

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Graduación

Reporte de Caso

“Determinación de estructura de financiamiento óptima del Sanatorio Morra”

Carrera: Contador Público

Autor: Constanza Flores

DNI: 37629961

Legajo: CPB02143

Año: 2019

Resumen

Es de suma importancia para toda empresa determinar las fuentes de financiamiento de la estructuras de activos, como así también gestionar sus costos para reducirlos al máximo en lo posible. La optimización del capital de trabajo, tiene relevancia, en especial cuando se trata de una pyme y más aún cuando se encuentra sumergida en contextos inestables y volátiles como los que atraviesa la Argentina.

Los recursos financieros de la empresa son el dinero que tienen disponible para gastar o invertir y pueden ser efectivo, valores líquidos (activos de fácil realización), líneas de crédito normalmente contratadas con un banco (descuento de efectos, factoring).

La planificación de los recursos financieros para hacer cualquier negocio o una nueva inversión es indispensable para garantizar su éxito puesto que se tiene que hacer frente a todos los pagos que surjan en el desarrollo de su materialización. Por lo expuesto es que se debe saber cómo financiar el activo, una de las tareas empresariales más importantes y objeto de estudios, que en circunstancias normales, se puede afirmar que siempre debe hacerse con créditos a largo plazo.

Financiar los activos fijos a corto plazo, en la mayoría de los casos resulta un error que suele pagarse caro, por lo tanto al contratar un préstamo es importante evaluar el destino que se le va a dar y conocer en que situación económica y financiera se encuentra la empresa.

El análisis de los estados contables es la herramienta que aporta un conocimiento y comprensión sobre las variables económicas y financieras para diagnosticar la situación de una empresa y realizar un pronóstico. Los índices o ratios son las herramientas más usadas para investigar sobre la situación en la que se encuentra la empresa. Es un sistema de información sencillo y rápido, es por esto que se hará una revisión teórica sobre los aspectos a tener en cuenta para el estudio y análisis de los estados contables del Sanatorio Morra y del contexto económico vigente a nivel macro y micro teniendo en cuenta el sector al que pertenece la empresa.

Para recabar información que ayude al desarrollo del trabajo se hará uso de fuentes de información primaria y secundaria para determinar los pasos que se deberán seguir en la investigación.

Palabras claves: Fuentes de financiamiento, Análisis de estados, Indices o Ratios, Variables económicas y financieras.

Abstract

It is of paramount importance for every company not only to determine the funding sources of the asset structures but also to manage its costs to reduce them as much as possible. The working capital optimization has relevance when it is related to small and medium-sized businesses (SME) and mainly when it is submerged in unstable and volatile contexts as the ones of Argentina.

The financial resource of a company is the available money the company has to spend or invest. It can be cash, liquid securities (asset realization) and credit lines usually arranged with a bank (discounting bills, factoring).

The financial resource planning to do business or make a new investment is essential to guarantee success since it has to deal with all the payments that arise for the development of its implementation. For this reason, it is necessary to know how to finance the asset. This is one of the most important business tasks and object of study, which under regular circumstances, it can be affirmed that it must be carried out with long term credits.

In most of the cases, to finance short-term fixed asset is a mistake which can be costly. That is why when hiring a loan is important to evaluate the destiny it is going to have and know the economic and financial situation of the company.

The analysis of the financial statements is a tool which add knowledge and understanding of the economic and financial variables to diagnose the situation of the company and predict it. The indexes and ratios are the tools mostly used to investigate the company situation. It is a simple system of information. A theoretical revision about the study and analysis of the financial statements of Sanatorio Morra and the current micro and macro economic context will be made taking into account the company's sector.

Primary and secondary sources of information will be used to collect and determine the steps of the research.

Key words: Founding sources, statements analysis, indexes or ratios, economic and financial variables.

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción..... | 1 |
| <i>Marco de referencia</i> | 1 |
| <i>Descripción de la problemática</i> | 3 |
| <i>Antecedentes de la temática</i> | 3 |
| <i>Relevancia del caso</i> | 5 |
| <i>Objetivo General</i> | 6 |
| <i>Objetivos Específicos</i> | 7 |
| Análisis de la situación..... | 7 |
| <i>Análisis del entorno general o macro entorno: Pestel</i> | 7 |
| <i>Análisis FODA</i> | 11 |
| Marco Teórico..... | 13 |
| Diagnóstico y Discusión..... | 19 |
| <i>Conclusión diagnóstica</i> | 23 |
| Plan de Implementación..... | 24 |
| <i>Alcance y limitaciones</i> | 24 |
| <i>Recursos</i> | 27 |
| <i>Acciones</i> | 29 |
| <i>Marco de Tiempo</i> | 29 |
| <i>Evaluación de la propuesta</i> | 30 |
| Conclusiones y recomendaciones..... | 30 |
| <i>Conclusiones</i> | 30 |
| <i>Recomendaciones</i> | 32 |
| Referencias..... | 35 |
| Anexo I..... | 37 |
| <i>Análisis de tendencias del Estado de Situación Patrimonial</i> | 37 |
| Anexo II..... | 38 |
| <i>Análisis de tendencias del Estado de Resultado</i> | 38 |

Introducción

Marco de referencia

El presente estudio está relacionado con el análisis de la estructura de activos y su apalancamiento operativo, el cual se realiza por pedido expreso del Sanatorio Profesor León S. Morra, cuya actividad principal es la prestación de servicios referidos a la salud mental en general; además se especializa en psiquiatría y psicología.

El desarrollo de este reporte pretende someter la información contenida en los estados contables de la empresa mencionada a un estudio riguroso y metódico que ayude a sus usuarios a adoptar más racionalmente sus decisiones a través de los estados financieros que se constituyen en una base capaz de guiar la gestión empresarial, proporcionando a sus directivos una herramienta útil para la toma de decisiones.

La sede central del sanatorio se encuentra ubicada en Av. Sagrada Familia, de la ciudad de Córdoba, barrio Urca, su origen se remonta al año 1927, fue fundado por profesor León S. Morra; y cuenta con una sucursal en la ciudad de Río Ceballos, con una capacidad de internación de hasta 82 pacientes, todos ellos afiliados al PAMI.

La empresa está constituida como Sociedad Anónima, es de carácter familiar; tras el fallecimiento de su fundador, en 2003 sus hijos León y Carlos Morra, ambos médicos, asumieron la dirección del sanatorio. Esta nueva generación de “Morras” puso en marcha innumerables cambios de todo tipo, apuntando a convertirse en una institución insignia de la salud mental de Córdoba y Argentina.

Los servicios ofrecidos por la institución son de diagnóstico, tratamiento y prevención de diversas patologías, así como la reinserción de los pacientes en su vida normal y se especializa en tratamientos tales como trastornos de la alimentación, de la ansiedad, la personalidad, cognitivos, bipolaridad, esquizofrenia y adicciones.

Además presta servicios de internación, guardia y tratamientos ambulatorios se ofrecen consultorios externos, en modalidad de terapia individual y grupal, hospital de día y atención domiciliaria.

Algunos de los servicios de salud que presta el sanatorio son cobrados a través de las obras sociales y empresas de medicina prepagas, a la que están afiliados los pacientes. Las obras

sociales como por ejemplo OSDE, Medifé y Galeno se las llama financiadoras, por esto el sanatorio les factura a las entidades mencionadas y no al paciente.

La sede central del sanatorio cuenta con un espacio físico de 6.000 Mts², con un total de 179 habitaciones de internación, 20 consultorios, un laboratorio, un gimnasio, y un área de cuidados intensivos, con un parque de 15.000 Mts² y jardines que completan el predio, lo cual le permitirá brindar un excelente servicio a sus pacientes y así lograr mantener su posición como una de las mejores de la provincia de Córdoba, condición que reviste desde hace ya varios años, ya que siempre sus directivos han tenido una actitud emprendedora para mantenerse en el lugar que hoy ocupa, condición que le ha permitido permanecer y perdurar en el tiempo en la posición estratégica y exitosa que hoy posee. Además con una sucursal localizada en Río Ceballos con 41 camas.

Actualmente para ser atendidos se debe solicitar turnos con anticipación, la mayor posible ya que en algunas especialidades, suelen haber demoras para la atención de entre 15 y 45 días.

El organigrama de la institución es el siguiente:

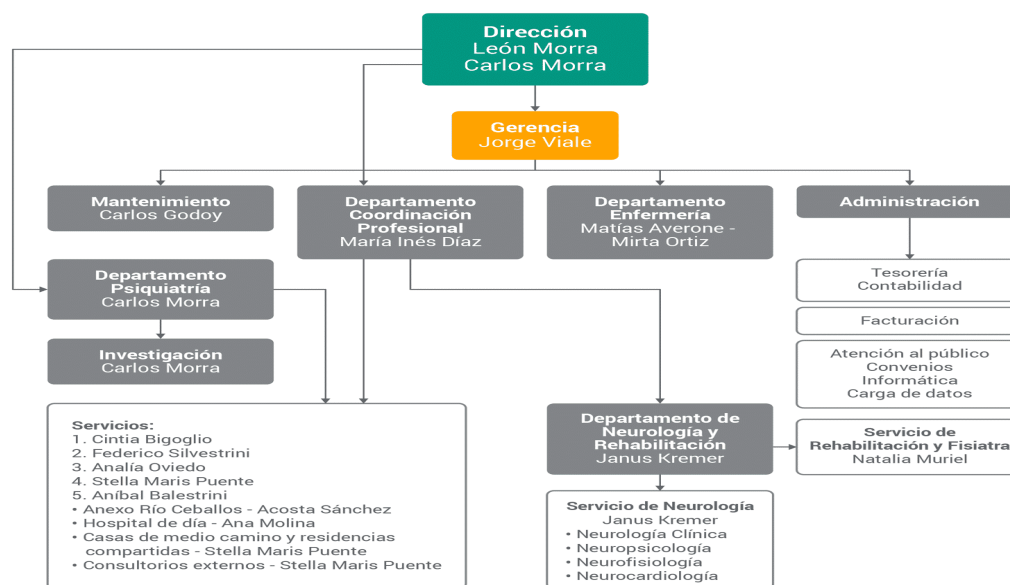


Figura 1: Organigrama del Sanatorio Morra. Fuente: Sanatorio Morra, s.f.

