

• MINI-EBOOK • GRATUITO

Tu experiencia hoy rinde para otro. *Que rinda para vos.*

La guía breve para entender el **método MVI** y dar el primer paso: convertir lo que ya sabés en un ingreso propio, en paralelo a tu empleo. **Método, no motivación.**

POR

Mauro Liberman

Fortune 500 · Operaciones

Big Data · MIT

Forbes · FT · CNN

ingresopropio.com

Qué es un *MVI*.

MVI significa **Mínimo Viable de Independencia**. No es una idea ni un curso: es la estructura mínima de un negocio propio que ya te da autonomía real, construida sobre tu experiencia.

DEFINICIÓN

El MVI es **la versión mínima de un servicio que podés vender, entregar y convertir en una fuente propia de ingresos e independencia**. Es la intersección de tres pilares: si falta uno, no es un MVI.

EL PRINCIPIO

Máxima rentabilidad con el mínimo insumo de tu tiempo.

01



Tu Capacidad Crítica

EL FACTOR HUMANO

No vendés horas ni un producto genérico. Vendés la resolución de un problema de alto dolor que sabés resolver mejor que otros. Tu activo es tu criterio, no tu tiempo.

02



El Piso de Tarifa

PRICING FLOOR

Un precio fijado por el valor del resultado para el cliente, no por tus costos ni tus horas. El precio se ancla en el dolor que resolvés.

03



El SOP Dashboard

EL LÍMITE OPERATIVO

Un sistema de entrega ultra-eficiente que insume muy poco tiempo por cliente. Es lo que protege la ecuación: sumar clientes no significa sumar horas.



La regla de la intersección. Capacidad crítica sin piso de tarifa es un hobby caro. Piso de tarifa sin SOP eficiente te come el tiempo. Los tres juntos, y solo los tres juntos, hacen un negocio que se sostiene **en paralelo a tu empleo**.

Cómo empezar *hoy*, sin renunciar.

Cuatro movimientos concretos para pasar de tu experiencia a un MVI en marcha. Cada uno es una pieza real de tu negocio, no un apunte.

1 **Nombrá tu problema de alto dolor**

CAPACIDAD CRÍTICA

Elegí un problema caro y recurrente que resolvés casi sin pensar. Ese reflejo es tu activo.

- ✓ **Hacelo hoy:** escribí la frase "ayudo a [quién] a [resultado] cuando [situación]".

2 **Poné precio al resultado**

PISO DE TARIFA

No cobres tus horas. Estimá cuánto vale para el cliente el problema resuelto y anclá ahí tu precio.

- ✓ **Hacelo hoy:** definí un piso, un número por debajo del cual no arrancás.

3 **Diseñá una entrega liviana**

SOP DASHBOARD

Armá el paso a paso para entregar en menos de 4 h por semana. Si escala en horas, no escala.

- ✓ **Hacelo hoy:** listá los 5 pasos de tu entrega y marcá cuáles se plantillan.

4 **Buscá una pre-venta real**

VALIDACIÓN

No salís con una idea, salís con una venta. Una intención firmada (LOI) vale más que mil encuestas.

- ✓ **Hacelo hoy:** ofrecelo a un contacto de confianza y pedile un compromiso concreto.

LA CUENTA DEL PISO DE TARIFA

Precio $\approx$ una fracción del valor que generás o ahorrás

Ejemplo ilustrativo: si tu trabajo le ahorra a un cliente **\$10.000** por mes, cobrar **\$2.000** es un piso lógico. Le queda 5 veces lo que paga, y a vos te rinde sin vender horas.

EJECUCIÓN ASIMÉTRICA

Construí desde la fuerza

Armá tu MVI mientras todavía tenés tu sueldo, con total discreción. La discreción es una ventaja: no exponés nada hasta que la venta ya validó la oferta.

Regla de oro: el objetivo del primer trimestre no es facturar mucho. Es tener tu oferta con precio y una venta real. Con eso, ya dejaste de depender solo del puesto.

Del *Fortune 500* a lo propio.

El primer caso del método es real y es del autor. La misma lógica que diseñó operaciones para las multinacionales, aplicada a su propia independencia.



Mauro Liberman

Director estratégico y asesor de operaciones

Diseñó operaciones para las más grandes. Después las diseñó para sí mismo.

Durante casi **25 años** trabajó en estrategia comercial y de canales para compañías como **Procter & Gamble, Amazon, Motorola, Microsoft y Mercado Libre**. Ingeniero en sistemas, especialista en Big Data por el **MIT**, reconocido por **Forbes, Financial Times y CNN**.

En algún momento vio lo mismo que ve en cada ejecutivo senior: todo ese valor rendía para el puesto, no para él. **El puesto se presta, no se posee**. Así que hizo con su experiencia lo que había hecho con la de sus clientes: la convirtió en un sistema con precio, liviano y propio. Ese sistema es Ingreso Propio, y el método que lo ordena es el MVI.

~25

años en estrategia y operaciones

5+

multinacionales Fortune 500

90

días para salir con un activo

La lección del caso: no hizo falta una gran idea nueva. Hizo falta tomar el activo que ya existía, ponerle precio por resultado y una entrega eficiente, y validarlo con una venta. Eso es un MVI, y lo podés empezar con lo que ya sabés.

EL PRIMER PASO, GRATIS



Descubrí tu *capital invisible*.

Hacé la Evaluación de Admisión y llevate tu Mapa Estratégico Personal, apliques o no. Un diagnóstico honesto, sin humo.

ingresopropio.com

Evaluación gratuita

