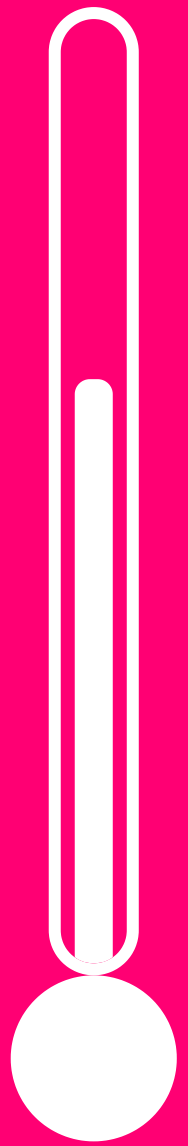
The Nook Room

RECURSO DE AUTODIAGNÓSTICO · 15 MINUTOS

# El termómetro financiero

*¿A qué temperatura funciona tu negocio?*



ANTES DE EMPEZAR

# En 15 minutos tendrás un diagnóstico, una primera receta y un número que averiguar esta semana

Este termómetro es solo para ti. Nadie va a ver tus respuestas, así que la única forma de que te sirva es contestar con honestidad, aunque alguna respuesta no te guste.

No hay respuestas buenas ni malas: hay lecturas, y toda lectura es información.

Te recomendamos repetirlo cada tres meses. La temperatura de un negocio cambia, y ver cómo evoluciona es parte del aprendizaje.

01 **Busca un momento tranquilo** y ten a mano el acceso a tu banco.

02 **Responde las nueve preguntas** marcando A, B o C: la que más se parezca a tu realidad de hoy, no a la que te gustaría.

03 **Cuenta tus respuestas** y lee tu diagnóstico.

04 **Elige un número** para averiguar en los próximos siete días.

# Sano no es caliente.
# Sano es 36,5°.

Un negocio sano no es el que más factura ni el que más ahorra, sino el que funciona a la temperatura adecuada. Y puede enfermar en dos direcciones.

## 35°

### Hipotermia

Congelado, a la defensiva. Evitas mirar los números, cobras poco, guardas la caja por miedo y no te pagas.

*«Prefiero no arriesgar»*

## 39°

### Fiebre

Sobrecalentado, siempre corriendo. Creces más rápido que tu caja, dices que sí a todo y facturas más mientras la cuenta sigue igual.

*«Mucho trabajo y poca caja»*

CÓMO FUNCIONA

# Tres constantes vitales, tres preguntas cada una

01

## Pulso

**La caja**

¿Cuánto margen de maniobra tienes?

02

## Presión

**El margen**

¿Cuánto te deja realmente lo que vendes?

03

## Cabeza

**Tú**

¿Cómo decides y cómo te pagas?

La fiebre la reconocemos enseguida. La hipotermia cuesta más verla, porque se parece a la prudencia.
Pero ahorrar por miedo, no subir nunca los precios o no pagarte también es una forma de enfermar.

CALENTAMIENTO

# Marca lo que puedes responder ahora mismo, sin mirar nada

- [ ] Sé el saldo de mi cuenta hoy.
- [ ] Sé el beneficio que tuve el mes pasado.
- [ ] El mes pasado me pagué un sueldo de verdad.
- [ ] Sé el margen de mi producto o servicio estrella.

Si has dejado alguna sin marcar, estás en muy buena compañía: es muy habitual no poder responder a las cuatro. Justo por eso existe este termómetro.

# Pulso

## 01

### Si mañana dejaras de vender, ¿cuánto tiempo aguantarías?

- ☐ **A** Más de un año, y ese dinero no lo toco «por si acaso».
- ☐ **B** Entre 3 y 6 meses, y sé la cifra exacta.
- ☐ **C** Menos de un mes… o prefiero no saberlo.

## 02

### ¿Cómo miras tu dinero?

- ☐ **A** Lo evito: abro la app del banco solo cuando no queda otra.
- ☐ **B** En un momento fijo cada semana, con una previsión.
- ☐ **C** Varias veces al día: el saldo es mi principal indicador.

## 03

### Una clienta importante te paga con 60 días de retraso. Tú…

- ☐ **A** No reclamo, me da apuro.
- ☐ **B** Tengo condiciones de pago, recordatorios y anticipos.
- ☐ **C** Entro en pánico y hago malabares para cubrirlo.

# Presión

## 04

### Te piden un 20 % de descuento.

- ☐ **A** Lo doy, por miedo a perder a la clienta.
- ☐ **B** Conozco mi mínimo y negocio el alcance, no el precio.
- ☐ **C** Digo que sí a todo: el volumen ya lo compensará.