Descripción de la problemática

Para establecer el problema que presenta el Sanatorio Morra, se realizó a priori un análisis de su situación de endeudamiento, procediéndose a calcular sus ratios correspondiente a los períodos 2016, 2017 y 2018.

Si se tiene en cuenta los porcentajes de participación del pasivo de corto y largo plazo, en el período 2018, se advierte que el grueso de la deuda se sitúa en el corto plazo, la estructura financiera es inadecuada y en caso de cualquier imprevisto, la empresa no tendría margen para endeudarse en el corto plazo.

Una herramienta que disponen los responsables de la dirección de una sociedad, para determinar la estructura óptima de financiamiento es necesario contar con la información que proporcionan los estados contables (Estado de Situación Patrimonial, Estado de Resultados, Estado de Evolución del Patrimonio), que a través de índices o ratios permiten mostrar la posición o situación financiera de la empresa.

La inexistencia de la herramienta para el análisis financiero es imprescindible y necesario para la correcta toma de decisiones, al no hacerlo la empresa corre el riesgo de no saber cual es su posición financiera lo cual le impide fijar metas, desarrollar planes, establecer presupuestos, emitir un diagnóstico y pronóstico empresarial.

El análisis deberá centrarse en los aspectos económicos y financieros más relevantes, como pueden ser la solvencia, la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad y el riesgo del negocio, a su vez le permitirá corregir situaciones que podrían llegar a perjudicar el futuro de la empresa, potenciar los puntos fuertes capaces de promover su desarrollo y reajustar fuentes de financiación.

Además se muestran las diferentes técnicas y herramientas a utilizar para poder contar con datos e información necesaria para el estudio y análisis, ya que la confiabilidad y exactitud de los datos dependerá de la metodología empleada y se enmarca dentro de la modalidad de estudio de proyectos de inversión.

Antecedentes de la temática

Como antecedentes del análisis financiero de los prestadores de servicios de salud existentes y con relación a la Pymes, se informa:

Que Arias en el 2007 realizó el estudio del “Plan de desarrollo Institucional 2006-2010 para el Hospital Santa Ana de Guática Risaralda”.

En Colombia existen estudios como el de “Diagnóstico financiero del Hospital San José de Maicao” realizado por Ruiz, Genes y Bonilla durante el año 2006, cuyo objetivo general fue realizar un diagnóstico financiero sobre el Hospital San José de Maicao, en el período comprendido entre los años 2003 a 2005, con el fin de conocer su situación financiera y proponer las recomendaciones pertinentes.

Los objetivos específicos de los estudios fueron de enunciar las generalidades para determinar los indicadores o razones financieras para liquidez, rentabilidad, conocer su nivel de endeudamiento, conocer dónde se obtuvieron y que uso se le dió a los recursos durante el período señalado; analizar los resultados obtenidos y aplicar el análisis horizontal y vertical a los indicadores financieros, y realizar un análisis comparativo con entidades del sector; presentar recomendaciones y sugerencias.

El tema sobre el análisis de los estados contables que incluye la estructura de financiamiento ha sido desarrollado durante la segunda mitad del siglo XX, enfocado en las grandes empresas, especialmente las que cotizan en bolsa y mercados de capitales.

A nivel internacional, se muestra que las PYMES emplean endeudamiento financiero por lo general de largo plazo y en proporciones menores lo hacen las grandes empresas; esto se explica por que las pequeñas empresas se centran en el racionamiento de la oferta de crédito debido a las desigualdades del sistema financiero. Las políticas de apoyo financiero a pequeñas empresas se basan en las fallas de mercado.

En la Argentina, la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional ha desarrollado programas con el objetivo de reducir los costos de financiamiento mediante la implementación de tasas de interés subsidiadas y con el requerimientos de garantías.

Resaltando las falencias que poseen las PYMES en su estructura interna, pese a que se implementan diferentes políticas gubernamentales para facilitar su formalización y acceso a recursos, su organización y gestión interna presentan debilidades, las cuales constituyen un inconveniente para su mejor operación y acceso a diferentes alternativas de financiamiento que promuevan su operación y crecimiento.

Se realiza un breve análisis del contexto de las empresas PYMES, las cuales tienen características específicas, poseen límites financieros y ocupacionales determinados por Estados o Regiones con el propósito de que se desarrollen.

Relevancia del caso

El análisis de los estados contables es relevante y resulta por ende importante para los dueños, accionistas de la organización y para actores externos como proveedores, inversionistas, prestamistas y gobierno que desean conocer su rentabilidad, a su vez sirve para la toma de decisiones por la información que aporta, razón por la que se considera conveniente su análisis.

Sirve para la detección de situaciones de vulnerabilidad financiera, la información suele estar disponible para las empresas que cotizan en mercados bursátiles, pero esto no impide que lo pueda realizar cualquier empresa, como lo es el Sanatorio Morra.

El análisis es importante porque se enfoca en cuatro áreas del desempeño:

1. Situación financiera.
2. Resultados de la operación.
3. Flujos de efectivo.
4. Variaciones del capital contable

Los informes financieros contienen datos que están en el balance general, y dan a conocer a accionistas, inversionistas y acreedores cómo se usó el capital en el período comprendido. Por medio de los estados financieros la empresa conoce y comunica su solvencia o falta de ella, sus oportunidades de crecimiento o problemas de rentabilidad.

Las operaciones detallan los ingresos y gastos, utilidades, o pérdidas en su caso, y esta información permite a los accionistas e inversionistas evaluar el desempeño general de la compañía y cómo podría ser su flujo de efectivo en el siguiente ciclo.

El flujo de efectivo muestra cómo se dio el intercambio de dinero entre la empresa y actores externos, ya sea a través de ingresos por ventas o de financiamiento.

Las variaciones del capital contable reflejan el aumento del patrimonio neto sin tener en cuenta el aumento o disminución del capital aportado por los accionistas, lo cual es una señal de buen desempeño de la empresa, pero también de mayor valor para los mismos, se calcula por la diferencia entre el activo y el pasivo de una empresa; refleja la inversión de los propietarios en

una entidad. Está conformado por todas las cuentas de patrimonio capital social, reservas, superávit de capital, dividendos decretados en acciones, utilidades del ejercicio y las retenidas.

Estos documentos y la información que contiene revelan si una empresa es rentable, y si tiene flujos de efectivo sanos, ayudan a planear y tomar decisiones en cuanto a:

1. Compras y adquisiciones
2. Planes de crecimiento
3. Estrategias de ventas
4. Determinación de precios
5. Solicitudes de créditos.
6. Presupuestos y flujo de efectivo.

Los beneficios que se derivan del análisis y comparación de estados financieros permite a la organización detectar las fallas y oportunidades, hacer los ajustes pertinentes para mejorar resultados en relación con el desempeño previo; es útil ya que le permite realizar una planeación estratégica más certera de las acciones que se deben emprender para impulsar la productividad y mejorar la rentabilidad del negocio, también determinar si el mismo es rentable en relación con los recursos sacrificados y la capacidad de respuestas para atender a los clientes.

Al respecto el tamaño de la empresa, el capital de trabajo y la rotación del activo son las variables predictivas más importantes.

A los accionistas les interesa la rentabilidad que obtienen con los recursos que han invertido, ellos desean conocer y evaluar la administración de la empresa.

Los acreedores querrán saber si la empresa es capaz de devolverle el dinero que le han prestado, y el grado de liquidez y solvencia de la empresa. A los competidores les interesa descubrir los puntos fuertes y débiles de la empresa para tratar de imitarlos y corregirlos en sus empresas. Al estado (autoridades fiscales) para planificar sus flujos de impuesto para asegurar las cantidades correctas de los impuestos a recaudar.

Objetivo General

Determinar la estructura de financiamiento óptima de la empresa, a fin de emitir un diagnóstico y pronóstico de su situación económica financiera para en base a ello implementar un plan de decisiones al respecto.

Objetivos Específicos

- Conocer las tendencias de las diferentes variables financieras que intervienen o son producto de las operaciones económicas de la empresa.
- Evaluar la situación financiera de la organización, su solvencia y liquidez como así también su capacidad para generar recursos.
- Verificar la coherencia de los datos informados en los estados financieros con la rentabilidad económica y la estructura de la empresa.
- Determinar el origen y la característica de los recursos financieros de la empresa de donde provienen, como se invierten y que rendimiento generan o se pueden esperar de ellos.

Análisis de la situación

La realidad muestra que muchas firmas fracasan a causa de la falta de competencia de sus dirigentes y en la mayoría de los casos de la inexistencia de un diagnóstico empresarial correcto.

Análisis del entorno general o macro entorno: Pestel

El análisis PESTEL es la herramienta que sirve para analizar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que afectan a la empresa.

- Entorno político:

El país atraviesa una situación político-económica de inestabilidad, caracterizada por una elevada inflación y tipo de cambio, gran incertidumbre, dificultades en el acceso al financiamiento, una fuerte presión impositiva y la falta de continuidad de las políticas de Estado.

El dólar tiene una incidencia importante en las decisiones de inversión de toda empresa, genera un freno, el ingreso de los demandantes ha perdido valor adquisitivo y por miedo a una devaluación mayor, las tasas de interés tienden a la suba.

Hacer un diagnóstico con precisión a mediano y largo plazo resulta aventurado, debido al marcado proceso inflacionario por el que atraviesa la economía del país. Según el INDEC, la suba de precios acumula un alza de 25,1% en lo que va del año. Para agosto, se espera una inflación superior al 4%, pero para septiembre, superior al 6%.

