

CUADERNO DE TRABAJO

El Buen Emprendedor (también factura)

Ejercicios prácticos para acompañar tu lectura del libro y hacerte las preguntas que de verdad mueven tu vida y tu negocio.

JOSE BORT · FUNDACIÓN E&S

CÓMO USAR ESTE CUADERNO

Un guión de las preguntas clave que te debes hacer

Aquí encontrarás las preguntas clave para tener éxito empresarial y personal, sin dejar de ser tú mismo.

El objetivo es que consigas el éxito que desees, te sientas feliz, satisfecho y en paz contigo mismo... y que, **¿por qué no?**, también factures millones.

Tómate tu tiempo. No hay respuestas correctas: hay respuestas tuyas. Escribe a mano tras imprimirlo o directamente sobre el PDF; vuelve a estas páginas cada pocos meses y verás cuánto has cambiado.

SOBRE JOSE BORT

Soy **Jose Bort**, Presidente de la Fundación E&S de la Comunitat Valenciana. Empecé desde Castellón, levanté 8 millones de euros para mi empresa y la vendí en 2024. Hoy mi objetivo es ayudar a cuantas más personas sea posible en su camino en el emprendedurismo, el desarrollo profesional y la riqueza personal.

Este cuaderno nace del mismo sitio que el libro: las preguntas que a mí me hubiera gustado que alguien me hiciera antes. Como si se las contara a mi hija.

PARTE I

El origen (la herida)

De dónde vienes, qué te marcó y qué estás repitiendo sin darte cuenta.
Capítulos 1 a 6.

El inicio no fue una idea, fue una herida

¿Qué experiencia dolorosa te empujó a cambiar?

¿Qué fue lo mejor que salió de ahí?

¿Qué no habría ocurrido si no hubieras vivido eso?

¿Qué relación te drenó y qué aprendiste de ella?

Los tres juegos que me cambiaron

¿Cuáles han sido los juegos más importantes de tu vida?

¿Qué te enseñó cada uno?

¿En qué estás dispuesto a seguir jugando?

De la herida al redescubrimiento

¿Qué herida emocional marcó una etapa de tu vida?

¿Qué parte de tu entorno te limita hoy?

¿Qué estás dejando de intentar por miedo al qué dirán o al fracaso?

Mi abuelo, el mentor del contraste

¿Qué figura te marcó más y por qué?

¿Qué parte de su historia estás repitiendo?

¿A quién sigues intentando demostrar tu valor?

¿Qué pasaría si dejas de demostrar y empiezas a construir desde tu verdad?

El libro que me salvó la vida

¿Qué frases, ideas o lecturas te sostuvieron en los momentos difíciles?

¿Cómo influyó en tu forma de ver el mundo?

Mis mentores

Haz una lista de tus mentores. ¿Qué te enseñaron?

¿Qué huella quieres dejar tú en los demás?

PARTE II

El Método Bort • 5 pasos

Poder, propósito, objetivos, valores y ejecución. Del autoconocimiento a la acción. Capítulos 7 a 13.

Mi poder

¿Cuál es tu arma secreta?

¿Cuáles son tus frases internas motivantes?

CAPÍTULO 8 · PROPÓSITO

Ejercicio GET · DO · BE

Vida profesional

GET

Qué quieres conseguir o tener

DO

Qué tienes que hacer para lograrlo

BE

Quién tienes que ser para conseguirlo

Ejercicio GET · DO · BE

Vida personal

GET

Qué quieres conseguir o tener

DO

Qué tienes que hacer para lograrlo

BE

Quién tienes que ser para conseguirlo

CAPÍTULO 8 · PROPÓSITO

Ejercicio BE · DO · GET

Vida profesional

BE

Quién tienes que ser para conseguirlo

DO

Qué tienes que hacer para lograrlo

GET

Qué quieres conseguir o tener

CAPÍTULO 8 · PROPÓSITO

Ejercicio BE · DO · GET

Vida personal

BE

Quién tienes que ser para conseguirlo

DO

Qué tienes que hacer para lograrlo

GET

Qué quieres conseguir o tener

Cada 10 años, de aquí a que cumplas 80

Proyecta tus objetivos por décadas en las cinco dimensiones. Vuelve a revisarlos con las preguntas de la página siguiente.

Materiales

Físicos

Emocionales

Mentales

Espirituales

Preguntas clave para revisar tus objetivos

¿Este objetivo me acerca o me aleja de mi propósito?

