

¿QUÉ NOS DICEN LOS NÚMEROS? ENTENDER EL BALANCE Y LA CUENTA DE RESULTADOS.

Jaume Roig Sastre.

Hospital de día Vetersalud ZOOCLÍNIC.

Ronda del Port, 100 07500 MANACOR – MALLORCA

¿POR QUÉ DEBEMOS ENTENDER DE NÚMEROS?

Aunque la profesión veterinaria es muy vocacional y todos nos centramos en la parte médica, que es indispensable para poder ejercerla, igual de importante e indispensable debería ser para cualquier propietario de un centro veterinario el estudio y el control de las vertientes empresariales de su profesión puesto que, quiera o no, al ser propietario de un centro veterinario se convierte necesariamente en empresario.

Por supuesto, lo ideal sería tener una formación amplia y extensa sobre la gestión empresarial (un MBA, por ejemplo), pero la realidad es que la gran mayoría de empresarios veterinarios no tienen la más mínima formación en este aspecto y funcionan por intuición, por imitación de la competencia, por rumores, por comentarios de colegas, sin una mínima base de datos y sin unos objetivos claros.

Así como en el plano médico nuestra finalidad es la curación del paciente y lo hacemos a partir de una recogida estructurada de datos (anamnesis, exploración, pruebas complementarias) que nos llevan a un diagnóstico y a un posterior tratamiento, en el plano empresarial, el proceso es el mismo: para conseguir nuestra finalidad de alcanzar el máximo beneficio debemos hacer una recogida estructurada de datos, diagnóstico de la empresa y “tratamiento”. Y estos datos de la empresa son números. Un montón de números. En esta ponencia vamos a intentar entender algunos de los más importantes y útiles.

BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE RESULTADOS

Todas las empresas necesitan financiarse. La financiación es vital para la viabilidad futura de la empresa y para su supervivencia. Esta financiación puede ser interna, propia de los socios o del negocio, o externa. A la hora de obtener financiación externa, bien sea a través de préstamos o por incorporación de nuevos socios, la información básica de la empresa se obtiene sobre todo a través de sus **balances** y **cuenta de resultados** (antiguamente también llamada cuenta de pérdidas y ganancias). Así, pues, es básico, vital, tener unos mínimos conocimientos de estas dos herramientas contables que además están estandarizadas por ley y, para poder entenderlas, necesitamos conocer un vocabulario mínimo:

- **Contabilidad:** Registro ordenado de los datos económicos de una empresa que nos explica la situación y la evolución de ésta, de manera que nos permite tomar decisiones en este aspecto.
- **Corto plazo:** Aquello que sucederá en menos de un año (o dentro del ejercicio fiscal actual), en contraposición a **largo plazo** que implica más de un año, o más de un ejercicio fiscal.
- **Cobros:** cualquier entrada de tesorería, independientemente de su origen, en contraposición a **pagos**, que son salidas de tesorería, independientemente de su destino.
- **Ingresos:** Aquellas operaciones de resultado positivo que aumenten el valor de la empresa (suelen ir ligadas a cobros), en contraposición a **gastos**, que disminuyen el valor de la empresa (y suelen ir ligadas a pagos).
- **Inversiones:** adquisición de bienes (tangibles o intangibles) que permanecerán en el patrimonio de la empresa (ej: adquirir un local sería una inversión tangible, pero la adquisición de un dominio web sería intangible), lo contrario son las **desinversiones**.

PARTE1: BALANCE DE SITUACIÓN

XVIII Congreso de Especialidades Veterinarias

26-27 de Abril de 2019 - Palacio de Congresos - ZARAGOZA



Se define como el documento contable que recoge el conjunto de bienes, obligaciones y derechos que tiene una empresa en un momento concreto, es como una foto que nos muestra la empresa en una fecha concreta y puede cambiar mucho de un día para otro.

El balance de la empresa, la diferencia entre “lo que se tiene y lo que se debe” es siempre 0. Los bienes y los derechos es lo que llamamos el **ACTIVO** de la empresa, y las obligaciones junto con el patrimonio es el **PASIVO**: aquello que la empresa debe a alguien, ya sea un tercero (obligaciones) o a los propios socios (patrimonio).

¿Por qué lo llamamos balance, por qué debe ser siempre igual a cero? Pues porque todo aquello de que dispone la empresa procede de alguna parte, se lo debe a alguien. Todos los bienes y derechos que posea una empresa tienen su origen en algún lugar, alguien ha puesto dinero para conseguirlos, de aquí que la fórmula matemática es $ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO$.

HABLEMOS DEL ACTIVO

Definición de activo: El activo son los bienes, derechos y otros recursos de los que dispone una empresa. Pueden ser los locales, equipos, derechos de cobro por servicios prestados, inventario de productos, etc.

En el balance el activo se organiza según el criterio de **liquidez**, esto es, la capacidad de convertirse en dinero efectivo más o menos rápidamente. Así, pues, tendremos activo

DISPONIBLE: el dinero que ya tenemos como tal: el dinero en metálico de la caja y el que tenemos en los bancos.

REALIZABLE: Aquello que podemos transformar en dinero en un plazo relativamente corto, básicamente derechos de cobro sobre los clientes e inversiones financieras a corto plazo.

EXISTENCIAS: Materiales y productos listos o casi listos para su venta y que serán vendidos antes de un año.