A partir de 2011 la economía dejó de crecer y para superar esta situación se apostó: a subsidiar el consumo, manteniendo las tarifas bajas por ejemplo sobre la energía eléctrica y el consumo de gas, un error que seguirá pagando por mucho tiempo.

Además de distorsionar el cálculo de costos de las empresas, significó un fuerte aumento del gasto público, que se termina pagando con la inflación.

Las medidas mencionadas eran insostenibles en el tiempo y está claro que debían corregirse; pero hay que tener en cuenta que hacerlo y abrir la economía, permaneciendo la presión impositiva y las normas laborales, tan solo se corrige una parte de los problemas, no todos (El Cronista, 2019).

Se tiene en claro que el 2019 es un año electoral, por lo tanto, es difícil evaluar los tiempos de reactivación de cada sector económico en particular.

En Argentina, el 60% de las instituciones de salud son privadas. El fenómeno no es nuevo, ni producto de ninguna privatización de la salud, sino el resultado natural de una historia institucional signada por el desarrollo de infraestructura sanitaria de la mano de empresarios y emprendedores médicos privados.

Del total de las instituciones privada de salud, el 95% son instituciones con fines de lucro, que concentran el 87% del total de camas privadas que hay en el país. Otro aspecto distintivo es que se trata, en su gran mayoría, de pequeñas y medianas empresas (PYMES). El tamaño promedio de los establecimientos del país ronda las 50 camas por empresa.

- Entorno económico:

En la Argentina los ingresos hospitalarios y farmacéuticos pueden sufrir un poco durante tiempos económicos difíciles, pero la demanda general de los consumidores por servicios de salud difícilmente caiga, como sí sucede en otros sectores productivos de bienes o servicios (El Cronista, 2019).

Quien invierte en salud enfrenta un reto comercial, atraviesan riesgos tecnológicos y largos tiempos para validar sus propuestas, el difícil acceso al capital privado y cumplimientos de regulaciones que se deben ser estudiadas.

Víctor Lozze, presidente de Asociación de clínicas y sanatorios de Entre Ríos (ACLER), afirmó que es difícil la situación de las PyMES que prestan servicios de salud, es una problemática que atraviesan las clínicas de todo el país. Como empresas de servicio no pueden

actualizar los precios de las prestaciones que brindan, que normalmente se cobran recién a los 90 días. Con la inflación actual el dinero se desvaloriza pasados los tres meses. (Infoparaná, 2019)

El mecanismo en la seguridad social es trabajar todo el mes, entregar las órdenes los 10 primeros días del mes siguiente, las cuales deben ser auditadas, por lo que pasan por lo menos 60 días; es muy difícil reducir este tiempo, acortar un poco los tiempos de pago ayudaría mucho.

El presidente de ACLEAR también hizo mención a las altas deudas impositivas que los referentes del rubro afrontan, siendo la realidad que prevalece, que hay sanatorios que se están financiando con los impuestos y los aportes, haciendo malabares para seguir operando.

Se está en emergencia sanitaria hasta fin de año, y es probable que se tenga que prorrogar a nivel nacional la medida que establece que la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) no puede disponer embargos por incumplimientos de pago de clínicas y sanatorios, lo que significa que las deudas seguirán aumentando.

Lo ideal sería que implementen una moratoria que se adecue a las necesidades del sector y sea razonable para que todos puedan acogerse.

Según las estadísticas, el 68% del costo de un sanatorio se destina a personal, la actividad en el rubro requiere mano de obra intensiva, las 24 horas y los 365 días del año, y ha tenido una paritaria de sueldos cercana al índice de inflación y no así los precios que cada obra social determina que puede pagar y es totalmente ajeno al incremento de los costos de las prestaciones.

El sector salud necesita más atención y que sea más una política de Estado, pero es difícil eso. A pesar de la profunda crisis del sector, no se restringen prestaciones por los altos costos.

- Entorno social:

Hoy con la urbanización crecen las enfermedades sociales, algunas adicciones que son relativamente toleradas por la sociedad como el tabaquismo y el alcoholismo, otras como la drogadicción que si bien son penalizadas es una enfermedad fuertemente impulsada por los hombres, a las que se les suma la patología de la depresión.

La preferencia de población en materia de salud apunta hacia el sistema público, no obstante la atención médica en la Argentina está apoyada fundamentalmente en el sector privado, lo cual se explica porque la mayoría de los argentinos se encuentran afiliados a obra social y/o entidades de medicina prepaga, las cuales contratan a prestadores médicos privados para que sus afiliados accedan a servicios de salud.

Del censo 2010, surge que el 46% de la población declaró tener cobertura de obra social y un 16% de empresa de medicina prepaga. De 40 millones de ciudadanos 25 millones están cubiertos por seguros de salud que en su mayoría contratan prestaciones médicas a las clínicas y sanatorios privados de la República Argentina. Las personas sin cobertura, que tienen como única vía de acceso a la atención médica al hospital público, son el 38% restante que equivalen a 15 millones de personas.

- Entorno tecnológico:

La influencia de la tecnología no es ajena a la salud, hoy son numerosos los procedimientos a los que se aplica la tecnología médica, en el historial médico, en el diagnóstico, seguimiento y tratamiento de enfermedades y otros datos relacionados con el paciente; también registros médicos en línea, dispositivos móviles para el tratamiento de dolencias, procesos automatizados y hasta consultas médicas en internet se encuentran entre los avances.

Los hospitales y sanatorios son entidades con múltiples necesidades de una buena comunicación y en las últimas décadas se advierte un crecimiento exponencial de la tecnología, y el éxito de la medicina contemporánea se debe a la incorporación de las mismas.

- Entorno ecológico:

Todas las instituciones de salud (hospitales, clínicas, sanatorios) producen desechos patógenos que pueden afectar al medio ambiente, al respecto existen disposiciones legales a nivel nacional, provincial y municipal que regulan el desecho de los mismos.

En Argentina para la gestión interna de los residuos biopatógenos se dictó la Ley Nacional 24051 y Decreto Reglamentario 831/93 cuyo objetivo es dar un marco regulatorio a la gestión de los residuos peligrosos de origen industrial, incluido los REAS correspondientes a los art 19 y 20 para los cuales establece la intervención del Ministerio de Salud.

La provincia de Córdoba mediante la Ley 8973 año 2002- Decreto 2149 año 2003 y ley 5394 año 1999 adhirió a la ley nacional 24051 y sus anexos y su decreto reglamentario 831/93.

- Entorno legal:

El derecho a la salud no estaba incluido de manera expresa en la Constitución de 1853, tan solo estaba mencionado en el artículo 33, entre los derechos no enumerados. Era un derecho

individual anexo al derecho a la vida y su sujeto pasivo era el Estado, que debía abstenerse de dañar la salud.

Los constituyentes de 1994 plasmaron esta obligación en la norma fundamental nacional; por lo tanto, el derecho a la salud, que integra el Derecho Internacional de los Derechos Humanos, tiene hoy jerarquía constitucional.

Consagrado en la Declaración Universal de Derechos Humanos (artículo 25) y en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, este último ratificado por la República Argentina el 8 de agosto de 1986, con jerarquía constitucional por imperio del artículo 75, inciso 22 de la Carta Magna, el derecho a la salud está enunciado como el derecho de toda persona al disfrute del más alto nivel posible de salud física y mental.

De estos instrumentos internacionales se deriva el ordenamiento legal sobre salud en todos los niveles y jurisdicciones. Por ende, el poder estatal se encuentra expresamente condicionado al cumplimiento del deber de tutela de las normas señaladas. De esa manera lo han reconocido los tribunales nacionales en cada oportunidad. Los actos de los poderes públicos deben garantizar, en consecuencia, un pleno respeto y garantía a estas normas de jerarquía constitucional.

Análisis FODA

El análisis FODA desarrollado por Philip Kotler es una herramienta que permite conformar un cuadro actual de la situación de la empresa, este permitió realizar un diagnóstico preciso para en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formuladas.

Como se sabe las fortalezas y las debilidades son de orden interno a la organización, por lo que se puede actuar directamente sobre ellas, mientras que las oportunidades y amenazas son externas, por lo que resulta difícil poder modificarlas.

Las fortalezas son las capacidades especiales con las que cuenta la empresa. Refiere a aquellas áreas de la clínica que le representan un eje concreto para el desarrollo de sus funciones, son ventajas que permiten aprovechar una oportunidad y/o para hacer frente a las amenazas.

Las debilidades por el contrario, son limitaciones que impiden hacer frente a las amenazas, son factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.

A continuación se enumeran los análisis internos:

Fortalezas

- Cuenta con una trayectoria de más de 90 años de experiencia en el sector al que pertenece.
- Se empeña por la mejora de los sistemas y procesos de prestación de servicios para enfrentar a los competidores.
- Cuenta con personal altamente capacitado y responsable.
- Se encuentra ubicado en una planta de fácil acceso.
- Atención permanente 24 horas.
- Centro médico de alto nivel que cuenta con varias especialidades.
- Abordaje en los distintos niveles de intervención en el área de la salud, promoción, tratamiento, prevención y rehabilitación.
- Compromiso de los médicos con su servicio.
- Es un centro de atención de salud abierta y cerrada.
- Cuentan con instrumentos que le dan una competencia privilegiada.
- Aplicación de avances médicos desarrollados por universidades y especialistas que trabajan en el Sanatorio.

Debilidades

- Demasiada demanda.
- No contar con los médicos suficientes para ofrecer atención rápida a causa de la gran cantidad de pacientes que deben ser atendidos.
- Alto índice de ausentismo en personal de base.
- Oferta insuficiente de camas, en consecuencia, imposibilidad de dar respuesta a la demanda, especialmente de clientes de años.

Las oportunidades y amenazas son elementos de orden externo, sirven para hacer un diagnóstico de las condiciones o circunstancias ventajosas que pueden beneficiar a la empresa o perjudicarla.

