

La valoración de un centro veterinario

JOSÉ LUIS VILLALUENGA

Consultor en Gestión Empresarial y Marketing de Centros Veterinarios
Director de ACALANTHIS

Los **centros veterinarios** son **empresas de servicios** que ofertan servicios y productos especializados que demandan sus clientes (animales de compañía y sus propietarios) con el objetivo de obtener beneficios empresariales y una rentabilidad económica que permita ofrecer una mejor atención y servicio al cliente, una mejor satisfacción de sus empleados y socios-propietarios.

1.- ¿POR QUÉ VALORAR UN CENTRO VETERINARIO?

La valoración de un centro veterinario puede tener varios fines: venta de la empresa, compra de la empresa, cambios en el accionariado de la sociedad empresarial, liquidación de la empresa, suspensiones de pagos, obtención de líneas de financiación, herencias, o simplemente patrimonial (conocimiento de los bienes que tiene la empresa).

Al hablar de valoración, siempre es importante separar valor de precio.

El **valor es**, por definición, **subjetivo**, ya que depende de la utilidad de un bien para la persona que lo adquiere. Por lo tanto, **no existirán valores únicos ni indiscutibles**.

El **precio es objetivo y único**, es una realidad, y es fruto de un acuerdo entre las partes.

Para llegar al precio es preciso comenzar por la valoración y seguir por una fase de negociación donde aparecerán aspectos nuevos que no se han tenido en cuenta con anterioridad.

El **valor de una empresa está ligado fundamentalmente a las expectativas de generación de beneficios en el futuro**, por lo que es una proyección de la capacidad de producción de riqueza de esa empresa en los años siguientes. Por tanto, el

comprador o nuevo socio debe pensar más en las perspectivas futuras del negocio que en el coste real del mismo.

2.- MÉTODOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS

Existen distintas metodologías de valoración de empresas, que se definen a continuación, explicando los elementos y variables que se analizan en cada una y sus limitaciones.

Hay 4 métodos:

- Métodos estáticos
- Métodos dinámicos
- Métodos compuestos
- Métodos múltiples

2.1 MÉTODOS ESTÁTICOS

Se basan en el balance de la empresa (clínica veterinaria).

La metodología consiste en valorar a precios actuales de mercado, los activos de la empresa y posteriormente restarles el valor de las deudas de la misma; y al final, si acaso, hacer algún ajuste adicional.

$$\begin{array}{l} \text{Valor sustancial} \\ = \\ \text{Activos (ajustados a precio de mercado)} \\ - \text{Deuda total} \end{array}$$

Es una metodología muy útil para la valoración de terrenos o edificios, pero cuando se valora una empresa de servicios (en los que hay activos intangibles, sobre todo el fondo de comercio) esta valoración estática única no tiene ningún sentido.

2.2 MÉTODOS DINÁMICOS

Estos métodos consideran a la empresa en movimiento. No se basan exclusivamente en el balance, sino que

estimarán la riqueza (beneficios, flujos de caja o dividendos futuros) que generará esa empresa.

Hay 2 métodos fundamentales: método de descuento de flujos de caja y el método de los dividendos

1.2.1. MÉTODO DEL DESCUENTO DE FLUJOS DE CAJA

Es necesario estudiar dos variables clave: los flujos de caja y la tasa de actualización.

Hay que separar el análisis de la inversión (que asimiláramos con el activo del balance y que genera un flujo de caja) y la financiación (relacionada con el pasivo y con el patrimonio neto del balance, y que supone un coste para la empresa). Por tanto, es preciso estudiar el flujo de caja que generan el activo y el coste de la financiación del pasivo y del patrimonio neto.

1.2.2. MÉTODO DE LOS DIVIDENDOS

La metodología es idéntica al anterior; pero la diferencia estriba en que los flujos que se descuentan son los dividendos.

2.3 MÉTODOS COMPUESTOS

No se usan demasiado.

Se llaman mixtos porque intentan aportar a la vez una visión estática y dinámica de la empresa. Partiendo del balance actual y añadiendo un plus adicional en función de la generación de beneficios futura.

2.4 MÉTODOS DE VALORACIÓN POR MÚLTIPLOS

La metodología consiste en encontrar una relación entre el valor de la empresa y alguna otra variable que permita extrapolar los resultados otras empresas o simplemente comparar los ratios de la empresa con otras compañías de características similares.

3.- ¿CUÁL PUEDE SER EL MEJOR MÉTODO PARA LA VALORACIÓN DE UN CENTRO VETERINARIO?

El mejor método para valorar un centro veterinario es el **método del descuento de flujos de caja**, que valora el patrimonio y la proyección de su *cash flow* (índice de su beneficio) haciendo una ex-

trapolación en años venideros.

Es preciso realizar una pequeña adaptación dado que habitualmente son empresas sin acciones y que no cotizan en Bolsa.

El cálculo de la valoración se realizará de la siguiente forma:

1º.- Se realiza el BALANCE de la empresa, calculando el activo, el pasivo y patrimonio neto.

2º.- Se realiza la CUENTA DE PÉRDIDAS y GANANCIAS para valorar el beneficio después de impuestos.

Esto daría una foto de la situación actual de la clínica veterinaria, pero es una visión estática, por lo que sería preciso valorar la evolución de la misma en, al menos, 3 años sucesivos, por lo que habría que añadir:

3º.- Se realiza la CUENTA DE PÉRDIDAS y GANANCIAS estimada para los próximos 3 años y se calcula el beneficio neto medio. Se calculan los flujos de caja y su tasa de actualización.

Este beneficio medio es un índice del fondo de comercio ("goodwill" de la empresa).

4º.- La valoración final será el resultado de:

$$\begin{aligned} & \text{VALORACIÓN DE LA EMPRESA} \\ & = \\ & [\text{ACTIVO} - \text{DEUDA PENDIENTE} + \text{BENEFICIO MEDIO}] \\ & \times \\ & \text{FACTOR (Relacionado con flujos de caja y tasade actualización)} \end{aligned}$$

Es el método más adecuado porque valora la situación actual y descuenta los flujos de fondos futuros esperados.

Recordemos que esta valoración tendrá un valor en euros determinado, diferente al precio de compra o venta de la misma, que es un valor que acuerdan el vendedor y el comprador en función de muchas circunstancias relacionadas con ambos o con el entorno.

Si desea que le valoremos su centro veterinario **póngase en contacto con nosotros en 918 472 946 – 695 940 950 o en jvillaluenga.vet@acalanthis.es**

Bibliografía disponible en poder del autor: