

MAESTRO QUE SE RESPETA NO REGALA SU TRABAJO

Por Jorge Beytía Cendoya

Gerente General de ELECTROSERTEC SAC

EXTRACTO DEL ARTICULO DE REFERENCIA QUE PUEDE ENCONTRAR EN NUESTRA WEB

PRESUPUESTAR CORRECTAMENTE

Un Pre-supuesto o Cotización es una estimación de cuánto le va a costar al Cliente el trabajo que necesita que le hagamos. Es decir es un cálculo que se hace Antes DE efectuar la obra y por eso mismo puede estar sujeto a numerosos errores y riesgos que si no aprendemos a controlar se nos pueden llevar todas las utilidades e incluso ocasionarnos pérdidas económicas, que en muchos casos las tendremos que afrontar poniendo dinero de nuestro bolsillo, o que hasta nos pueden llevar a tener que interrumpir el trabajo hasta llegar a un acuerdo con el Cliente.

Para preparar un Presupuesto en forma consciente debemos estudiar ante todo el Alcance y extensión del trabajo a ejecutar, esta es la **REGLA N°1 : que es lo que hay que hacer, cómo, cuándo, donde, conque y con quienes**. Esto nos va a permitir calcular bien los costos en que vamos a incurrir, incluyendo en estos los Materiales y Consumibles que se van a usar, la amortización de las herramientas, alquiler de equipos y/o herramientas especiales, el costo de la Mano de Obra y sus beneficios sociales por todo el tiempo que dure la obra, el transporte de materiales, equipos y personal, un sueldo razonable para el dueño o instalador y los impuestos que debemos pagar, etc,etc. Los trabajos también deben pagar por el riesgo que hemos asumido para su ejecución y durante el periodo de garantía que otorguemos, para lo cual se debe prever una partida como contingencia.

Del análisis del Presupuesto tenemos que ser capaces de responder adecuadamente preguntas como: ¿cuánto debo o puedo cobrar por una obra, instalación o reparación eléctrica?, ¿cuánto vale mi día de trabajo? ¿Cuánto cargar sobre los materiales? ¿cómo estimo el Costo de la Mano de Obra y los riesgos o las contingencias o imprevistos? o si debo cobrar o no por pasar un Presupuesto. Lo normal es considerar los costos divididos en Costos Directos, Costos Indirectos y Contingencias para a la suma de esto aplicarle un porcentaje de Utilidad que puede estar entre 20 y 40% para ser competitivos. Pese a que no es intención de este breve artículo dar reglas fijas para presupuestar, ya que cada obra o instalación es diferente, queremos compartir con ustedes un pequeño programa en Excel que les va a aclarar las ideas y permitirles cotizar Obras pequeñas e incluso medianas y efectuar una evaluación de los **RIESGOS y OPORTUNIDADES** que se pueden presentar en la

obra. Es importante guardar los presupuestos porque contienen mucha información que se puede aprovechar para futuros presupuestos. Con la experiencia iremos mejorando cada vez más el sistema. Al concluir el Presupuesto se debe confeccionar el **FLUJO DE CAJA** de modo de saber exactamente cuánto es el anticipo que se debe solicitar al Cliente y los Pagos por Avance de Obra requeridos para financiar el trabajo.

Recuerde siempre que el Presupuesto debe ser firmado por El Cliente en señal de conformidad y aceptación.

Siga el link para bajar el artículo y grábelo en su computadora

<https://drive.google.com/file/d/0BzQhiVn8AGIKMjJWdkxyaHV3NUE/view?usp=sharing>

LEA EL ARTICULO COMPLETO EN LA SECCION DE INFORMACION TECNICA-DESARROLLO GERENCIAL EN NUESTRA TIENDA WEB