Las oportunidades son factores que si son aprovechadas adecuadamente pueden resultar positivas y proporcionar ciertas ventajas y/o beneficios, obedecen a circunstancias internas.

Para una clínica representa una oportunidad de ingresos, la expansión de un cuadro viral en la comunidad que acarrea el suministro de tratamientos y medicamentos.

Las amenazas provienen del entorno pueden afectar a la capacidad del proyecto para avanzar o mantenerse, obedecen a circunstancias externas a la empresa que acarrear la pérdida de ingresos; tal es el caso de una clínica que no cuenta con equipos médicos de avanzada tecnología o bien la situación económica en general que le ocasione una falta de suministro y que pueden llegar a atentar, incluso, contra la permanencia de la organización.

Oportunidades

- Autoridades comprometidas con la salud de la población.
- Preferencia del paciente por la calidad- medico asistencial.
- El cierre de centros neuropsiquiatricos ocasiona una mayor demanda de sus servicios.
- Expansión a través de pequeños consultorios.
- Crecimiento en el conocimiento de nuevos tratamientos para mejorar calidad de los mismos.

Amenazas

- Crisis económica que afecta en el aumento de pacientes y disminución del presupuesto del Sanatorio.
- Falta de economía de pacientes para pagar tratamientos costosos.
- Competencia con el Centro Neuropsiquiatrico público y Saint Michel privado.
- El alza del dólar.

Marco Teórico

El proceso analítico entrelasa datos y partes de componentes de los estados contables, que son informes que agrupan la información económica de las empresas, que es de importancia para quienes dirigen las Pymes y tengan la intención de interpretarlos de manera adecuada. Los principales estados contables son el de Situación patrimonial, el de Resultado, Evolución del Patrimonio y el de Flujo de Efectivo. Los activos (bienes y derechos a favor de la empresa), son generadores de riqueza; se clasifican en activos circulantes (de corto plazo) y activos fijos (de largo plazo) y representa la estructura económica. (Pérez. J. O, 2015)

La estructura financiera esta compuesta por los pasivos (deuda a corto plazo y largo plazo) y el patrimonio neto (capital, reservas y resultados acumulados) son las fuentes de financiación del activo. (Pérez. J. O, 2015)

Los pasivos son obligaciones financieras, se clasifican en corrientes (corto plazo) son generados por las compras en cuenta corriente de mercaderías, por los salarios e impuestos adeudados y otros; el no corriente (largo plazo) son los generado por la obtención de préstamos.

El patrimonio neto esta representado por el capital aportado por los socios y las ganancias después de impuestos que la empresa retiene luego de pagar dividendos.

El estado de resultado, informa sobre las causas de los resultados, revela los resultados económicos de una empresa respecto a un período determinado.

El estado de flujo de efectivo muestra la entrada y salida de efectivo, por actividades teniendo en cuenta las operativas, las de inversión y las de financiación. (Porter, 2017).

Los estados financieros comparativos corresponden a distintos períodos de tiempo y son consecutivos. El análisis auna datos de los distintos estados contables.

Se determinará la posición económica de la organización, tomando los datos del balance general y el estado de resultados y el análisis financiero puede ser vertical y horizontal.

El análisis vertical está referido a un período, con respecto al balance general determinar la composición porcentual de cada rubro del activo, pasivo y patrimonio, toma como base el valor total de cada rubro y en el estado de resultado se toma como valor base a las ventas. (Biondi, 2004)

El análisis horizontal compara estados de diferentes períodos (años, trimestres), examina la tendencia de los rubros del balance general y del estado de resultado a través del tiempo y evaluar la tendencia. Se asigna el valor 100% al período base para determinan lo % de los rubros. (Biondi, 2004)

En base a los datos aportado por los estados contables se calcula los ratios financieros y económicos estableciendo una relación entre dos valores y se interpretan sus resultado.

Analizar la situación financiera de corto plazo, permite determinar la capacidad del ente para hacer frente a sus obligaciones de pagos para un período de tiempo no superior a un año.

El análisis de razones o ratios se basa en comparar con valores recomendables y determinando la tendencia en el tiempo. Tipos de ratios:

1. Liquidez y solvencia a corto plazo.

2. Apalancamiento financiero.
3. Rentabilidad.

Ratio de liquidez

Capital corriente o capital de trabajo neto a la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.

El índice de liquidez corriente determina la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de corto plazo; tiene en cuenta los recursos disponibles para cancelar obligaciones dentro del lapso de un año (pasivos corrientes).

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Ratio de antigüedad de mercadería

Este concepto es complementario al de rotación de mercaderías, está referido a la cantidad de veces que, dentro de un lapso de tiempo, se repite un suceso. En este caso a conocer en cuantas ocasiones se vende el stock de mercaderías.

$$\text{Antigüedad mercaderías} = \frac{\text{Período} * \text{Saldo promedio mercaderías}}{\text{Costo de ventas}}$$

Ratio de antigüedad de créditos por ventas

Determina el plazo promedio que tienen las cuentas a cobrar, como una aproximación al tiempo que se tarda desde que se efectúan las ventas a crédito hasta que son cancelados.

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Deudores}} \qquad \text{Rotación créditos} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Saldo promedio deudores}}$$

Ratio plazo de cobranza de las ventas

Además de conocer la antigüedad promedio de los créditos por ventas, interesa saber en cuanto tiempo se cobrar las ventas totales. Si hubiere ventas de contado, el ratio sea:

$$\text{Plazo cobranza ventas} = \frac{\text{Período} * \text{Saldo promedio créditos por ventas}}{\text{Ventas totales} + \text{IVA ventas}}$$

Ciclo operativo bruto

Es el lapso de tiempo que tarda el proceso compra-producción-venta-cobranza esta dado por las relaciones de:

$$\text{Ciclo operativo bruto} = \text{Plazo cobranza ventas} + \text{Antigüedad de inventarios}$$

Ratio antigüedad de proveedores

Este ratio determina el plazo promedio de las deudas comerciales, tiempo que tarda desde que se hacen las compras a crédito, hasta que se cancelan las deudas con los proveedores.

$$\text{Antigüedad proveedores} = \frac{\text{Período} * \text{Saldo promedio proveedores}}{\text{Compras a crédito} + \text{IVA compras a crédito}}$$

Ratio plazo de pago de las compras

Además de conocer cuánto se demora en pagarle a los proveedores, interesa el tiempo que se tarda en pagar las compras. Esta relación es utilidad para conocer el ciclo operativo neto.

$$\text{Plazo pago compras} = \frac{\text{Período} * \text{Saldo promedio proveedores}}{\text{Compras totales} + \text{IVA compras}}$$

Ciclo operativo neto

La brecha del ciclo operativo neto, debe ser cubierto con capital corriente, para que la empresa pueda funcionar financieramente. Se toma el plazo de pago de compras y no el antigüedad de proveedores, muestra el plazo promedio total, cuando la compras es de contado.

$$\text{Ciclo operativo neto} = \text{Ciclo operativo bruto} - \text{Plazo pago compras}$$

Ratio de liquidez necesaria

Determinar la suficiencia del índice de liquidez corriente.

$$\text{Liquidez necesaria} = \frac{\text{Plazo promedio realización activo corriente}}{\text{Plazo promedio exigibilidad pasivo corriente}}$$

Rotación del capital corriente

El índice muestra como los cambios del nivel de actividad, generan necesidades distintas de capital corriente. Si aumento, se cuenta con menos capital corriente en relación a las venta, si aumenta el nivel de las ventas, sin haberse operado un cambio en el ciclo operativo neto, la composición de activos y pasivos corrientes o el margen de ganancia, la necesidad de capital de trabajo será mayor.

$$\text{Rotación capital corriente} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital corriente promedio}}$$

El análisis financiero a largo plazo, obliga a analizar la estructura patrimonial del ente, los recursos que cuenta y como los financia. Hay dos cuestiones fundamentales a tener en cuenta para este análisis y son la estructura patrimonial y la generación de resultados.

Determinar el endeudamiento, da conocer el nivel relativo de deuda/ recursos propios. Este índice indica que por cada peso de recursos propios aportados a la empresa, cuantos de capital de terceros se emplearon.

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio neto}}$$

También debe calcularse el efecto palanca, que es la relación que se conoce como rentabilidad del patrimonio neto y la rentabilidad del activo.

$$\text{Efecto palanca} = \frac{\frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}}{\frac{\text{Resultado Neto} + \text{Intereses Pasivo Largo Plazo}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo Largo Plazo}}}$$

El ratio de la inmovilización permite conocer como está respaldado el activo no corriente. Lo conveniente es financiar los activos no corrientes con recursos propios o deuda a largo plazo.

$$\text{Inmovilización} = \frac{\text{Activos no corrientes}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Financiación de la inmovilización I} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo no corriente}}$$

Si el resultado es inferior a la unidad, se tendrá que elaborar otra fórmula de financiación.

$$\text{Financiación de la inmovilización II} = \frac{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo no corriente}}{\text{Activo no corriente}}$$

Los indicadores de rentabilidad reflejan la capacidad de una empresa para generar utilidades, bajo ciertas condiciones de ventas y capital invertido.

Rentabilidad sobre activos (ROA), muestra la capacidad del activo para producir utilidades.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

Rentabilidad sobre patrimonio (ROE), mide la rentabilidad generada por los recursos de los accionistas.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

La rentabilidad operativa mide la rentabilidad sobre venta del producto, en este caso sobre la venta de unos servicios no sólo teniendo en cuenta el costo de venta, sino también los gastos operacionales, que para las instituciones prestadoras de servicios de salud se convierte en un rubro importante a impactar y a disminuir, ya que fácilmente los gastos operacionales se pueden incrementar debido a todos los requerimientos de calidad que exige la normatividad vigente en salud, es lo que indica si el negocio es lucrativo o no.

$$\text{Rentabilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

La rentabilidad bruta o margen bruto mide la rentabilidad de la venta del servicio, por lo que refleja la eficacia de las decisiones con respecto a la fijación de precio y al control de costos de producción.

