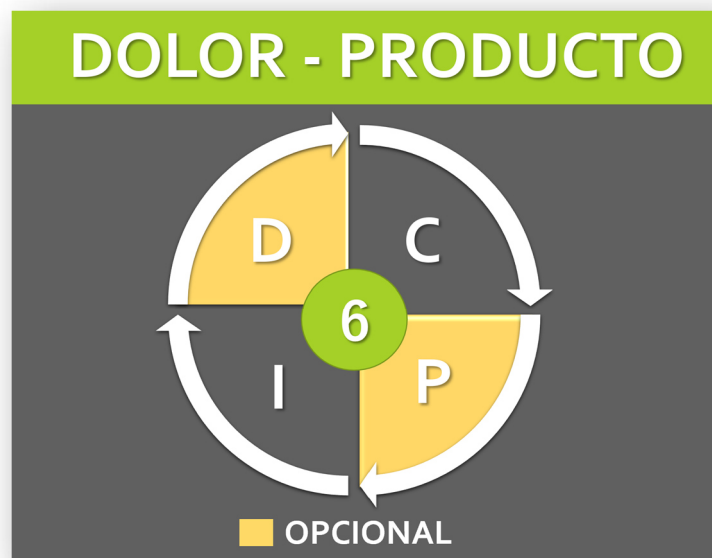
por **JORGE VAOLI**

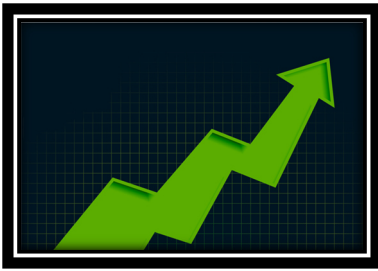
Factores “Dolor” y “Producto”: Opcionales

Hoy en día China se ha convertido en el fabricante mundial número uno de casi todo lo que usamos. China produce incluso los productos de las más sofisticadas y caras marcas del mundo.

Hay muchas razones para esto, pero básicamente el concepto de que un empresario y su negocio tengan que fabricar o producir ellos mismos sus productos es una idea que se abandonó hace mucho en el mercado internacional gracias al Outsourcing o la tercerización.

Actualmente hay empresas que solo cuentan con pequeñas oficinas principales o comerciales, ya que el resto de su negocio lo tienen completamente tercerizado. La producción, distribución e incluso las ventas de sus productos lo realizan otras empresas especializadas en cada rubro.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Incluso las tareas de servicio al cliente son tercerizadas. En muchos países latinoamericanos un porcentaje importante de jóvenes trabaja o ha trabajado alguna vez en un Call Center, bien sea en el área de ventas o de atención al cliente de empresas que incluso no operan en sus países.

Como emprendedor de 360° tu tarea es asegurarte de saber delegar o tercerizar adecuadamente las actividades que involucren a los factores “Producto” y “Dolor” de tu negocio. Debes de tener claro que no siempre será necesario que tú te encargues de todo. Deberás definir el momento oportuno en el que debes empezar a hacer crecer tu negocio por medio de la tercerización.

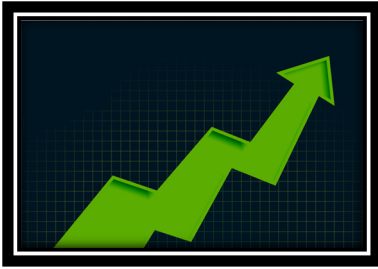
Lo importante hasta este punto es que ahora ya tienes claro que factores de tu negocio puedes delegar, cuál no y cuáles son completamente opcionales.

Cada vez que tengas dudas, regresa, mira el mapa, y nunca pierdas de vista lo más importante en tu camino como empresario.



