

Barcelona, 27 de enero de 2009

**ALGUNOS CONSEJOS PARA PLANIFICAR EL EJERCICIO**  
**Cuatro cosas que no debemos olvidar**

---

Empieza un nuevo ejercicio, y si bien debemos ver como nos ha ido en el 2008, también hay que pasar página y planificar estos **doce meses que tenemos por delante**, así que: vista al frente, hombros firmes, pecho fuera y la calculadora en la mano.

1) **Marquémonos objetivos** realistas en relación a los temas principales:

- Ventas: vamos a pensar cuánto podemos vender este año en términos reales (hagamos un esfuerzo por concretar una cifra de ventas)
- Compras: seguramente tendremos una idea muy aproximada de los gastos en que vamos a incurrir
- Inversiones: ¿es este el momento de hacer inversiones? si es así, vamos a cuantificarlas y a prever su financiación y pago
- Publicidad: ¿porque no hacer un presupuesto de márketing pensando cuánto dinero le vamos a dedicar a publicitarnos y en qué acciones vamos a llevar a cabo?



**No** nos olvidemos de utilizar herramientas de seguimiento para controlar si se cumplen las previsiones.

2) **Confeccionemos un presupuesto anual** que incluya todas las partidas anteriores, mas el coste de la estructura, esto nos permitirá analizar las desviaciones respecto a lo que nos hemos marcado como objetivo, tanto en ingresos como en gastos.

**Vamos** a revisar mensualmente estas desviaciones, de esta forma podremos reaccionar a tiempo (**no dejemos el presupuesto olvidado en el cajón** para sacarlo al final del año y ver que ha pasado)

3) **Anticipémonos** al banco para renovar la póliza: preparemos los números de la empresa, la previsión para el ejercicio y un pequeño escrito que ilustre nuestro proyecto y objetivos. Todo ello se lo entregamos al director de la oficina **tres meses antes** de vencer el plazo de la póliza.

El banco va a agradecer que le facilitemos el trabajo y que le justifiquemos el motivo de nuestra solicitud, a la vez que nos damos tiempo suficiente para negociar las condiciones, tanto con la entidad financiera habitual, como para buscar alternativas si fuera necesario.



4) **Pensem**os en **nuestros trabajadores**:

- Expliquemos nuestro proyecto con claridad: ¿qué queremos conseguir este año? ¿Queremos crecer, estabilizarnos, etc...?
- Comuniquemos que es lo que esperamos de ellos, hagámosles partícipes del proyecto

En otras palabras, **ejercemos el liderazgo** efectivo que toda empresa necesita. Tómale el pulso a tu empresa.

Eva Bruch ([eva.bruch@bsa.es](mailto:eva.bruch@bsa.es))

Departamento de Consultoría

BLASCO SELLARES & ASOCIADOS, S.L.