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Diagnóstico y Discusión

La estructura de financiamiento es la combinación de las fuentes financieras de diversa naturaleza a las que recurre la empresa para financiar a sus activos tangibles e intangibles.

Las fuentes reconocidas están compuestas principalmente por los recursos ajenos, (deudas) y los recursos propios (aportados de los dueños). La empresa ha ido dependiendo menos del financiamiento de terceros ajenos. Los porcentajes de participación de la estructura de financiamiento estuvo compuesta en cada período considerado de la siguiente forma:

Período 2016 porcentaje del pasivo 56 % y del PN 44 %

Período 2017 porcentaje del pasivo 47 % y del PN 53 %

Período 2018 porcentaje del pasivo 45 % y del PN 55 %

La ventaja del uso de las deudas resulta conveniente por el ahorro fiscal, ya que los intereses son deducibles de las utilidades obtenidas. Esta alternativa pese a ser más barata, tiene el inconveniente de ser la fuente más arriesgada para la empresa, puesto que exige alcanzar resultados por ventas suficientes como para asumir los cargos financieros fijos que genera la deuda, de no ser así sería un problema para la empresa.

Disminuir la deuda será benéfico, siempre y cuando el rendimiento que generan los activos sea mayor al que se tenía antes de contraer la deuda; de lo contrario, la empresa comienza a tener problemas de liquidez, insolvencia y alcanzar la bancarrota.

A continuación se recopilan los estados financieros de los años 2016, 2017 y 2018 con el fin de ver en saldos sus comportamientos a través de los distintos indicadores financieros.

La tabla que se expone a continuación marca la tendencia de los rubros de activo, pasivo y patrimonio neto.

Tabla 1:

Análisis horizontal, tendencia.

| ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL | | | | Tendencia | |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-----------|
| ACTIVO | 2016 | 2017 | 2018 | 2017/2016 | 2018/2017 |
| Total Activo Corriente | 120.571.127 | 202.894.846 | 290.942.857 | 1,68 | 1,43 |
| Total Activo No Corriente | 28.395.569 | 27.205.303 | 48.584.839 | 0,96 | 0,79 |
| Total del Activo | 148.966.696 | 230.100.149 | 339.527.696 | 1,54 | 1,48 |
| Total Pasivo Corriente | 80.039.761 | 97.492.823 | 134.947.156 | 1,22 | 1,38 |
| Total Pasivo No Corriente | 3.200.000 | 9.600.000 | 18.000.000 | 3,00 | 1,88 |
| Total del Pasivo | 83.239.761 | 107.092.823 | 152.947.156 | 1,29 | 1,43 |
| Patrimonio neto | 65.726.936 | 123.007.325 | 186.580.156 | 1,87 | 1,52 |
| Total del Pasivo + el PN | 148.966.697 | 230.100.148 | 339.527.313 | 1,54 | 1,48 |

Tabla 2:

Determinación de los índices

| Ratios | 2016 | 2017 | 2018 |
|-------------------------------------|------|------|------|
| Liquidez Cte = A.cte/P.cte | 1,51 | 2,08 | 2,16 |
| Liquidez Seca = (A.Cte- Inv)/P. cte | 1,49 | 2,07 | 2,14 |
| Liquidez Caja = Disponib/P.cte | 0,01 | 0,10 | 0,02 |
| Palanca = A/PN | 2,27 | 1,87 | 1,82 |
| Solvencia = A/P | 1,79 | 2,15 | 2,22 |
| Endeudamiento = P/PN | 1,27 | 0,87 | 0,82 |

Tabla 3:*Perspectiva dinámica del análisis financiero*

| Ratios | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Días de stock = (Período * Saldo mercaderías) / Costos de Ventas | 21 | 31 | 33 |
| Plazo de Cobranzas Ventas = (Período * Saldo créditos p/ventas)/(Ventas totales + IVA ventas) | 123 | 149 | 188 |
| Plazo de Pagos Ventas = (Período * Saldo proveedores)/(Compras totales + IVA ventas) | 1.959 | 2.078 | 673 |
| Plazo Pago Compras = (Período * Saldo proveedores)/(Compras totales + IVA compras) | 1.959 | 2.078 | 673 |
| Ciclo Operativo Bruto = Plazo cobranza ventas + Antigüedad de inventarios | 145 | 180 | 221 |
| Ciclo Operativo Neto = Ciclo operativo bruto - Plazo pago compras | -1.814 | -1.899 | -453 |

Analizando el ratio de liquidez corriente se observa que este aumenta en los últimos dos ejercicios, ya que el incremento en el activo corriente es más que proporcional con relación al pasivo corriente, para el año 2018 su resultado es de 2,16 para hacer frente a cada peso adeudado en el corto plazo se cuenta con \$ 2.16, esto es considerado bueno ya que este índice cuando es mayor a uno indica que se podrá pagar el pasivo de corto plazo y hay un excedente.

Un resultado muy por encima de la unidad estaría indicando un exceso de bienes sin invertir y por lo tanto sin ser productivo lo que daría lugar a que existan recursos ociosos.

Los porcentajes de aumento del activo corriente fue del 54% para el año 2017 con relación al 2016 y del 48% con en el 2018 con respecto al 2017.

Los porcentajes de aumento del pasivo corriente fue del 29% para el año 2017 con relación al 2016 y del 43% con en el 2018 con respecto al 2017.

La liquidez seca es superior en el último ejercicio respecto de los anteriores. Esto no implica una situación ventajosa, ya que el ratio aumenta por la mayor participación de las créditos (cuentas por cobrar).

La liquidez caja se observa que del año 2016 al 2017 aumentó pero no lo suficiente y para el 2018 disminuyó.

El efecto palanca ha ido disminuyendo, en el 2016 fue de 2,27 para terminar siendo de 1,82 en el 2018.

La solvencia se nota un aumento de un año a otro por lo tanto la capacidad de liquidez es mayor a las deudas que la empresa debe pagar en el corto plazo.

El endeudamiento fue disminuyendo por lo que se nota que la empresa esta soportando un elevado volumen de deuda con la consiguiente descapitalizacion de la sociedad y la pérdida de autonomía frente a terceros.

El índice de endeudamiento es para los años 2016, 2017 y 2018 es de 1,27, 0.87 y 0.82 respectivamente, ha ido disminuyendo, esto indica que la empresa depende de terceros en cuanto a financiamiento.

Para poder obtener los días de stock, plazo de cobranzas y plazo de pagos la mayoría de los autores como Pérez y Biondi utilizan fórmulas en base a promedios de stock de mercaderías, de créditos y de proveedores, pero teniendo en cuenta que los estados contables no están ajustados por inflación, se hace la salvedad de que se dispuso no trabajar con promedios sino con el resultado final ya que distorcionaría los resultados. Al tratarse de un centro de salud, los servicios están exentos de IVA por lo tanto no han sido calculados. Los días de stock para los años 2016, 2017 y 2018 fueron de 21, 31 y 33 días. El plazo de cobranza fué de 123 días para el 2016, 149 días para el 2017 y 188 días para el 2018; en cuanto el plazo de pago se hicieron los respectivos cálculos pero no se consiguió realizar un análisis ya que este indicador no se puede considerar por errores en los datos provistos, de igual manera ocurrió con el análisis del ciclo operativo neto.

Tabla 4:

Motores de rendimiento

| Motores de rendimiento | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|------|------|------|
| Capacidad pago intereses = UAIT/Interés | 3,05 | 4,42 | 2,48 |
| ROA = UAIT/Activo | 0,31 | 0,38 | 0,29 |
| ROE = Utilidad neta/Patrimonio | 0,71 | 0,73 | 0,53 |
| RPN = Ganancia final/Capital | 0,46 | 0,47 | 0,34 |
| Margen sobre ventas = Utilidad final/Ventas | 0,14 | 0,21 | 0,20 |

La capacidad de pago se interpreta como el número de veces que la utilidad operacional supera a los intereses pagados. En el año 2018 su resultado fue de 2,48 siendo menor que los anteriores años.

La rentabilidad del activo se considera que para que una empresa sea valorada de forma positiva en cuanto a su rentabilidad, la cifra obtenida de su ROA debe de superar aproximadamente el 5%, para el 2018 resulta ser de 0,29 si se lo compara con el ideal del 5% es demasiado bajo.

En cuanto a la rentabilidad del patrimonio neto mide el rendimiento del capital invertido por los accionistas. Y a lo largo del período considerado ha ido disminuyendo.

El margen sobre ventas muestra la utilidad operativa que obtiene la empresa por cada unidad monetaria que vende, mostrando un aumento del año 2016 al 2017 y permaneciendo constante en el 2018.

Conclusión diagnóstica

La búsqueda de la estructura financiera óptima de financiamiento es uno de los temas empresariales más polémicos de los últimos años, porque aún no se ha podido llegar a una proporción deuda-patrimonio que satisfaga las expectativas que el tema genera.

Por lo general se aborda este problema desde un punto de vista financiero, teniendo en cuenta la repercusión en su rendimiento donde los beneficiarios principales son los dueños de la empresa, sin que se incluya su impacto en la sociedad.

El financiamiento por medio de recursos propios brinda seguridad a la empresa, pero le significa un importante costo por lo que exige el inversionista como dueño, debido a que esta fuente es más cara que la deuda. Por lo tanto la propuesta fue de encontrar el grado de endeudamiento o la proporción de financiamiento en la empresa de deuda-patrimonio que logre el equilibrio del ahorro fiscal con el riesgo de insolvencia y contribuya al menor costo de financiamiento total en la entidad; y por tanto, al mayor valor para la misma.

Haciendo referencia a la estructura financiera del caso en estudio, en el análisis realizado cobra especial importancia la investigación ejercida sobre los estados financieros del sanatorio, este constituyó un valioso instrumento para quienes deben tomar decisiones como lo son los directivos de la empresa y los destinatarios externos quienes se interesan sobre la información contenida en los estados contables.