www.JorgeVaoli.com





LA SEXTA VENTAJA

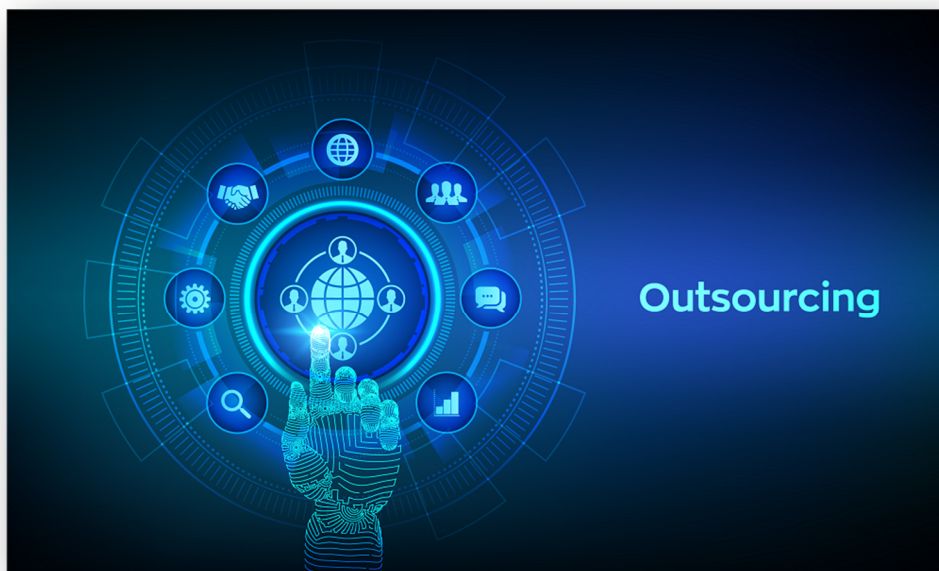
por **JORGE VAOLI**

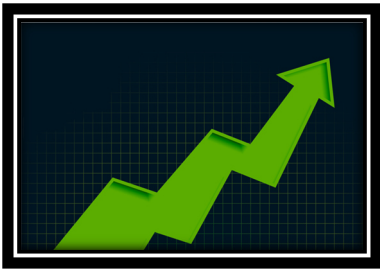
Tercerización Online

Si bien el Outsourcing o tercerización lleva bastante tiempo revolucionando la forma de hacer negocios en el mundo, existe un fenómeno mucho más nuevo que ha nacido gracias a la combinación perfecta del Outsourcing con la evolución de Internet en la última década.

Internet dejó de ser un lugar donde se podía encontrar Información, para pasar a ser un lugar donde también se puede crear y compartir la información.

Es en este preciso momento de la historia —bastante reciente por cierto— en el que los emprendedores del mundo entero se empezaron a preguntar





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

qué cosas nuevas ahora se podían realizar gracias a la evolución de lo que muchos han llamado la “Web 2.0”.

Hoy incluso se habla de la “Web 3.0”, pero muy al margen de lo que estos conceptos signifiquen, el punto más resaltante de todo esto es que Internet ha cambiado completamente la forma en que hoy hacemos las cosas, y el Outsourcing no ha sido la excepción.

De hecho, gracias a Internet ha nacido el “Online Outsourcing” o simplemente la “Tercerización Online” o “Tercerización en línea”

Muchos emprendedores desconocen este concepto y el ignorarlo por completo les está costando mucho dinero sin que ellos lo sepan.

Otro grupo de emprendedores que sí tiene conocimiento del mismo todavía no lo comprende muy bien o no se ha dado cuenta del enorme potencial que existe detrás de todo esto.

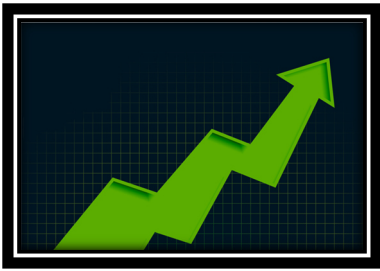
Sin embargo, hay un grupo de emprendedores que están sacando partido de esta **enorme ventaja** y están construyendo negocios que logran hacer crecer y desarrollarse muy rápidamente y a un costo bastante más bajo de lo tradicional.

Un Concepto sencillo

Básicamente la tercerización online —como su nombre lo sugiere— consiste en la contratación

www.JorgeVaoli.com





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

de un tercero para la realización de una tarea o actividad de negocios, toda vez que el pago así como la entrega se puedan efectuar vía Internet.

Por ejemplo, digamos que necesitas un logo para tu empresa o negocio. Lo tradicional sería contratar un diseñador gráfico en tu localidad. La otra opción sería intentar hacerlo tú mismo (DIY) si se te facilita la tarea.

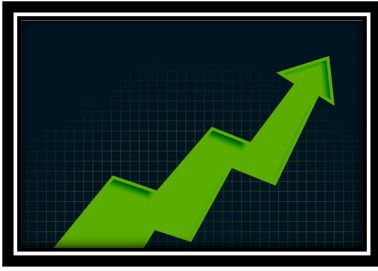
La mejor opción —sacando partido de la sexta ventaja— sería contratar un diseñador de cualquier parte del mundo por medio de Internet.



