

CUADERNO DE TRABAJO

CLARIDAD EN 7 DÍAS

De Empleado Glorificado a Dueño de Verdad

Tu cuaderno de ejecución para los 11 módulos del programa. Un ejercicio por día, una Decisión del Día por ejercicio. Esto no es para leer. Es para escribir.

11 DÍAS · 11 EJERCICIOS · 1 SISTEMA

PEDRO NÚÑEZ-BAUTISTA

Arquitecto de Claridad · Constructor de Sistemas

ANTES DE EMPEZAR

Cómo usar este cuaderno

Cuatro reglas simples. Cero excepciones.

(Del Módulo 0 — Bienvenida y Compromiso)

ESTRUCTURA

Este cuaderno acompaña, día por día, a los 11 módulos en video de Claridad en 7 Días (Módulo 0 al Módulo 10). Cada día trae un solo ejercicio — el mismo que Pedro describe en el video de esa lección — y cierra con una Decisión del Día: una acción concreta, no una intención.

LAS CUATRO REGLAS

- 30 minutos al día. Aproximadamente 15 para ver la lección, 15 para el ejercicio.
- Cero distracciones. Cierra redes sociales, silencia el teléfono, crea un espacio para pensar.
- Honestidad brutal. Si respondes lo que suena bien en vez de lo que es verdad, el resultado también será falso.
- Haz el trabajo. Este programa no premia al más inteligente. Premia al que pausa, escribe, reflexiona y ejecuta.

UNA NOTA SOBRE LA PLANTILLA DEL PLAN DE VIDA

Al terminar los 11 días, vas a transferir tus respuestas principales de este cuaderno a la Plantilla del Plan de Vida — tu documento maestro de una sola pieza, para releer cada vez que necesites recordar quién decidiste ser.

MI COMPROMISO ANTES DE EMPEZAR

DÍA 0

Prepara tu espacio

La claridad no aparece. Se construye.

Antes del Día 1, completa esta preparación. No es opcional.

CHECKLIST DE PREPARACIÓN

TIEMPO ESTIMADO: 10 min

Marca cada punto antes de empezar el Día 1. No avances hasta tener los tres completos.

☐	Descarga el Kit de Implementación completo — este Cuaderno, la Plantilla del Plan de Vida y el Founder Operating Blueprint.
☐	Prepara el espacio físico donde vas a completar estos 11 días — sin distracciones, con lápiz y papel a la mano.
☐	Bloquea tu horario en el calendario ahora — la misma hora, todos los días, durante los próximos 11 días.

¿A QUÉ HORA VAS A PROTEGER TUS 30 MINUTOS DIARIOS? ¿DÓNDE VAS A COMPLETAR ESTOS 11 DÍAS?

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA TI TERMINAR ESTOS 11 DÍAS COMPLETOS, SIN SALTARTE NINGUNO?

DECISIÓN DEL DÍA

Descarga los materiales ahora. No los guardes para después. Ábrelos y tenlos listos antes de comenzar el Día 1.

DÍA 1

Inventario de Identidad

Tu negocio refleja quién eres tú operando.

Vas a revisar la semana pasada y clasificar cómo utilizaste tu tiempo.

EN QUÉ ROL PASASTE TU TIEMPO: TÉCNICO · GERENTE · DUEÑO

TIEMPO ESTIMADO: 15 min

Para cada categoría, estima cuántas horas de tu semana pasada actuaste en ese rol. Responde según lo que realmente ocurrió, no según lo que debería haber ocurrido.

Técnico: ejecutando directamente el trabajo que el negocio vende. **Gerente:** coordinando personas y resolviendo problemas. **Dueño:** definiendo estrategia, construyendo sistemas, revisando indicadores.

Técnico — horas y qué hiciste	
Gerente — horas y qué hiciste	
Dueño — horas y qué hiciste	

¿QUÉ TAREA SIGO HACIENDO HOY QUE EL DUEÑO DE LA EMPRESA QUE QUIERO CONSTRUIR NO DEBERÍA CONTINUAR HACIENDO PERSONALMENTE?

DECISIÓN DEL DÍA

Elige una sola tarea de bajo valor identificada arriba. Decide: delegarla, eliminarla, automatizarla o documentarla. Define a quién se la entregarás, cuándo, y cuál será el primer paso.

DÍA 2 · 1 DE 2

Mapa de mi Historia

Tu pasado no determina tu futuro. Pero sí determina, por defecto, cómo reaccionas.

Identifica 3 eventos que formaron tu relación con el dinero, el trabajo, el riesgo o el control.