El análisis comprende la esencia de la empresa tanto en lo referido a lo estático como en lo dinámico, se pretendió llegar al conocimiento del porque de los resultados que aparecen en la información económica financiera para luego preveer su posterior evolución.

El análisis financiero le sirve a la empresa para estar al tanto de sus obligaciones y cargas; se analizó el activo considerando su aptitud para transformarse en dinero, determinando la liquidez y solvencia correspondiente a un período determinado. El análisis económico está referido a la rentabilidad de la empresa, por medio de este se determinó cuales son las fuentes que lo han generado con el fin de obtener el margen de rentabilidad.

Los informes principales sobre los cuales se obtuvieron datos para el análisis fueron los estados contables del sanatorio.

Lo que se hizo en definitiva fué estudiar una misma serie de ratios a lo largo del tiempo para ver su evolución, que fue importante para obtener datos, conocer el comportamiento pasado y presente del ente; para orientar el análisis hacia previsiones futuras que seran relevante para los responsables de la toma de decisiones.

El ciclo operativo es el tiempo en que el dinero vuelve a ser dinero. Desagregando la fórmula del mismo este se compone de los días de inventarios, del plazo de cobranzas y del plazo de pagos.

Los días de inventarios del sanatorio para el último año es de 33 días; el cual fué tiempo que transcurrió entre que se efectuó la compra de mercaderías y se realizó la prestación. El plazo de cobranza fué de 188 días, tiempo en tardó para cobrar sus créditos.

Plan de Implementación

Alcance y limitaciones

El estudio se realiza abarcando el segundo semestre del calendario académico de la universidad.

En cuanto a las limitaciones, durante la realización del reporte no se presentaron dificultades que pudiesen afectar la ejecución del estudio. La elaboración de la investigación fue viable, en razón que se contó con los recursos necesarios para su normal y efectivo desarrollo.

El análisis del sector salud, al cual pertenece el Sanatorio Morra, estará limitado al estudio y el análisis de sus principales características, a la posible identificación de potenciales oportunidades de aplicación de técnicas avanzadas de finanzas y al alcance de los objetivos principales de esta investigación, también a la previa preparación ante eventuales amenazas, sin caer en un análisis exhaustivo que lo desvirtúe.

La aplicación de herramientas de análisis financieros fué el instrumento que sirvió como base para que la dirección de la empresa tome oportunamente las decisiones correctas para su buen funcionamiento y crecimiento en lo relativo a la liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad.

El problema y las limitaciones del caso del sanatorio están dadas porque se encuentra sobreendeudada en el corto plazo y hay que detener el problema, siendo preciso abordar la cuestión bajo diferentes perspectiva las cuales pueden ser:

1. Recortar gastos, esta es la solución más obvia, a hacerlo las deudas disminuirán. Para esto tendrá que hacer una revisión de los mismos, ya que muchas veces es sorprendente la cantidad de gastos superfluos y ajenos a la actividad, que puede estar soportando la empresa.
2. Negociar la deuda; en tiempos de crisis económicas como la que atraviesa el país en este año 2019, las negociaciones están a la orden del día. Los empresarios tratan de llegar a acuerdos con sus acreedores para intentar negociar opciones que permitan encontrar la mejor solución para ambos.
3. Consolidar la deuda es otra de las posibles soluciones, ya que se puede solicitar un único préstamo a largo plazo para atender deudas de corto plazo.

A continuación se explica como se interpreta los resultados obtenidos y cual es su valor óptimo:

No hay un consenso en cuando a una determinación de la estructura de financiamiento óptima pero hay quienes sugieren una orden de elección considerando que las empresas tienden a evitar financiarse con fuertes externas debido a sus costos, considerandose el endeudamiento financiero de la empresa (pasivo total) representa el 45% de los activos de la empresa, lo cual es bueno ya que lo óptimo es de un 50%. Pero analizando minuciosamente el activo y el pasivo corriente se observa que la empresa utiliza endeudamiento a corto plazo y si se tiene en cuenta la liquidez de los activos que deben financiar la deuda se sostiene que la empresa posee solvencia adecuada financiera ya que los créditos por venta clientes del corto plazo superan en 1,37% a las cuentas a pagar a proveedores de corto plazo.

Del análisis financiero realizado, a través de los índices calculados, se permitió verificar que la empresa posee deudas de corto plazo a favor de terceros (proveedores) de \$ 120.068.628 y de cuentas por cobrar (obras sociales, prepagas y privadas) de \$ 164.355.919.

Además a través del uso del ratio Plazo de cobranza y Plazo de pago de las deudas, se pudo determinar:

Que el plazo de cobranza para el 2016, 2017 y 2018 fueron de 123, 149 y 188 días, la brecha de los últimos dos años era de 39 días.

Mejorar el plazo de cobranza de los créditos por ventas a la empresa no le resulta fácil ya que en su mayoría los pacientes que atienden están afiliados a distintas obras sociales, que son quienes financian al sanatorio y se rigen por acuerdos preestablecidos.

Hay que tener en cuenta que el sector privado de salud enlaza dos subsistemas de financiamiento; el mayor de ellos es el de las obras sociales sindicales nacionales y provinciales.

La implementación de un análisis financiero como herramienta de gestión que garantice el crecimiento económico de la empresa, depende primordialmente del compromiso de la gerencia y de una participación activa; además debe incluir actividades de capacitación y sensibilización constante al área de contabilidad, para que se obtengan resultados confiables para el análisis financiero respectivo.

El presente proyecto está enfocado y dirigido específicamente al Sanatorio Morra, expone un modelo de análisis financiero en base a ratios, que le es de utilidad con el fin de mejorar su gestión y control financiero.

El análisis hace referencia al período 2016/2018, y el plan predice una aplicación para el año 2019/2020 utilizando variables que deben irse actualizando en el tiempo.

El uso de estas razones normalmente determina la tendencia de las variables a través del tiempo, para comprender de mejor manera cómo se está comportando la salud financiera de la entidad. Esto permite elaborar un plan de acciones en determinada dirección, con el fin de mejorar la rentabilidad.

Las razones financieras abordan tres aspectos:

1. La rentabilidad, responde a la pregunta ¿cuánta ganancia ha obtenido el sanatorio, está en su punto de equilibrio o no cubre los costos?
2. La liquidez, que responde a la pregunta ¿tiene el sanatorio la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo?, ¿tiene el dinero suficiente para pagar sus deudas?
3. La solvencia que responde a la pregunta ¿el sanatorio tiene la capacidad para cumplir con sus obligaciones a largo plazo?

Se seleccionaron las razones basándose en tres criterios: factibilidad, importancia del indicador que es relevante para medir el desempeño del sanatorio y se seleccionó los días de stock, plazo medio de cobranzas y plazo medio de pagos como indicadores.

Establecer el análisis financiero de la empresa radica en mostrar el comportamiento de las operaciones realizadas, además en detectar las desviaciones y sus causas mediante la aplicación de una serie de herramientas financieras, con el fin de realizar una correcta planeación y control.

Los créditos por préstamos deben ser oportunos y suficientes, con el menor costo posible con el fin de cubrir la necesidad por el cual fueron solicitados. La empresa puede recurrir a dos tipos de fuentes de financiamiento (internas o externas).

A fuentes internas se puede recurrir en cualquier momento que la empresa considere necesario, dentro de éstas están las de aportes de los socios y reinversión de utilidades. En el caso de existir utilidades no asignadas se convocaría a una reunión de los accionistas a fin de que aprueben la retención de dichos recursos para enfrentar la falta de liquidez.

Recurrir a fuentes externas significa hacer uso de recursos de terceros a través de la modalidad de créditos bancarios (deudas) únicamente cuando se requiera o solicitar aportes no reintegrables, que luego deben ser sometidos a aprobación de los accionistas, ya que esto significa aumento del capital.

Recursos

El sanatorio deberá de contar con algunos recursos para llevar a cabo el plan de implementación a proponer. Estos mismos son humanos, materiales, financieros, intangibles, técnicos o tecnológicos.

Se deberá incorporar un asesor contable que el mismo asistirá de manera mensual, se contará con un consultorio que no está en uso para poder adaptarlo como oficina y realizar allí su trabajo; este lugar contará con recursos materiales como un escritorio, silla y una computadora.

A su vez al programador que diseñó el programa con el que trabaja el sanatorio para hacer la contabilidad se le solicitará que le anexe el cálculo automático de los ratios, de esta forma cuando el programa arroje el estado de situación patrimonial y de resultados, automáticamente los calculará.

Como el programa tiene la posibilidad de elaborar ambos estados de forma mensual y acumulativa todos los meses se podrá hacer el análisis de los ratios para que de esta manera se

pueda determinar de forma permanente como van evolucionando así mismo detectar los problemas.

Tabla 5:

Presupuesto de implementación de la propuesta

| RECURSOS | DETALLE | PRESUPUESTO | PERIODICIDAD |
|-----------------------|---|-------------|--------------|
| Personal a cargo | Contador Público | \$30.000 | Mensual |
| Inmueble | Espacio físico para ser utilizado como oficina (anteriormente un consultorio sin uso) | Sin costos | Mensual |
| Muebles | Escritorio | \$4.200 | Única vez |
| | Silla | \$ 3.999 | Única vez |
| Equipo de Computación | Computadora e impresora | \$40.000 | Única vez |
| Sistema de software | Programador con diseño que realice ajustes de los índices de manera automática | \$35.000 | Única vez |

Total del presupuesto de implementación de la propuesta: \$113.199

Para el cálculo de los honorarios de la propuesta se tomó en cuenta las horas trabajadas de un profesional con dos auxiliares técnicos durante tres meses, donde se efectuaron trabajos de recolección, procesamiento y selección de información para ejecutar el plan de implementación.