La Rentabilidad del Outsourcing en la Nube

Uno de los puntos en contra de la forma tradicional del Outsourcing es lo caro que puede resultar para un emprendedor —sobre todo si recién comienza— contratar a un tercero. Gracias a Internet esto ha cambiado.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Continuando con el ejemplo del diseñador que necesitas para hacerte un logo, haz la prueba, contacta a un diseñador local y pide un presupuesto.

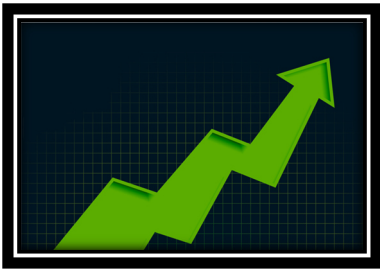
Cuando yo hice la prueba encontré uno que me cobraba de \$100 hasta \$200 (dólares americanos). Solamente estamos hablando del logo. Esto sin contar que a lo mejor, el diseñador no resulta tan bueno como parece, o simplemente el resultado final de tu logo no te gusta tanto.



Ahora, que tal si te digo que gracias a Internet y el emergente mercado de la Tercerización Online, tú puedes encontrar excelentes diseñadores gráficos de cualquier parte del mundo que te harían el mismo logo, pero sólo por unos \$20 a \$40 USD.

Incluso, que tal si te diría, que si lo único que necesitas es el logo, podrías encontrar excelentes diseñadores que hagan el logo que desees por un precio de tan sólo 5 a 10 dólares. ¿Sorprendido? Acompáñame y te digo cómo y dónde.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Tipos de Tercerización Online

Antes de poder conocer las diferentes opciones que existen actualmente en el mercado, es importante que comprendas, cuáles son los diferentes tipos de Tercerización Online que actualmente existen.

No me gusta complicar las cosas. Apenas termines de leer este libro estoy seguro que empezarás a buscar las mejores opciones de tercerización online para tu propia empresa o negocio. Por esta razón es que quiero darte un panorama general y bastante sencillo que te permita muy rápido poder identificar las diferentes opciones que tienes a tu favor y de las cuales puedes sacar provecho en cualquier etapa de la que se encuentre tu negocio.

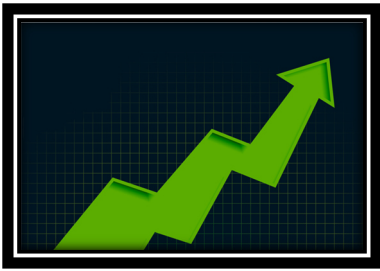
Lo que sucede es que vas a encontrar un sin número de opciones en cuanto a Tercerización Online se refiere, pero básicamente existen 3 categorías en las cuales las podemos dividir:

1. Empresas de Servicios Integrales
2. Sitios de Freelancers de Servicios Especializados
3. Sitios de Freelancers de Micro Servicios



Ahora veamos en qué consiste cada una de estas categorías.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

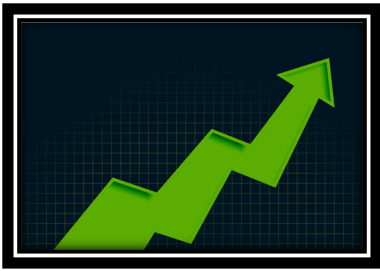
Empresas de Servicios Integrales

En esta primera categoría se encuentran las empresas debidamente conformadas y establecidas que se dedican exclusivamente a prestar servicios de tercerización digital normalmente a otras empresas, aunque también suelen prestar sus servicios a profesionales independientes.

En su mayoría este tipo de empresas cuentan con una gama de servicios integrales que se complementan entre sí. Un buen ejemplo de este tipo de empresas son las empresas de marketing digital.

Ellos por ejemplo ofrecen a sus clientes la posibilidad de contratar sus servicios de creación de anuncios optimizados en Google Adwords o Facebook Ads (Publicidad online).





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Este tipo de empresas de servicios integrales que se dedican al Outsourcing digital, normalmente yo las recomiendo para personas que ya tienen una empresa operando y que está generando ganancias.

No importa si se trata de una pequeña empresa o PYME, lo que importa es que el negocio pueda costear este tipo de servicios que normalmente son de pago recurrente, es decir de pagos mensuales, aunque no es la regla general y todo dependerá del tipo de servicio que se contrate.

