Milla, Martínez
y Asociados Auditores, S.L.

Auditoría en CONCESIONARIOS DE AUTOMÓVILES

Vender coches es solo una parte del negocio.
El margen se juega en muchos frentes.

¡DESLIZA! →



Un Negocio con Muchos Negocios Dentro



Bajo un mismo rótulo conviven actividades con márgenes, riesgos y ritmos muy distintos.

01 »»
Existencias

02 »»
Incentivos de marca

03 »»
Recompras

04 »»
Vehículo de ocasión

05 »»
Financiación y seguros

06 »»
Taller y posventa

07 »»
Liquidez

TURISMOS · 2025

1.148.650

matriculaciones en España, un 12,9 % más que en 2024.

Fuente: ANFAC, Faconauto y Ganvam, datos de matriculaciones de cierre de 2025.

Una cifra total puede esconder qué línea gana y cuál pierde. »»



Existencias que Pierden Valor Cada Mes

Cada vehículo en stock es dinero inmovilizado, y su valor de mercado puede caer mientras espera comprador. Si el valor neto realizable queda por debajo del coste, la norma contable exige registrar la corrección valorativa.

LA AUDITORÍA REVISA

- Recuentos físicos y conciliación por número de bastidor.
- Antigüedad del stock nuevo y de ocasión.
- Vehículos de demostración y de cortesía.
- Valor neto realizable frente al coste.
- Modelos fuera de gama, dañados o descatalogados.

El stock también envejece, y las cuentas deben reflejarlo.



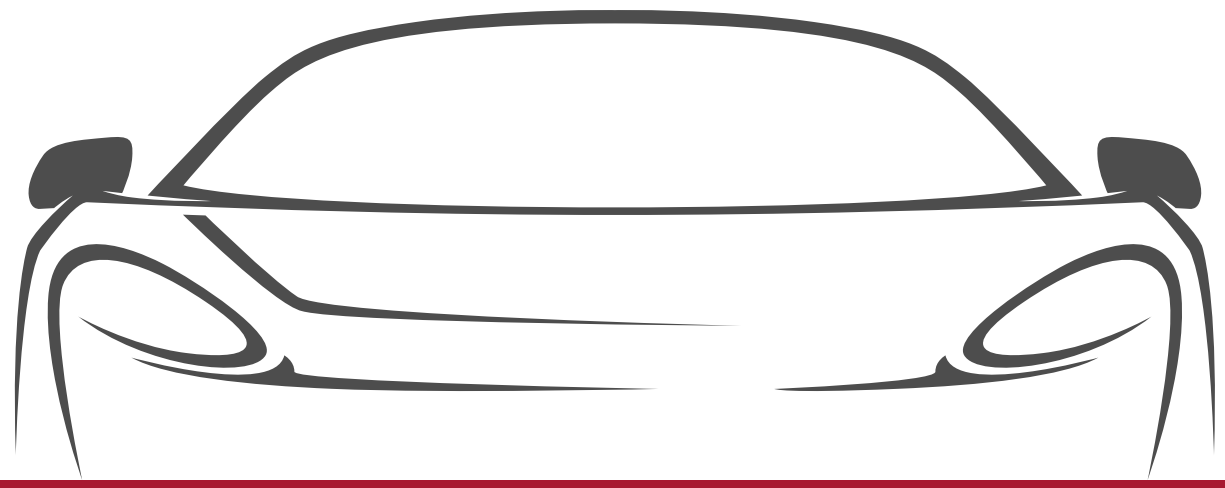
Rappels, bonus por objetivos, campañas e incentivos de la marca.

El Margen No Siempre Está en la Factura

Forman parte del margen y a menudo dependen de condiciones que se conocen después del cierre.

LA AUDITORÍA COMPRUEBA

- Que el incentivo esté devengado, no solo anunciado.
- Que se cumplen sus condiciones (volúmenes, plazos, calidad).
- Su registro como menor coste de compra cuando corresponde.
- Las liquidaciones pendientes al cierre.
- Los ajustes y reclamaciones posteriores.



Un incentivo mal estimado puede inflar el resultado del ejercicio.

¿Venta o Acuerdo de Recompra?

En ventas a flotas o a empresas de alquiler, el concesionario puede comprometerse a recomprar los vehículos. Si tiene la obligación o el derecho de recomprarlos, el cliente no obtiene el control y no hay una venta ordinaria.



PRECIO DE RECOMPRA INFERIOR

Se trata como un arrendamiento.

PRECIO IGUAL O SUPERIOR

Se trata como una financiación.