INMOVILIZADO (o **activo no corriente**): Aquella parte del activo que **no resultará en líquido antes de un año**. En general no suele convertirse en líquido nunca, a no ser que haya que hacer grandes reestructuraciones o cambios. Por eso el nombre de inmovilizado. Dentro de este inmovilizado tenemos tres grupos: **Tangible**: locales propios, maquinaria y aparatos, ordenadores..., **intangible**: licencias, patentes, derechos adquiridos, etc. y **financiero**: entregas de dinero que la empresa ha realizado y que espera recuperar a largo plazo como préstamos, compra de acciones de otras empresas, etc.

En las clínicas veterinarias, normalmente tenemos mucho inmovilizado, algo de disponible, algo de existencias y poco realizable, puesto que solemos (y debemos) cobrar al contado y por lo tanto los derechos de cobro sobre los clientes (realizable) se cancelan al instante, transformándose en disponible.

PASIVO Y PATRIMONIO NETO

Representan las **OBLIGACIONES** de la empresa y se ordenan según criterio de **exigibilidad** de estas obligaciones, de menos exigible a más exigible:

PATRIMONIO NETO: Son las aportaciones que han hecho los socios para poder llevar a cabo la actividad empresarial y se consideran **no exigibles**. Es decir, la empresa tiene una “deuda” con sus socios, pero que no se espera que deba liquidarse. No tiene fecha de vencimiento. También se denomina “recursos propios”.

PASIVO NO CORRIENTE: Deuda a largo plazo (créditos a largo plazo y acreedores a largo plazo).

PASIVO CORRIENTE: Deuda a corto plazo: Proveedores, créditos a corto plazo.

FONDO O MARGEN DE MANIOBRA

El Fondo de Maniobra es la diferencia entre lo que debemos a corto plazo y aquello que tenemos para pagar a corto plazo. Es decir, el activo corriente menos el pasivo corriente. Representa la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Un fondo de maniobra ideal debería ser siempre positivo, lo cual implica que nos sobra capacidad de pago para hacer frente a las deudas. En

XVIII Congreso de Especialidades Veterinarias

26-27 de Abril de 2019 - Palacio de Congresos - ZARAGOZA



las clínicas veterinarias, no obstante, es normal y correcto que existan fondos de maniobra escasos o incluso negativos.

PARTE 2: CUENTA DE RESULTADOS (o cuenta de pérdidas y ganancias)

La cuenta de resultados recoge los **ingresos y gastos** que ha tenido una empresa **durante un periodo de tiempo**. Antes se conocía como cuenta de pérdidas y ganancias. En su forma más básica lo podemos reducir a:

$$\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Beneficio Neto}$$

Nos indica como los ingresos se transforman en beneficio según le vamos restando los gastos. Nos ayuda a tener una visión rápida de cuáles han sido los gastos más importantes para la empresa. Ingresos y gastos se reflejan por criterio de devengo, no por criterio de caja. Es decir, la cuenta de resultados recoge los ingresos y gastos con independencia de si han sido cobrados y pagados.

Básicamente consiste en ir restando al total de los ingresos las distintas partidas de gastos a través de lo que llamamos la cascada de resultados o cascada de márgenes:

Total ingresos por ventas o prestación de servicios	FACTURACIÓN TOTAL
restamos coste de las ventas	MARGEN BRUTO
restamos gastos de explotación	BENEFICIO NETO
sumamos ingresos extraordinarios restamos gastos extraordinarios	BAII (Beneficio antes de impuestos e intereses)
sumamos ingresos financieros restamos gastos financieros	BAI (Beneficio antes de impuestos)
restamos impuesto sobre el beneficio	RESULTADO NETO de la explotación

La información interesante y relevante de la cuenta de resultados se obtiene comparando distintos períodos de tiempo. De esta manera podemos obtener conclusiones y realizar cambios en nuestra estrategia para que la empresa mejore.

INDICADORES FINANCIEROS

Aunque en la segunda ponencia se explicarán con más detalle y desde varios puntos de vista, los indicadores (en inglés KPIs = Key Performance Indicators) son aquellos números (normalmente en forma de ratio) que nos permiten extraer conclusiones y que son comparables consigo mismos en diferentes períodos de tiempo.

Los indicadores financieros básicos que podemos obtener del Balance y la Cuenta de Resultados son:

Activo disponible y existencias: Liquidez de la empresa

Inmovilizado: Debemos cuidar de que exista un equilibrio para mantener un balance correcto.

Pasivo corriente y no corriente: Debemos controlar nuestro nivel de endeudamiento.

Margen bruto: Nos indica la eficiencia de nuestro trabajo. Sobre todo si lo valoramos cuando hemos implantado un cambio de procesos en la clínica respecto a antes del cambio.

XVIII Congreso de Especialidades Veterinarias

26-27 de Abril de 2019 - Palacio de Congresos - ZARAGOZA



Facturación total: no debemos descuidarla y debemos buscar las causas de variaciones entre distintos períodos.

Resultado neto: al final es lo que nos indica si ganamos dinero o no y cuánto dinero ganamos.

Margen neto= beneficio/ventas: Qué proporción de todo lo vendido se traduce al final en beneficio para la empresa. Es comparable entre distintos modelos de clínica/hospital e incluso entre distintas empresas.

Rentabilidad = beneficio/activo: nos indica el beneficio obtenido respecto a la inversión realizada y debería ser siempre superior al interés promedio que ofrecen las entidades financieras.

Solvencia = Patrimonio neto/pasivo: Indica la capacidad de la empresa de pagar sus deudas. Idealmente debería ser de 50/50.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

-Puerta Gómez, J. *El secreto para interpretar balances de un vistazo*. Ed. Libros de Cabecera, 2013

-Mercader, P. *Soluciones de Gestión para clínicas veterinarias*. Ed. Servet Diseño y Comunicación, 2009

-<https://www.pymesyautonomos.com/categoria/administracion-finanzas>