Al ser empresas globales, puedes darte el lujo de contratar a una empresa de cualquier parte del mundo. Normalmente son muy especializadas, altamente reconocidas y con precios bastante competitivos y rentables, si se les compara con una empresa local tradicional que brinde los mismos servicios.

Sitios de Freelancers de Servicios Especializados

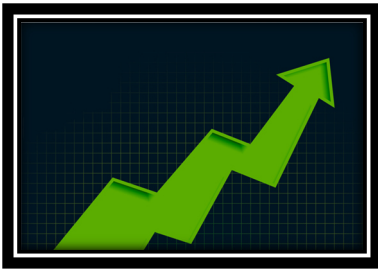
En esta categoría encontramos sitios web que reúnen a una comunidad enorme de Freelancers que ofrecen servicios especializados de diferentes tipos.

Un ejemplo de este tipo de sitios es PeoplePerHour.com.

Aunque el sitio está en inglés existen otros similares que están en español, como por ejemplo FreeLancer.es

Este tipo de sitios funcionan muy similar a portales como EBay en el sentido de que puedes explorar las diferentes ofertas que existen en el servicio que buscas, así como ver las calificaciones que otros compradores le han

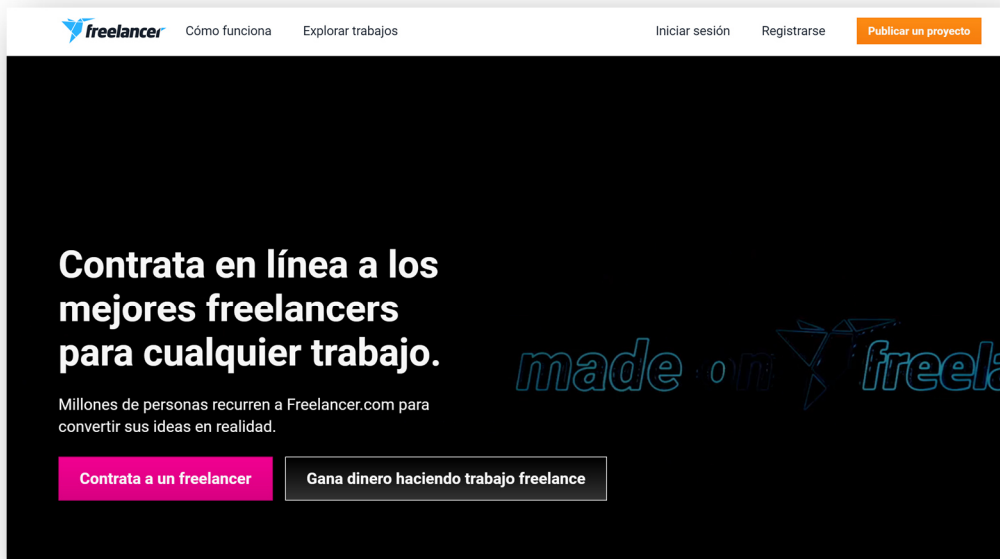




LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

hecho, con el objetivo de poder encontrar a los mejores profesionales o especialistas en el campo que buscas.

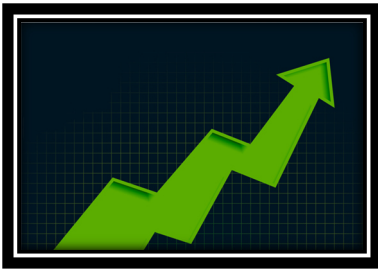


Este tipo de portales o sitios web realmente han revolucionado y cambiado la forma en la que los Freelancers ofrecen sus servicios.

Antes ellos trabajaban para una empresa o de forma independiente, sin embargo ahora, trabajan desde la comodidad de sus hogares o simplemente desde cualquier parte del mundo, a su propio ritmo y en la cantidad de horas que desean.

Todo esto resulta muy beneficioso para emprendedores de todo el mundo que no siempre — sobre todo al principio— pueden pagar los servicios a tiempo completo de un profesional especializado. Gracias estos sitios, un emprendedor novato puede darse el lujo de contratar un par de horas a un excelente diseñador que trabaje para él en su proyecto.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Esto obviamente repercute en el precio de lo que finalmente paga un emprendedor. Muchísimo menor a lo que tendría que pagar si tuviera que hacer lo mismo de manera local y tradicional en el mundo off-line.

