

El presupuesto anual del taller de reparación

El presupuesto del taller es un mecanismo de planificación y control que permite fijar el objetivo de ventas que se desea alcanzar y los costes que se deberán soportar para su consecución, es un compromiso de la Dirección para trabajar por los objetivos y una herramienta que con el uso adecuado irá poniendo de manifiesto el éxito de las previsiones o la observación de desviaciones que nos permitirán tomar decisiones para su corrección.

Miguel Ángel Bernal

El presupuesto anual es un **plan** de operaciones y recursos del taller, se **formula** partiendo de unos objetivos que se desean cumplir y se **expresa** en términos monetarios. Esta definición recoge los tres conceptos más importantes que encierra el presupuesto.

El taller dispondrá de un plan que es la materialización en un documento de propuestas y acciones concretas que busca propósitos determinados en el futuro.

Los objetivos, los propósitos que se desean, deben ser específicos, medibles, asignables, realizables y temporales.

La expresión en dinero es una referencia homogénea que resulta comparable y todos los índices de control o mediciones que constituyen un cambio o una mejora se deben poder traducir económicamente.

Podemos asegurar que la preparación del presupuesto del taller es algo más que una ordenada exposición de las cuentas que se desean obtener, detrás de él está la estrategia de la Dirección que deberá hacer posible conseguir el objetivo final traducido en una cifra como es el resultado operativo o beneficio deseado.

El esfuerzo que supone preparar un presupuesto debe tener algunas compensaciones para que sea una función que debe ser incluida en la Dirección del taller de reparación.

- Hacer un presupuesto obliga a tener un plan estratégico y metas organizacionales definidas. Refuerza y facilita la función de la Dirección al dotarse de una herramienta de planificación y control.
- Pronostica los ingresos que mayoritariamente provendrán de la venta de reparaciones, siendo estas variables.
- Hacer un presupuesto es adelantarse al futuro para evitar contratiempos o problemas, a la vez que propicia la proactividad frente a las reacciones sobre hechos consumados que implican correcciones con un mayor coste económico y organizativo. En caso necesario, da información precisa para aplicar medidas correctivas a las desviaciones.
- Expresa los deseos de la Dirección a corto y medio plazo.
- Monitorea lo que se desea conseguir y permite la detección de sucesos que se desvían del plan.



- Para lograr los objetivos, ya sean mantener la rentabilidad, elevar la productividad o impulsar el crecimiento del taller; se necesita prever cómo gestionar los recursos.
- Un presupuesto es la herramienta que ayudará a decidir en qué se debe invertir o dónde se deben implementar medidas de ahorro para hacer que el taller sea rentable.
- Es esencial que cada área operativa tenga su estimación, de esta manera es más fácil hacer un control y seguimiento, y conocer como contribuye con el cumplimiento del presupuesto general.
- Presupuesta los gastos, tanto fijos como variables.

debe hacer una estimación lo más exacta posible teniendo como base la información actual, asegurando así que la proyección es lo más ajustada a la realidad, y en su caso introducir las variaciones pretendidas debidamente estudiadas, soportadas y justificadas.

El Presupuesto es un plan que se quiere materializar, que requiere de esfuerzos para la búsqueda de los propósitos futuros fijados por la Dirección.

El presupuesto siempre se origina de la previsión de ventas, en el caso del taller de la previsión de ingresos por reparaciones, mantenimientos u otros servicios que complementen la actividad. La Dirección





Para calcular o para estimar la venta del taller (origen del presupuesto), se necesitan datos que a veces son conocidos y que en su defecto deben adoptarse basados en la experiencia, la información histórica, aplicando similitudes, estadísticas del sector, etc.

Un presupuesto siempre encierra una dosis de incertidumbre que disminuye con la calidad de la información disponible. —

