



M A D E R A S  
— G R O W T H L A B —

# MADERAS DECISION BRIEF

¿Qué tipo de presupuesto  
debe usar tu negocio?

---

La respuesta depende  
del problema que necesitas  
resolver.

Mejores decisiones.  
Negocios más fuertes.





M A D E R A S  
— G R O W T H L A B —

## ¿Podés partir del año anterior o necesitás replantearlo?



### **Presupuesto incremental**

Parte de cifras anteriores y aplica ajustes.

Puede servir en operaciones estables, si la base sigue siendo válida.



### **Zero-Based Budgeting**

Exige justificar los gastos desde cero.

Puede ayudar cuando necesitás revisar prioridades y asignación de recursos.

Mejores decisiones.  
Negocios más fuertes.



# ¿Qué explica tus ingresos y costos?



## Driver-Based Budgeting

Conecta el presupuesto con variables como clientes, unidades, precios u horas.



## Activity-Based Budgeting

Estima las actividades necesarias y los recursos que consumen: pedidos, entregas o inspecciones.

La elección depende de qué relaciones necesitás entender para planificar.

## ¿Qué cambia: el volumen o las expectativas?



### Presupuesto flexible

Calcula ingresos y costos para distintos niveles de actividad. Permite comparar resultados considerando el volumen real.



### Rolling Budget

Actualiza el presupuesto y agrega nuevos períodos conforme terminan los anteriores, manteniendo un horizonte continuo.

¿Elegiste tu metodología  
o heredaste la del año  
anterior?

Aumentar todos los gastos 5%  
puede conservar costos que ya no  
se justifican.

**Antes de ajustar el total,  
preguntate:**



¿Qué sigue siendo necesario?



¿Qué cambió en la operación?



¿Qué gasto ya no responde  
a nuestras prioridades?

# Tu próximo presupuesto empieza revisando el negocio de hoy.



## Revisá tus resultados.

¿Qué productos, clientes o servicios están sosteniendo el margen? ¿Dónde se están consumiendo los recursos?



## Compará contra el presupuesto anterior.

¿Qué diferencias vinieron de volumen, precios, costos o iniciativas que no se ejecutaron? Separá lo excepcional de lo que seguirá ocurriendo.



## Definí las prioridades.

¿Necesitás crecer, recuperar rentabilidad, liberar efectivo o fortalecer la operación? Resolvé qué tiene prioridad cuando compiten por recursos.

Ahora sí: construí los supuestos.



### Identificá los drivers.

¿Qué variables explican tus resultados: clientes, frecuencia de compra, precio, unidades, horas o capacidad?



### Priorizá los gastos.

¿Cuáles sostienen la operación?  
¿Cuáles impulsan las prioridades elegidas? ¿Cuáles necesitan justificarse o pueden esperar?



### Conectá cada iniciativa con su costo.

Si querés vender más, ¿necesitás más inventario, personal o inversión comercial? ¿Cuánto efectivo exige y cuándo?



M A D E R A S  
— G R O W T H L A B —

El presupuesto debe  
reflejar tus prioridades,  
no solo tus gastos  
anteriores.

Con esa base, elegí cómo  
presupuestar cada partida y evaluá  
si los recursos alcanzan para  
ejecutar el plan.

Nuestro equipo puede acompañarte  
a revisar resultados, identificar  
drivers y convertir las prioridades  
de tu negocio en un presupuesto  
con supuestos claros.

MEJORES DECISIONES.  
NEGOCIOS MÁS FUERTES.