Tabla 6:

Honorarios de la propuesta

| PERSONAL | CANTIDAD | CANTIDAD DE HORAS | PRECIO DE LA HORA | COSTO DE LA PROPUESTA |
|------------------|----------|-------------------|-------------------|-----------------------|
| Profesional | 1 | 98 | \$900 | \$88.200 |
| Auxiliar técnico | 2 | 227 | \$400 | \$90.800 |
| TOTAL | 3 | 325 | \$1300 | \$179.000 |

El costo de la propuesta es de \$ 179.000, la forma de pago será de un 20% en concepto de anticipo (\$ 35.800) y el saldo en 2 cuotas mensuales y consecutivas de \$ 71.600.

Acciones

Se propone el siguiente diagrama de implementación en meses:



Diagrama de Gantt (Fuente: elaboración propia)

Marco de Tiempo

Descripción de actividades y tareas que serán realizadas durante la semana en días hábiles

Se comenzará con la actividad 1 (reunión con los socios para dar a conocer la situación financiera del sanatorio), que serán realizadas durante las dos tres semanas del primer mes de trabajo.

La actividad 2 (interiorizar a los socios del análisis realizado) se estima que demandara dos semanas, la información se obtendrá dentro de la propia empresa (semana dos y tres del primer mes de trabajo).

La actividad 3 (presentación de la propuesta) se prevén para esta actividad un tiempo de tres semanas.

La actividad 4 (comunicar las medidas a adoptar) que serán realizadas durante todo el primer mes trabajo también en la cual se mantendrán nuevas reuniones con los directivos del sanatorio y personal superior para intercambiar ideas y ampliar información.

La actividad 5 (ejecución de las tareas para el procedimiento) será realizada durante las semanas dos, tres y cuatro del primer mes y uno del segundo mes (cuatro semanas), la misma será llevada a cabo en base a la información obtenida, la que será estudiada y analizada minuciosamente.

La actividad 6 (evaluación de los resultados de implementación) será realizada desde la tercer semana del primer mes hasta que termine el tercer mes.

La actividad 7 (realización de los ajustes correctivos necesarios) serán elaborados durante los últimos dos meses del segundo mes y de la misma manera que la actividad anterior, es decir, hasta que termine el tercer mes, lo cual esto permitiría ir evaluando y realizando los resultados y sus respectivos ajustes que consideren que deben ser precisos.

Evaluación de la propuesta

La evaluación del impacto en la implementación de la solución al problema deberá ser de tipo cuantitativo o cualitativo, siendo para algunos parámetros es más apropiada una variante que otra.

El empleo de indicadores será esencial en el ejercicio de evaluación ya que proporcionan la base para el monitoreo y la valoración, muestran cómo puede ser medido el desempeño de un proyecto y especifican de manera precisa cada objetivo, establecen metas para medir en qué grado se ha cumplido, asimismo, estos para su empleo óptimo deben expresarse en términos de cantidad, calidad y tiempo o plazo.

En el caso de las evaluaciones cuantitativas serían las medidas estadísticas y de los cualitativos serían el juicio y percepción de los expertos, siendo sus resultados válidos, se obtienen en menor tiempo y su práctica es reconocida.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

A medida que la empresa crece, lograr un buen control y una gestión adecuada de la predicción financiera y el manejo del efectivo, requiere de un gestor financiero experimentado o quizás hasta un equipo dedicado a la gestión.

Administrar y organizar las finanzas de la empresa es clave para la supervivencia del negocio en el largo plazo, es algo más que llevar bien los números, requiere tener una gran capacidad analítica y destreza para tomar decisiones estratégicas adecuadas.

Para asegurar una óptima estructura de financiamiento se desplegó un simple sistema de medición de variables económicas y financieras; el diseño fué realizado en forma ratios, es un modelo básico fácilmente ampliable, operable y modificable, tiene que ser perfecto y poseer alta fidelidad, debe permitir llegar al producto final, detectar problemas y fallas a ser mejorada.

La decisión de cómo financiarse no es fija en el tiempo ni se determina una sola vez, sino que es dinámica, y debe definirse en función del costo de la deuda, el costo del patrimonio.

De acuerdo a la observación y los análisis de los resultados se encontró que el modelo financiero más predominante en el sector de la salud es el basado en el endeudamiento externo (accionistas, proveedores y créditos financieros), de tal forma que el pasivo y el patrimonio respaldan al activo; esto hace que sea un sector que genera un alto nivel de gastos no operacionales vía dividendos e intereses.

El estado de resultados de la clínica ha sido muy variable durante el período estudiado por las grandes variaciones administrativas que ha ido experimentando la entidad a lo largo del tiempo, ha logrado tener una tendencia considerable del aumento de los costos directos, siendo estos del 1% en durante el 2016/2017, del 16% entre el 2017/2018 y de los gastos de administración del 1% y 59%.

El análisis financiero constituye una herramienta fundamental para que una organización logre una gestión financiera eficiente. Realizarlo es importante para el desempeño financiero de la empresa; es una gestión de análisis gerencial basada en información cualitativa y cuantitativa cuyo estudio permite conocer las condiciones de la salud financiera de la organización mediante el cálculo de indicadores, que tomando como datos la información registrada en los estados financieros, arrojan cifras que expresan el nivel de liquidez, el grado de solvencia, la eficiencia en el manejo de los activos e inversiones, la capacidad de endeudamiento, así como también, el nivel de rentabilidad y rendimiento obtenido sobre las ventas, activos, inversiones y capital.

La empresa tiene un buen rendimiento de liquidez inmediata. El resultado de los índices de liquidez corriente y seca son mayores a 1.

La rotación del activo total ha tenido una evolución favorable en el último año.

El riesgo de incobrabilidad ha disminuido.

El nivel de endeudamiento es alto ya que la mayor parte de los movimientos financieros de la empresa consisten solo en deudas.

La empresa ha mejorado la rentabilidad del activo durante el 2017 con respecto al 2016 aumentó en un 0.07, mientras que en el 2018 en comparación con el año 2017 disminuyó en un 0.09.

La rentabilidad del PN durante el 2017 con respecto al 2016 aumento en un 0.02, mientras que en el 2018 en comparación con el año 2017 disminuyó en un 0.20.

El período de almacenamiento de los inventarios se mantuvo constante durante el período 2016/2017 y aumentó de 3 a 4 durante el 2018.

Los acreedores de la empresa deben tener la total seguridad de que sus valores serán recuperados en el plazo máximo pactado con las obras sociales de las financiadoras.

A nivel mundial existe la tendencia a la inflación, la empresa no ha tomado en cuenta este fenómeno.

En definitiva, se deduce que el análisis financiero es una herramienta trascendental para determinar la situación financiera de una organización, de modo que se logre una gestión financiera eficiente; para ello resulta imprescindible llevar un control adecuado del uso de los activos y de los recursos financieros que están destinados para las inversiones, por lo cual se debe realizar un análisis minucioso de cada uso dado a los fondos disponibles, se trate de recursos propios o provenientes de terceros.

Los socios deben estar dispuestos a asumir los cambios existentes en el entorno financiero, estar a la vanguardia de todas las herramientas gerenciales que permitan analizar ampliamente la actividad que realizan, para conocer en qué condiciones está operando su empresa, como deben enfrentar el futuro, y lograr una gestión financiera eficiente.

Recomendaciones

Debe implementarse un sistema de indicadores de gestión, programarse las compras para aprovechar mejor los descuentos por pronto pago.

Se recomienda buscar información sobre las fluctuaciones de precios de los insumos médicos, para acceder a los precios más convenientes.

Para incrementar la rentabilidad se debe buscar el posicionamiento en otros nichos de mercado.

Deben adoptarse las medidas tendientes a brindar estabilidad al personal que maneja información financiera.

Se aconseja seguir realizando la retención de los resultados del ejercicio por ser esta una fuente de financiamiento propia que impide endeudarse con terceros.

Además, el análisis financiero dispone de técnicas cuya aplicación permite interpretar profundamente la gestión de los recursos financieros disponibles en el presente y predecir el futuro más próximo de la empresa, como herramienta clave para una gestión financiera eficiente ha permitido indagar importantes aspectos de esta técnica gerencial.

La experiencia muestran que por medio del análisis financiero, las empresas detectan problemas en el proceso de cobranza y pago de sus ventas a crédito y sus compras a crédito, el uso que realizan de sus maquinarias, equipos y construcciones, así como de su efectivo disponible, inventario, ventas, gastos y ganancia, determinando si su actividad es rentable o no. También permite comprobar si lo planeado se está cumpliendo de acuerdo a los objetivos previamente establecidos para ser alcanzados de forma eficiente.

Se debe tomar en consideración que cuando en una economía los precios de los bienes y servicios aumentan como consecuencia de la inflación, los valores se distorsionan y por ende las cifras de los estados financieros de las empresas; razón por la cual estos deben ser ajustados para determinar si la inflación ha afectado los resultados de sus operaciones, ya que el valor de los activos y pasivos varía y los estados financieros expresan información distorsionada; entonces, mediante la reexpresión, los estados financieros proporcionan información válida, actualizada, precisa y adecuada para determinar la situación financiera real de la actividad empresarial y lograr una toma de decisiones más acertadas.

Se requiere de una persona capacitada para el análisis, que posea conocimientos de alto nivel en el área financiera para aplicar técnicas y procedimientos analíticos adecuados que permitan obtener los mejores resultados con el fin de alcanzar el objetivo de evaluar el entorno económico y financiero de la empresa, detectar cualquier obstáculo existente, tomar las mejores decisiones e implementar acciones correctivas, que a su vez permitan alcanzar un desempeño financiero efectivo que lleve a la empresa al éxito.