MAPA DE MI HISTORIA · 3 EVENTOS · 4 PREGUNTAS · 2 COLUMNAS

TIEMPO ESTIMADO: 25 min

No busques solo eventos dramáticos. Puede ser una frase repetida por tus padres, un jefe que te humilló, o la vez que trabajar más realmente te salvó.

Evento: "Mi padre perdió su negocio en una crisis." **Conclusión:** "El dinero desaparece." **Regla:** "Nunca gastes, nunca te arriesgues." **Hoy:** "No invierto en mi propio negocio aunque tenga el capital."

EVENTO 1

¿Qué ocurrió?	
¿Qué conclusión saqué?	
¿Qué regla creé para protegerme?	
¿Cómo aparece hoy en mi negocio?	

EVENTO 2

¿Qué ocurrió?	
¿Qué conclusión saqué?	
¿Qué regla creé para protegerme?	
¿Cómo aparece hoy en mi negocio?	

DÍA 2 · 2 DE 2

Tercer Evento y Síntesis

Muchas de tus reglas te ayudaron a sobrevivir. El problema es seguir aplicándolas hoy.

Completa el tercer evento y la síntesis final.

EVENTO 3

¿Qué ocurrió?	
¿Qué conclusión saqué?	
¿Qué regla creé para protegerme?	
¿Cómo aparece hoy en mi negocio?	

LO QUE ESTA HISTORIA ME DIO / LO QUE ESTA HISTORIA ME ESTÁ COSTANDO

DECISIÓN DEL DÍA

Completa: "Hasta hoy he operado creyendo que _____. A partir de ahora voy a operar bajo la regla de que _____."
Escribe una regla que pueda cambiar una decisión real, no una afirmación vacía.

DÍA 3

Diseña tu Plano

Un arquitecto no construye con las manos vacías. Necesita un plano.

Define cómo se ve tu negocio cuando esté terminado — no el próximo mes, cuando esté listo.

EL PLANO DE TU NEGOCIO TERMINADO

TIEMPO ESTIMADO: 20 min

Responde cada pregunta pensando en la versión final de tu negocio, no en el estado actual.

"Mi negocio terminado tiene 3 gerentes de cuenta que manejan la relación con el cliente. Yo reviso indicadores cada lunes. El dinero fluye de cobros automáticos, sin que yo tenga que perseguir facturas."

¿Cómo se ve tu negocio terminado?	
¿Quién hace qué en esa versión?	
¿Cómo fluye el dinero — de dónde entra, a dónde va, quién lo controla?	
¿Qué se rompe si tú desapareces por 90 días?	

DECISIÓN DEL DÍA

Mira tu plano y elige el primer sistema que necesitas construir para acercarte a esa visión. Solo uno.

DÍA 4

Construye tu Propósito Operativo

El propósito no es inspiración. Es un filtro operativo.

No quiero frases cliché. Escribe por qué este negocio tiene que existir, y por qué tú eres quien tiene que hacerlo.

LAS 4 DECLARACIONES

TIEMPO ESTIMADO: 20 min

Completa las cuatro declaraciones con total honestidad. Evita frases genéricas tipo "ayudar a la gente a alcanzar su potencial".

Propósito: "Ayudar a la gente a construir riqueza real a través de ser dueños de negocios." **Filtro:** "Si un cliente no encaja con sistemas escalables, la respuesta es no."

Declaración de Propósito — ¿por qué existe este negocio?	
Declaración de Servicio — ¿a quién sirve realmente?	
Declaración de Legado — ¿qué queda cuando ya no estés?	
Filtro de Decisión — ¿qué criterio usarás para aceptar o rechazar?	

DECISIÓN DEL DÍA
Toma tu Propósito Operativo y ponlo donde lo veas todos los días. En tu escritorio. En tu teléfono.

DÍA 5

Auditoría de Peso Muerto

El crecimiento no viene de sumar. Viene de restar.

Haz una lista de tus clientes, procesos y tareas. Clasifica cada uno en una de cuatro categorías.

MATRIZ DE ELIMINACIÓN: MANTENER · DELEGAR · AUTOMATIZAR · ELIMINAR TEMPO ESTIMADO: 20 min

Quiero nombres. Quiero tareas específicas. No escribas "algunos clientes son difíciles" — escribe cuáles.

"Cliente: Constructora XYZ. Categoría: Eliminar. Paga 15% menos que el promedio y exige 3x más soporte."

CLIENTE / PROCESO / TAREA	CATEGORÍA (M/D/A/E)	NOTA

M = Mantener · D = Delegar · A = Automatizar · E = Eliminar

DECISIÓN DEL DÍA
Elige un elemento de tu lista. Un cliente, una tarea, un proceso. Y elimínalo hoy. No mañana.

DÍA 6

Calcula tu Ratio de Libertad

No construyas un negocio para ganar más dinero. Construye uno para comprar libertad.