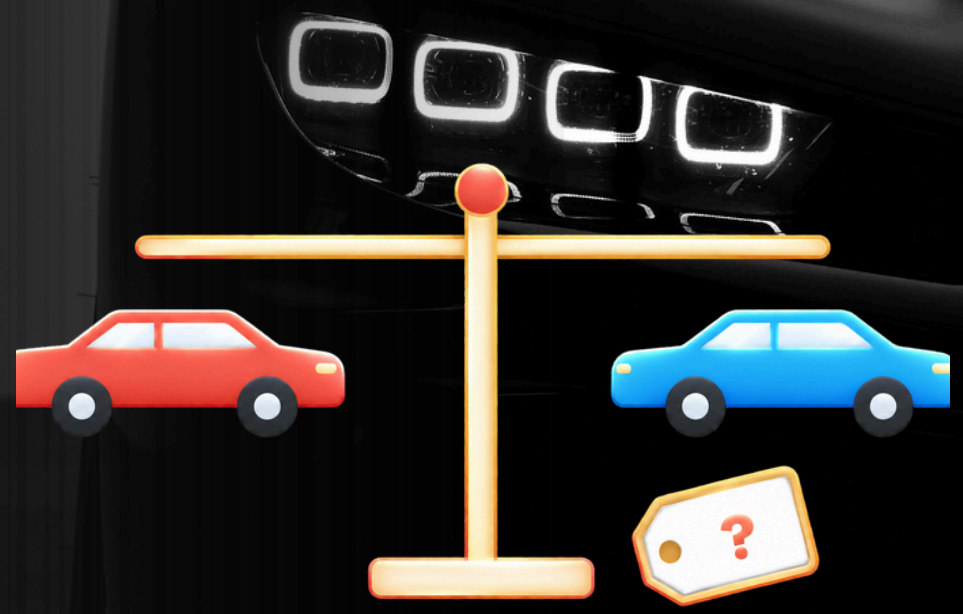
La forma del contrato no decide el ingreso:
lo decide la realidad económica.

La Tasación del Usado También Cuenta

Muchas ventas de vehículo nuevo incluyen la entrega del usado del cliente. Si se tasa por encima de su valor, **el margen del nuevo parece mayor y el usado entra en stock sobrevalorado.**

LA AUDITORÍA REVISA

- Tasaciones frente a valores de mercado.
- Margen real de la operación conjunta.
- Costes de reacondicionamiento.
- Rotación y antigüedad del vehículo de ocasión.
- IVA: régimen general o de bienes usados (REBU).



En el régimen de bienes usados, el IVA va sobre el margen:
medirlo mal es también un riesgo fiscal.



¿Ingreso Total o Comisión?

Al comercializar la financiación de una entidad o el seguro de una aseguradora, el concesionario debe analizar si controla ese servicio antes de prestarlo. Si no lo controla, actúa como agente y solo registra su comisión.

SI ACTÚA COMO PRINCIPAL

20.000 €

Ingreso por el importe total.

SI ACTÚA COMO AGENTE

600 €

Ingreso por la comisión.

Ejemplo ilustrativo con importes inventados.

LA AUDITORÍA ANALIZA

- Si actúa como principal o como agente.
- Comisiones devengadas y pendientes.
- Posibles devoluciones por cancelaciones.
- Conciliación con las liquidaciones de las entidades.

Facturar por cuenta de otro no convierte ese importe en ventas propias.

El Stock que Nadie Mira

La posventa aporta ingresos recurrentes, pero también partidas que se revisan menos de lo que deberían.

1. **Recambios de baja rotación u obsoletos.**
2. **Trabajos en curso abiertos al cierre.**
3. **Garantías reclamadas a la marca pendientes de cobro.**
4. **Reparaciones facturadas y no cobradas.**
5. **Reclamaciones de clientes y garantías propias.**



Un almacén sin depurar puede arrastrar durante años
un valor que ya no existe.

Vender Mucho No Siempre Es Tener Liquidez



El stock en exposición puede estar financiado con líneas específicas de entidades financieras o de la propia marca. Por eso conviene vigilar:

01 Vehículos vendidos con financiación de stock sin cancelar.

02 Vencimientos y condiciones de las pólizas.

03 Garantías y avales exigidos por la marca.

04 Dependencia de un único contrato de concesión.

05 Tensiones de tesorería en los meses de menor actividad.

Si el stock rota despacio, la facturación no se convierte en caja a tiempo.

mm&aa

Milla, Martínez
y Asociados Auditores, S.L.

¿Sabes Cuánto Deja Cada Coche?

Lo Revisamos Contigo.

CONTACTO

E-mail
auditoria@milla-martinez.com

Web
www.milla-martinez.com

Teléfono
960 65 28 89