Los nuevos problemas a trabajar serían:

1. Evalúa la empresa analizando cada una de sus áreas, para ver en qué se está gastando más y cómo se puede mejorar, considerando si los gastos son necesarios o no aportan un beneficio y en sus caso eliminarlos, o bien, reducirlos.
2. Definir metas y objetivos, una vez que se tiene una visión general del estado de las finanzas, se debe crear un plan para determinar el fin de los recursos, estableciendo metas conforme a una estrategia que sea rentable, realista y que aporte liquidez.
3. Crear un presupuesto para tener un registro del capital que entra y sale; en el mismo se debe incluir primero los gastos fijos y después, los más flexibles y no imprescindibles para la empresa.
4. Invertir en un software de contabilidad o plataformas de gestión financiera que brindará información certera, seguridad y datos relevantes para tomar decisiones y tener el control.

El control de los gastos significa ahorrar, no dejar de gastar, no es prescindir de elementos necesarios, básicos para la empresa; se trata de ser cautelosos con el dinero y observar los movimientos que se hacen.

Ganar dinero no se logra únicamente con ventas, es saber administrarse e incluir tácticas como buscar descuentos con proveedores, tener una mejor gestión de inventarios y hasta la atención a cliente. Llevar a cabo estas acciones puede ser la diferencia para prevalecer en el mercado.

Referencias

- Amat, O. (2008). *Análisis de Balances, Claves para elaborar un análisis de las cuentas anuales*. Barcelona, España: Profit Editorial .
- Biondi, M. (2004). *ESTADOS CONTABLES , Presentación, Interpretación y Análisis*. Buenos Aires: ERREPAR.
- Cronista, E. (05 de Enero de 2019). *Emprender en salud: inversiones, riesgos y potencial de ganancias* . Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/innovacion/Emprender-en-salud-inversiones-riesgos-y-potencial-de-ganancias-20190103-0001.html>
- Gaitán, R. E. (2012). *Análisis Financiero Y De Gestión 5ta Edición* . Bogotá: Ecoe.
- InfoLEG. (21 de Octubre de 2009). *SALUD PUBLICA*. Obtenido de Ley 26.529: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/160000-164999/160432/norma.htm>
- Infoparaná. (25 de abril de 2019). *La salud en emergencia: Clínicas y sanatorios en dificultades económicas*. Obtenido de <https://infoparana.com.ar/la-salud-en-emergencia-clinicas-y-sanatorios-en-dificultades-economicas/>
- IngoLEG. (23 de Abril de 1993). *RESIDUOS PELIGROSOS*. Obtenido de Reglamentación de la Ley N° 24.051: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/10000-14999/12830/norma.htm>
- IngoLEG. (21 de Octubre de 2009). *SALUD PUBLICA*. Obtenido de Derechos del Paciente en su Relación con los Profesionales e Instituciones de la Salud.: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/160000-164999/160432/norma.htm>
- IngoLEG. (05 de Julio de 2012). *SALUD PUBLICA*. Obtenido de Decreto 1089: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/195000-199999/199296/norma.htm>
- Morra, S. (2018). *SANATORIO MORRA Neurociencias*. Obtenido de <https://www.morrasanatorio.com/>
- Nación, M. d. (s.f.). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/justiciacerca/historia-clinica>
- Nación, M. d. (24 de Septiembre de 2015). *Revista Argentina de Salud Pública*. Obtenido de <http://rasp.msal.gov.ar/rasp/edicion-completa/RASP-XXIV.pdf>
- Newton, F. (2011). *Análisis De Estados Contables. 4° Edición*. Buenos Aires: La Ley.
- Pérez, J. O, S. A. (2015). *Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pymes latinoamericanas. En Cuadernos de contabilidad*. Bogota, Colombia.
- Pesce, G. E. (2015). DECISIONES DE FINANCIAMIENTO EN PYMES: PARTICULARIDADES DERIVADAS DEL ENTRELAZAMIENTO EMPRESA PROPIETARIO. *Revista de Gestão*(22), 359-360.
- Porter, M. (2017). *Ser Competitivo. Edición actualizada y aumentada*. Barcelona: Edición Deusto.
- Scola. (2010). *Indicadores de Liquidez (2da Edición)*. Lima, Perú: Actividad Empresarial .

Telias, I. A. (2013). *ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS CONTABLES*. Buenos Aires: ERREPAR.

Tuchin, F. (24 de Julio de 2017). *Qué hacen los hospitales con sus residuos peligrosos*. Obtenido de <https://www.lanacion.com.ar/comunidad/hospitales-mas-seguros-avanza-el-tratamiento-de-los-residuos-peligrosos-nid2046447>

Verón, A. V. (2018). *LOS BALANCES: TRATADO SOBRE LOS ESTADOS CONTABLES*. Buenos Aires: ERREPAR.

Anexo I

Análisis de tendencias del Estado de Situación Patrimonial

| ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL | | | | Tendencia | |
|---------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------|-------------|
| ACTIVO | 2016 | 2017 | 2018 | 2017/2016 | 2018/2017 |
| Activo Corriente | | | | | |
| Caja y Bancos | 516.000,00 | 9.954.707,30 | 2.178.770,08 | 19,29 | 0,22 |
| Cuentas por cobrar | 74.461.237,76 | 112.398.286,77 | 164.355.918,67 | 1,51 | 1,46 |
| Otras cuentas por cobrar | 44.428.112,63 | 79.311.309,42 | 122.808.463,03 | 1,79 | 1,55 |
| Bienes de cambio | 1.165.777,09 | 1.230.542,48 | 1.599.705,23 | 1,06 | 1,30 |
| Total Activo Corriente | 120.571.127,48 | 202.894.845,97 | 290.942.857,01 | 1,68 | 1,43 |
| Activo No Corriente | | | | | |
| Bienes de uso | 28.395.569,18 | 27.205.302,71 | 44.894.286,49 | 0,96 | 1,65 |
| Otro activos no corrientes | 0,00 | 0,00 | 3.690.552,83 | - | - |
| Total Activo No Corriente | 28.395.569,18 | 27.205.302,71 | 48.584.839,32 | 0,96 | 1,79 |
| TOTAL ACTIVO | 148.966.696,66 | 230.100.148,68 | 339.527.696,33 | 1,54 | 1,48 |
| PASIVO | | | | | |
| Pasivo Corriente | | | | | |
| Cuentas por pagar | 75.094.767,17 | 84.086.041,53 | 120.068.628,37 | 1,12 | 1,43 |
| Remuneraciones y Cargas Sociales | 1.276.171,88 | 5.730.312,50 | 6.251.250,00 | 4,49 | 1,09 |
| Cargas Fiscales | 3.668.822,10 | 7.676.469,00 | 8.627.278,00 | 2,09 | 1,12 |
| Otras cuentas por pagar | | | | | |
| Total Pasivo Corriente | 80.039.761,15 | 97.492.823,03 | 134.947.156,37 | 1,22 | 1,38 |
| Pasivo No corriente | | | | | |
| Cuentas por pagar | 0,00 | 8.000.000,00 | 8.000.000,00 | - | 1,00 |
| Otros pasivos no corrientes | 3.200.000,00 | 1.600.000,00 | 10.000.000,00 | 0,50 | 6,25 |
| Otras cuentas por pagar | | | | | |
| Total Pasivo No Corriente | 3.200.000,00 | 9.600.000,00 | 18.000.000,00 | 3,00 | 1,88 |
| TOTAL PASIVO | 83.239.761,15 | 107.092.823,03 | 152.947.156,37 | 1,29 | 1,43 |
| PATRIMONIO NETO | 65.726.935,51 | 123.007.325,65 | 186.580.539,96 | 1,87 | 1,52 |
| Total Pasivo + Patrimonio Neto | 148.966.696,66 | 230.100.148,68 | 339.527.696,33 | 1,54 | 1,48 |

Anexo II

Análisis de tendencias del Estado de Resultado

| ESTADO DE RESULTADO | | | | Tendencia | |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------|-----------|
| Ítems | 2016 | 2017 | 2018 | 2017/2016 | 2018/2017 |
| Ventas Netas | | | | | |
| Ingresos por Neurología | 131.224.616,24 | 164.030.770,30 | 188.635.385,85 | 1,25 | 1,15 |
| Ingresos por Rehabilitación | 89.040.862,86 | 111.301.078,58 | 130.222.261,94 | 1,25 | 1,17 |
| Total Ventas del Ejercicio | 220.265.479,10 | 275.331.848,88 | 318.857.647,79 | 1,25 | 1,16 |
| Costos | | | | | |
| Costos de Prestación de Servicios | 19.823.547,99 | 14.701.744,41 | 60.887.126,39 | 0,74 | 4,14 |
| Otros costos de prestación de Servicios | 119.309.317,74 | 125.705.715,40 | 102.468.794,04 | 1,05 | 0,82 |
| Total Costos de Ventas | 139.132.865,73 | 140.407.459,81 | 163.355.920,43 | 1,01 | 1,16 |
| Resultado Bruto | 81.132.613,37 | 134.924.389,07 | 155.501.727,36 | 1,66 | 1,15 |
| Gastos | | | | | |
| Administración | 4.789.579,25 | 4.815.560,90 | 7.669.955,43 | 1,01 | 1,59 |
| Comercialización | 14.375.933,79 | 20.786.965,43 | 9.644.271,36 | 1,45 | 0,46 |
| Resultado Actividad Principal | 61.967.100,33 | 109.321.862,74 | 138.187.500,57 | 1,76 | 1,26 |
| Resultado Financiero | 15.225.824,63 | 19.949.795,60 | 39.496.697,42 | 1,31 | 1,98 |
| Resultado NETO | 46.741.275,70 | 89.372.067,14 | 98.690.803,15 | 1,91 | 1,10 |
| Otros Ingresos y Egresos | 238.298,00 | 1.248.390,00 | 885.858,14 | 5,24 | 0,71 |
| Resultado antes de Imp. A las Ganancias | 46.502.977,70 | 88.123.677,14 | 97.804.945,01 | 1,90 | 1,11 |
| Impuesto a las Ganancias | 16.276.042,20 | 30.843.287,00 | 34.231.730,78 | 1,90 | 1,11 |
| Resultado Final | 30.226.935,50 | 57.280.390,14 | 63.573.214,23 | 1,90 | 1,11 |