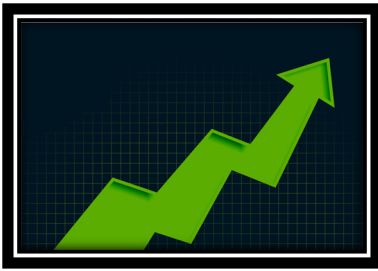
Sitios de Freelancers de Micro Servicios

Esta es la cereza del pastel para muchos.

Si la tercerización online como tal, decíamos que no tiene mucho tiempo (poco más de una década), entonces la tendencia de los Sitios de Freelancers de Micro Servicios es mucho más nueva todavía.

En febrero de 2010 se hizo el lanzamiento de un sitio web que cambiaría por completo el paradigma de la tercerización online. De la mano de sus fundadores Fiverr.com, para el año 2012 llegó a hospedar 1.3 millones de ofertas de lo que ahora se conoce como “micro servicios”.





LA SEXTA VENTAJA

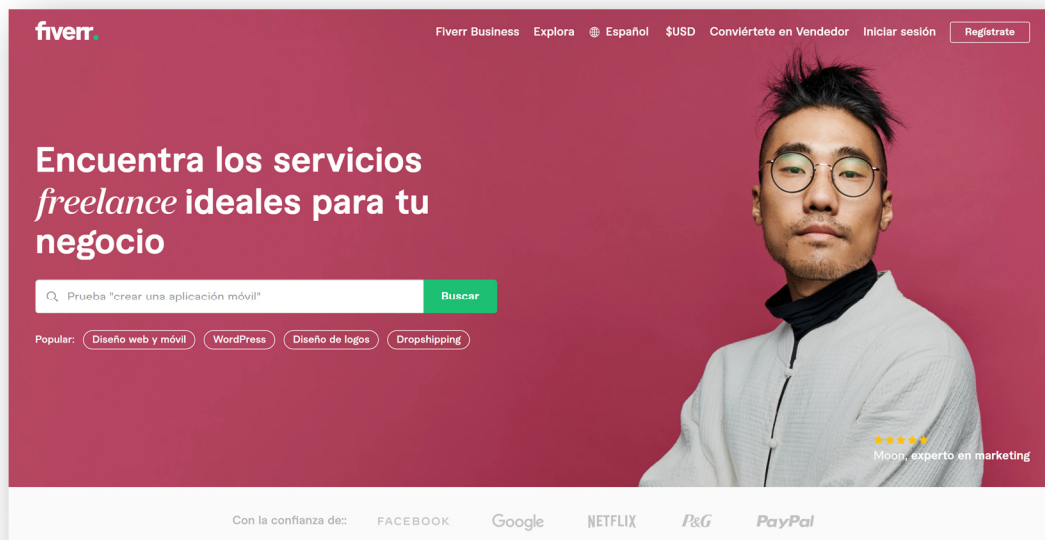
por **JORGE VAOLI**

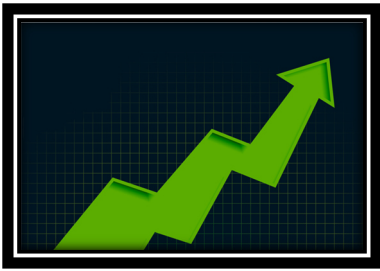
Es así que se crea y nace esta nueva categoría, que como su nombre lo sugiere, permite a Freelancers de cualquier parte del mundo poder ofrecer sus servicios en una versión “mini” —por así decirlo— a precios que empiezan desde los 5 dólares.

¿Te imaginas? En este punto puede que estés pensando “Pero esto es muy barato y acaso lo barato no sale caro”

Por eso te decía que esta nueva categoría nació para romper por completo todos los paradigmas sobre los que venía desarrollándose la Tercerización Online.

En cualquier lugar de las 3 categorías que hemos hablado puedes encontrar buenos y malos profesionales o empresas, sin embargo, al igual que la categoría anterior, en esta tercera, los sitios webs ofrecen la posibilidad de conocer el trabajo de los Freelancers así como su reputación y calidad de trabajo.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Por otro lado puede que también estés pensando: “¿No es muy poco lo que se les paga?”. Descuida, en Fiverr como en otros sitios similares, los micro servicios cuestan desde los 5 dólares los servicios más básicos, pero cada Freelancer tiene diferentes tipos de servicios que van escalando en complejidad y que por supuesto van escalando en la tarifa que cobran.