## 05

### Tu producto o servicio estrella: ¿qué margen tiene?

- ☐ **A** Ni idea, y prefiero no mirarlo.
- ☐ **B** Lo sé, con un par de puntos de error.
- ☐ **C** Sé lo que factura, no lo que me deja.

## 06

### Tu crecimiento se parece a…

- ☐ **A** Rechazo oportunidades porque invertir me da miedo.
- ☐ **B** Crezco cuando los números lo sostienen.
- ☐ **C** Facturo más cada año y la cuenta del banco sigue igual.

# Cabeza

## 07
### ¿Te pagas un sueldo?

- ☐ **A** Rara vez: primero va el negocio.
- ☐ **B** Sí, un sueldo fijo y planificado.
- ☐ **C** Saco de la cuenta lo que necesito, cuando lo necesito.

## 08
### Las grandes decisiones de dinero…

- ☐ **A** Las aplazo hasta estar completamente segura.
- ☐ **B** Las tomo con números y una fecha límite.
- ☐ **C** Por intuición y deprisa; ya lo arreglaré.

## 09
### ¿Quién entiende los números de tu negocio?

- ☐ **A** Mi gestoría; yo solo firmo.
- ☐ **B** Yo, con apoyo.
- ☐ **C** Nadie: estamos demasiado ocupadas vendiendo.

TU RESULTADO

# Cuenta tus A y tus C

Las A son grados de frío y las C, grados de fiebre. Las B no se cuentan, porque son tu salud.

| A | C |
|---|---|
| FRÍO | FIEBRE |
| | |

## Primero, las señales de alarma

Si marcas una sola, tu prioridad es actuar ya, sea cual sea tu diagnóstico.

- [ ] Tengo menos de un mes de caja.
- [ ] Llevo más de seis meses sin pagarme un sueldo.
- [ ] Alguna vez me he gastado el dinero del IVA y luego he tenido que correr para pagar el modelo 303.

No es motivo de vergüenza: es más habitual de lo que parece. Pero sí una señal clara de que conviene ponerle remedio cuanto antes.

TU DIAGNÓSTICO

# ¿Qué temperatura marca tu negocio?

MAYORÍA DE A

## 35°

### Hipotermia

Estás a salvo, pero encogiéndote. Proteges tanto el negocio que no le dejas crecer.

MAYORÍA DE B

## 36,5°

### Sana

Buena noticia. Y ninguna excusa para relajarte.

MAYORÍA DE C

## 39°

### Fiebre

Mucho trabajo y poca caja. Creces más rápido que tu tesorería.

A Y C MEZCLADAS

## 35°/39°

### Gripe estacional

Escalofríos y fiebre: temporadas al rojo y temporadas heladas. Muy común en negocios estacionales.

TU TRATAMIENTO

# El orden importa: primero la caja, después el margen y, por último, tú

**01**

### Caja

Para la hemorragia. Sin caja no hay margen de maniobra para nada más.

→

**02**

### Margen

Estabiliza la presión. Asegúrate de que lo que vendes te deja dinero de verdad.

→

**03**

### Tú

Cuida la cabeza. Decide con datos y págate como la profesional que eres.

*«No trates una fiebre con una manta.»*

Muchas veces hacemos lo correcto en el momento equivocado: invertir en marca o en una web nueva mientras la caja sangra.

UNA RECETA PARA CADA DIAGNÓSTICO

# Tu primer remedio

| | |
|---|---|
| **Hipotermia** | Revisa tus precios, págate un sueldo y toma una decisión de inversión con fecha límite. |
| **Sana** | Construye un colchón de caja y una previsión a 12 meses. |
| **Fiebre** | Haz una previsión de tesorería a 13 semanas, calcula el margen de cada producto o servicio y deja de hacer descuentos. |
| **Gripe estacional** | Haz un plan de caja anual: la temporada alta financia la baja. |

TU NÚMERO PARA ESTA SEMANA

# Elige un solo número que vas a averiguar en los próximos siete días

Un número, no un propósito. Algunas ideas: tu margen real, tus meses de caja o el sueldo que deberías estar cobrándote.

**Mi número** _____

**Lo averiguaré antes del** _____

**Lo que he descubierto** _____

_____

Vuelve a este termómetro dentro de tres meses y compara la lectura. Para dar el siguiente paso, en la biblioteca de The Nook Room tienes la plantilla de planificación de tesorería y la guía de KPI.

Sentirte capaz,
estar bien informada
y tomar decisiones con calma.