¿Estoy buscando validación o realización personal?

¿Estoy dispuesto a pagar el precio de este objetivo?

¿Estoy incluyendo el equilibrio entre estas dimensiones o priorizando una y olvidando las demás?

Actúa y ayuda

ACTÚA

¿Qué acción estoy evitando por miedo al fracaso?

¿Qué conversación incómoda llevo posponiendo?

¿Qué puedo hacer hoy —aunque sea pequeño— que me acerque a mi propósito?

AYUDA

¿A quién estoy ayudando realmente con mi producto o servicio?

¿Qué problema concreto resuelve lo que ofrezco?

¿Estoy siendo generoso o simplemente comercial?

Aspira e impacto positivo

ASPIRA

¿Lo que quiero alcanzar me representa o es solo validación externa?

¿Qué estoy dispuesto a sacrificar por aspirar más alto?

¿Y si mi objetivo actual es demasiado pequeño? ¿Cuál sería una versión más ambiciosa... y por qué no intentarlo?

IMPACTO POSITIVO

¿Estoy haciendo esto desde el propósito o desde la necesidad de validación?

¿Mi ambición es por contribuir... o por competir?

¿Me respeto a mí mismo tanto como respeto mi proyecto y a los demás?

¿Estoy construyendo algo que me nutre o que me consume?

Mis planes para cada pilar del negocio

Estrategia

Marketing

Ventas

Finanzas

Operaciones

RR. HH.

Métricas

Cuadro de mando · bienestar personal

Descanso: ¿dormí bien esta semana?

Alimentación: ¿comí con conciencia o por inercia?

Ejercicio: ¿me moví lo suficiente?

Control del tiempo: ¿tuve momentos de calma o todo fue correr?

ALEGRÍA

¿Me sentí agradecido? ¿Conectado? ¿Presente? ¿Feliz conmigo mismo?

Cuadro de mando · rendimiento profesional

¿Qué objetivos semanales cumplí?

¿Qué conversaciones importantes tuve?

¿En qué tareas invertí más tiempo? ¿Lo haría igual?

¿Qué aprendí esta semana?

¿A qué cliente o persona ayudé de verdad?

Personas

¿Con qué personas pasas más tiempo?

¿Quiénes te suman y cómo?

¿Quiénes te restan y cómo?

Tu siguiente paso

¿Cuál es mi primer o siguiente paso para conseguir lo que quiero, y cuándo lo voy a dar?

PARTE III

Recordar **quién eres**

Más allá de los logros: identidad, legado, felicidad y gratitud. Capítulos 14 a 16.

Identidad, legado y dinero

¿Quién eres más allá de tus logros?

¿Qué harías con tu tiempo si el dinero no fuera un problema?

¿Qué legado te gustaría dejar?

Mi felicidad y satisfacción

¿Qué realmente me hace feliz (plenitud)?

¿Qué realmente me hace sentir satisfecho cada día (logros)?

Si tuvieras que diseñar una semana ideal, equilibrando felicidad y satisfacción, ¿cómo sería?

Mi suerte

¿A qué debo dar gracias?

¿Qué hábitos, decisiones o sacrificios la han hecho posible?

¿Qué suerte quieres seguir construyendo los próximos años?

SOBRE LA FUNDACIÓN E&S

La **Fundación E&S** de la Comunitat Valenciana promueve el emprendedurismo, principalmente en Castellón. Su propósito: ayudar a más personas a emprender, crecer profesionalmente y generar riqueza sin dejar de ser buenas personas.

Detrás de este cuaderno, del libro, del curso y del Club El Buen Emprendedor hay una misma idea: dejar un legado de conocimiento útil, cercano y sin humo.

SIGUE EL CAMINO

Esto no acaba en el cuaderno

El libro

«El Buen Emprendedor (también factura)» — la historia y el método completos.

El curso

Formación práctica para vender, cobrar y construir un negocio que no dependa solo de ti.

El Club El Buen Emprendedor

La sala de iguales: cada mes, conversaciones que cambian negocios. Apúntate a la lista de espera.

Recursos gratis

Guía fiscal, plantilla de cash-flow, dossier de ronda de inversión y más.

Encuentra el libro, el curso, el Club y todos los recursos —y toda la información— en:

www.fundacioneys.org

Hazlo bien. Y factura.