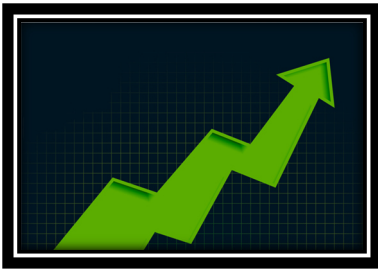
Empieza con una Sexta Ventaja

Con todo lo que hemos visto, ¿No es enormemente ventajoso que cualquier emprendedor novato pueda darse el lujo de contratar profesionales expertos desde el inicio de su emprendimiento y a costos tan bajos? ¡Por supuesto que sí!

Habíamos dicho al principio del libro que el secreto para que un negocio crezca está en el poder de la delegación, y que la tercerización representa una de sus máximas expresiones.

No todos los emprendedores pueden empezar un negocio utilizando la ventaja de la tercerización, pero todos pueden empezar —y con el pie derecho— utilizando la enorme ventaja de la tercerización online.



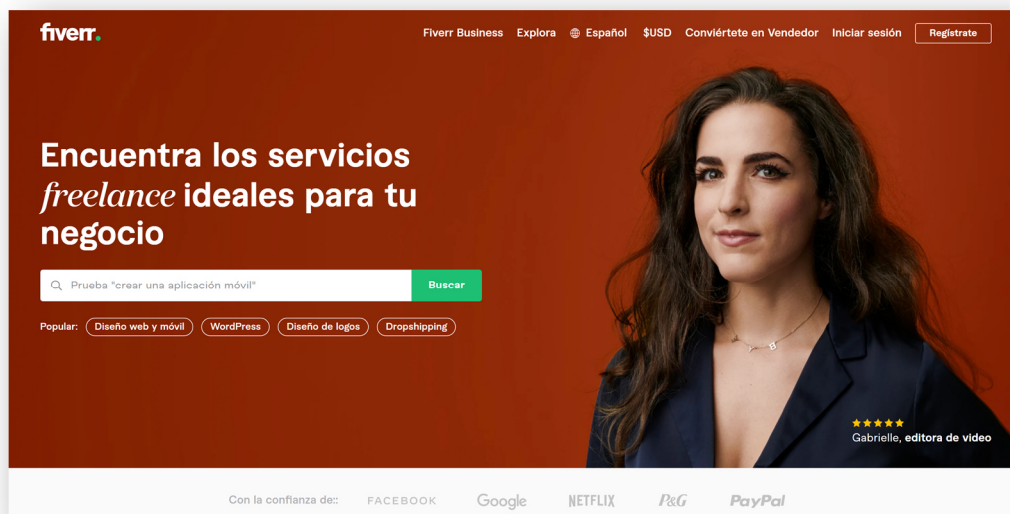


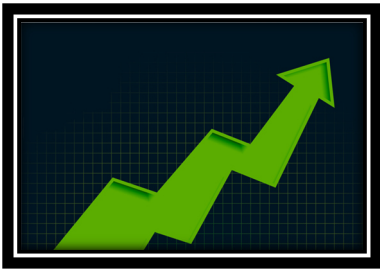
LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Si tengo que recomendar entonces un orden sobre el cuál todo emprendedor puede empezar y acelerar así sus resultados y el crecimiento de su negocio, entonces sería este:

- Si ya tienes un negocio funcionando o una pequeña empresa, entonces contrata los servicios de una **Empresas de Servicios Integrales**.
- Si lo que tu negocio necesita ahora ya no son solamente servicios digitales, entonces contrata una **Empresa de Servicios de Outsourcing Local o Global**. Aunque no hemos tocado mucho al respecto de este tema, existen innumerables opciones para todos los tipos de negocios y en todas las especialidades que necesites.
- Si eres nuevo o recién estás empezando, comienza con los **Sitios de Freelancers de Micro Servicios** y conforme lo vayas necesitando puedes encontrar otras opciones en los **Sitios de Freelancers de Servicios Especializados**.





LA SEXTA VENTAJA

por **JORGE VAOLI**

Algo Importante

Ten siempre presente el mapa gráfico de esta sexta ventaja, a fin de poder mantener siempre el enfoque correcto de tu negocio y empezar a delegar aquello que hará que tu negocio finalmente despegue.

Recuerda también la importancia de las otras ventajas que se tratan en mi libro las “**Las 5 ventajas**”.

Todo el éxito del mundo para ti. Gracias por leer este libro.



Tu Amigo,

Jorge Vaoli