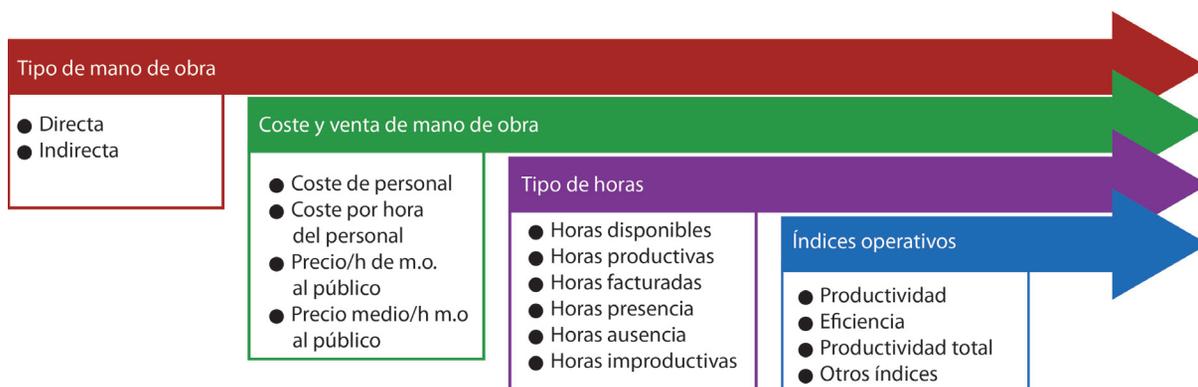
Se debe tener información sobre la mano de obra, su coste para la empresa y sus diferentes precios de venta atendiendo al tipo de cliente. A través del tipo de mano de obra debe conocerse el tipo de horas que se gestionan en el taller definiendo los índices operativos más importantes para la previsión de ventas del presupuesto.

El modelo

Es recomendable confeccionar un modelo propio o plantilla de presupuestos, que permita llevar el seguimiento de una manera sencilla y rápida. La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias puede ser adaptada muy fácilmente para cumplir con estos requisitos.

La cuenta de pérdidas y ganancias es una de las cinco cuentas que integran el Plan General de Contabilidad, que es el marco conceptual de la contabilidad mediante el cual se normaliza la aplicación regular y sistematizada de los principios contables. Informa de los ingresos y gastos en el ejercicio económico, de la pérdida o beneficio de la empresa y de cómo se ha generado el resultado. Se conoce como el análisis económico y permite diagnósticos a cerca de:

- Evolución de la cifra global de ventas. Puede ser desglosada por tipos de productos (reparaciones, carrocería, mecánicas, ventas VO, otros servicios).
- Evolución del margen bruto global y por productos.
- Análisis de los gastos estructurales.
- Análisis de la financiación.
- Viabilidad económica de la empresa, a través del umbral de rentabilidad.





La siguiente figura muestra la estructura y el modo en el que se ordena.

Se parte de la ventas brutas Se aplican posibles descuentos y devoluciones Se obtiene las ventas netas	Ingresos por actividad
Descontamos los gastos relacionados con las ventas	Margen bruto sobre ventas
Sustraemos los gastos de explotación Gastos de estructura de empresa no imputables a ventas	Beneficio neto de explotación
Se incorpora el resultado financiero	Beneficio antes de impuestos
Se restan intereses, gastos financieros e impuesto de sociedades Se aplican los dividendos	Beneficio retenido o pérdidas

La estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias es un modelo idóneo para la plantilla del presupuesto.

Para evitar que información relevante pueda quedar oculta deberían conocerse los resultados y la evolución de cada una de las ramas de actividad o especialidad, chapa, pintura, mecánica, reparaciones rápidas de carrocería, mantenimientos rápidos, e incluir aquello sobre lo que realmente se desee establecer un control y un seguimiento más estrecho para aumentar su rentabilidad.

	Chapa	%	Pintura	%	Mecánica	%	Total	%
Total ventas (AA)								
Total costes directos (B)								
Beneficio Bruto C = (A-B)								
Gastos de estructura								
Benef. antes de Intereses e Imp.								
Gastos financieros								
Beneficio antes de impuestos								
Impuestos de sociedades								
Beneficio Neto								

Seguimiento y comparación

Una vez elaborado el presupuesto su eficacia radica en periodificarlo y hacer un seguimiento continuo comparando las previsiones con los resultados y analizando las posibles variaciones, examinando cual es la situación actual con los importes que se estimaron tanto en los ingresos como en los gastos.

Es importante tener en cuenta que el presupuesto no es una herramienta inalterable, y que se puede y se debe modificar durante su vigencia.

Disponer de información no es gratis, requiere un esfuerzo importante y una voluntad de la Dirección del taller de crear las condiciones que hagan posible medir la actividad. Los esfuerzos invertidos en gestión y organización como es la elaboración del presupuesto requieren de tiempo y recursos, pero es una inversión que nos da una visión detallada del negocio y que permite tomar acciones concretas para su protección y mejora constante. ☺

Próximamente estará disponible en el catálogo de formación de Centro Zaragoza, el nuevo curso online: "El presupuesto en el taller".