Responde con números reales, no con la respuesta que te gustaría dar.

LAS 4 PREGUNTAS DEL RATIO DE LIBERTAD

TIEMPO ESTIMADO: 15 min

Sé específico. Este ejercicio solo funciona si es honesto.

"Ingreso pasivo mensual real: \$400. Dependencia del dueño: alta — nada se factura sin mi aprobación directa."

¿Cuánto ingreso pasivo real generas al mes?	
¿Qué tan dependiente de ti es el negocio hoy? (escala honesta)	
¿Cuántas horas libres reales tuviste esta semana?	
¿Podrías desaparecer 2 semanas sin que nada se rompa?	

DECISIÓN DEL DÍA

Elige una acción específica que vas a tomar esta semana para recomprar tiempo: automatizar, delegar, o renegociar un compromiso.

DÍA 7

Tu Diagnóstico Final

El fracaso es un evento, no una identidad.

Evalúa tu negocio hoy en los 4 pilares del negocio. Califícate del 1 al 10 en cada uno, con total honestidad.

DIAGNÓSTICO DE LOS 4 PILARES DEL NEGOCIO

TIEMPO ESTIMADO: 15 min

No califiques lo que te gustaría ser. Califica dónde estás parado hoy.

"Claridad: 7/10. Sistemas: 3/10. Ejecución: 6/10. Control Financiero: 4/10."

PILAR DEL NEGOCIO	CALIFICACIÓN	NOTA / EVIDENCIA

Nota: estos 4 pilares del negocio son distintos del ejercicio de balance de vida de la Plantilla del Plan de Vida. Aquí evalúas exclusivamente la operación del negocio.

¿QUÉ PILAR TUVO LA CALIFICACIÓN MÁS BAJA, Y POR QUÉ?

DECISIÓN DEL DÍA

Elige el pilar con la calificación más baja. Esa es tu prioridad número uno para los próximos 90 días.

DÍA 8

Mapea tus 90 Días

La claridad sin ejecución es solo una alucinación.

Escribe tu objetivo principal. Divídelo en 3 metas mensuales. Define 3 acciones para arrancar esta semana.

TU PLAN DE BATALLA. EN 3 NIVELES

TIEMPO ESTIMADO: 20 min

No lo pienses demasiado. Escribe lo obvio, lo concreto, lo que sabes que tienes que hacer.

"Objetivo: sistemas de entrega. Mes 1: documentar el proceso actual. Mes 2: entrenar a un líder de entrega. Mes 3: yo dejo de aprobar cada entrega personalmente."

01 · OBJETIVO PRINCIPAL (EL ÚNICO PILAR QUE VAS A ATACAR)

02 · 3 METAS MENSUALES

Mes 1	
Mes 2	
Mes 3	

03 · 3 ACCIONES CLAVE QUE VAS A EJECUTAR ESTA MISMA SEMANA

1	
2	
3	

DECISIÓN DEL DÍA

Toma la primera acción de tu lista semanal y ejecútala hoy. No mañana. Hoy. Pon el primer ladrillo.

DÍA 9

El Manifiesto de Identidad

Una decisión real se mide por la acción que crea.

Escribe tu manifiesto de identidad. Hazlo oficial. Fírmalo.

A PARTIR DE HOY, YO DECIDO...

TIEMPO ESTIMADO: 15 min

No escribas lo que suena bien. Escribe lo que vas a sostener incluso cuando duela.

"A partir de hoy, yo decido operar como Dueño de Verdad. Ya no voy a tolerar clientes que no respetan mi tiempo."

A partir de hoy, yo decido...	
Lo que ya no voy a tolerar	
Lo que voy a construir a partir de ahora	

FIRMA	FECHA

DECISIÓN DEL DÍA

Comunica tu decisión. Habla con tu equipo, tu socio o tu familia — en voz alta, hoy.

DÍA 10

Legado y Graduación

La claridad inicia el cambio. La ejecución construye el resultado.

Esto ya no es sobre táctica de negocio. Responde con calma — no hay prisa en estas tres preguntas.

LAS 3 PREGUNTAS DE LEGADO

TIEMPO ESTIMADO: 15 min

Vuelve a estas respuestas dentro de un año. Compáralas con quién eres entonces.

No hay ejemplo para este ejercicio — es completamente tuyo.

¿Qué tipo de negocio estás construyendo?	
¿Qué tipo de padre, madre, pareja o líder te estás convirtiendo mientras lo construyes?	
¿Qué impacto va a tener tu negocio dentro de 10 años?	

DECISIÓN DEL DÍA

Transfiere tus respuestas principales de estos 11 días a tu Plantilla del Plan de Vida. Léela cada mañana.