

Implementación de mejora de políticas contables para las cuentas por cobrar de la
empresa Clínica Chinita S.A.

Yeison Andrés Córdoba Velásquez

Código: 100300251

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano

Faculta de Negocios, Gestión y Sostenibilidad

Escuela de Contabilidad Internacional

Practicas Sector Externo

Tutor: Cesar Augusto Hernández Ocampo

16 de abril 2024

Tabla de contenido

1. Introducción	7
1.1. Misión	7
1.2. Visión.....	8
1.3. Objeto Social.....	8
1.4. Sector Económico	8
1.5 Planeación estratégica.....	12
1.6 Indicadores Sociales.....	12
1.7 Indicadores Económicos	13
1.8 Indicadores Ambientales.....	16
2. Situación Problema	17
3.Objetivos	18
3.1 Objetivo General	19
3.2 Objetivos específicos	19
4.Tipo de investigación: Cualitativa	19
4.1. Instrumento de recolección: Encuesta	20
4.2. Porque es importante realizar una encuesta a mis clientes en el manejo de la cartera.....	21
5. Plan de acción para el mejoramiento del proceso y recaudo de cartera.....	22
5.1. Estrategias de recaudo.....	22
5.2. Hábitos de pago.....	22
5.3. Comunicaciones	23
6. Recomendaciones	23
6.1 Se recomienda se adicione las siguientes políticas contables:	24
6.1.1 Cuentas por cobrar clientes nacionales:	24
6.2 Se recomienda procedimiento adecuado para el recaudo de la cartera qué sería el siguiente.	24
7. Conclusiones	27
Bibliografía	28
Anexos	30

Anexo 1	30
Anexo 2	31
Anexo 3	32

Nota: Datos tomados del trabajo implementación de políticas contables para el manejo de cuentas por cobrar de la entidad Clínica Chinita S.A.

Resumen

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023, decreto 3022 de 2013, ley 1314 de 2009

¹En la presentación de este trabajo como plan de mejoramiento, damos a conocer a la empresa Clínica Chinita S.A, como una entidad prestadora de servicio de salud, también podemos analizar la importancia que es tener una política contable bien estructurada en una organización, la finalidad de este trabajo es implementar una política contable sobre las cuentas por cobrar de acuerdo con las Niif Para Pymes sesión 11 instrumentos financieros básicos, que se ajuste a la necesidad de la empresa y a el sector económico a la que pertenece, porque como la empresa no tenia un puesto de trabajo en el área de cartera o a alguien que le hiciera seguimiento adecuado a las cuentas por cobrar en el recaudo de la misma conforme a las normas legales vigentes.

Desde la llegada de la ley 1314 de 2009, en Colombia adoptan a las Normas Internacionales de Información financiera (Plenas, Pymes, y Microempresas) donde la Clínica Chinita S.A. según su tamaño aplica para (Pymes) Pequeñas y Medianas Entidades, que busca regular la preparación de información transparente y objetiva. Dichas normas pretenden generar una lengua universal comprensible para las empresas nacionales e internacionales. Por otra parte, las NIIF respaldan la credibilidad y la calidad de la información financiera que sea clara y oportuna, a partir de la sesión 11 de las NIIF para Pymes, que básicamente establece el tratamiento que se debe tener en los instrumentos financieros básicos en los estados financieros

de la empresa Clínica Chinita S.A. que es una empresa prestadora de servicios de salud, está comprometida en brindar a sus usuarios una atención médica integral, también en la sesión 11 podemos analizar el reconocimiento inicial y posterior de las cuentas por cobrar y su deterioro que derivan las operación de la Clínica Chinita S.A, son conforme a las normas legales vigente, que nos dan dos métodos

para el tratamiento de la cartera y su deterioro sea provisionar individual o general, cual de las dos se ajuste mas a la realidad económica de la Clínica Chinita S.A. la que mas le conviene es el método individual, porque como las ventas son acreditado y los plazos para el recaudo de la cartera según su vencimiento la rotación es bastante demorada que llevo a la empresa a buscar un tratamiento diferente a los procesos que ya estaban establecidos en las políticas contables sobre las cuentas por cobrar a clientes.

Palabras claves

Normas Internacionales de Información financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF para Pymes), políticas contables, cuentas por cobrar, rotación de cartera, decreto 2022.

1. Introducción

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

Por iniciativa de un Médico Ginecólogo y Enfermera Profesional egresados de la Universidad de Antioquia y en compañía de dos socios comanditarios, se fundó en 1991 en el Municipio de Apartadó, la sociedad en comandita simple denominada CLÍNICA CHINITA Londoño y Cía., la cual surgió con el objeto social de prestar atención médica a usuarios particulares en los servicios de parto y cuidados postparto.

Luego continuó con la prestación de servicios a usuarios del Instituto de Seguros Social (ISS), lo cual permitió crecimiento y sostenimiento en el mercado.

En el año 2006 la institución sufre una transformación de naturaleza jurídica, convirtiéndose en una sociedad anónima “CLINICA CHINITA S.A”, con el ingreso de nuevos socios fortaleció su estructura administrativa y financiera.

En los últimos años la organización se ha encargado de crecer y tener mayor cobertura en el mercado mediante la apertura de nuevos servicios, aumento de la capacidad instalada, ampliación y acondicionamiento de la infraestructura e incremento de la planta de personal profesional y calificado, todo ello con el objetivo de fortalecer la contratación con las actuales aseguradoras que se encuentran en la zona.

Todo el trabajo se desarrollo de acuerdo en el cronograma representado en el anexo 1 donde logramos evidenciar el paso a paso de como se trabajo durante el proceso de investigación.

1.1. Misión

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

Mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región de Urabá, contribuyendo a la recuperación y rehabilitación de sus condiciones físicas y psicológicas, a través de la prestación de servicios de salud de baja y mediana complejidad con personal integro y calificado, enfocándonos en la mejora continua de prácticas seguras y el uso eficiente de los recursos humanos, tecnológicos y financieros, que permitan satisfacer las necesidades de nuestros usuarios y demás grupos de interés.

1.2. Visión

Ser una organización sostenible y líder en la prestación integral de servicios de salud, comprometida con el desarrollo social de la región de Urabá.

1.3. Objeto Social

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

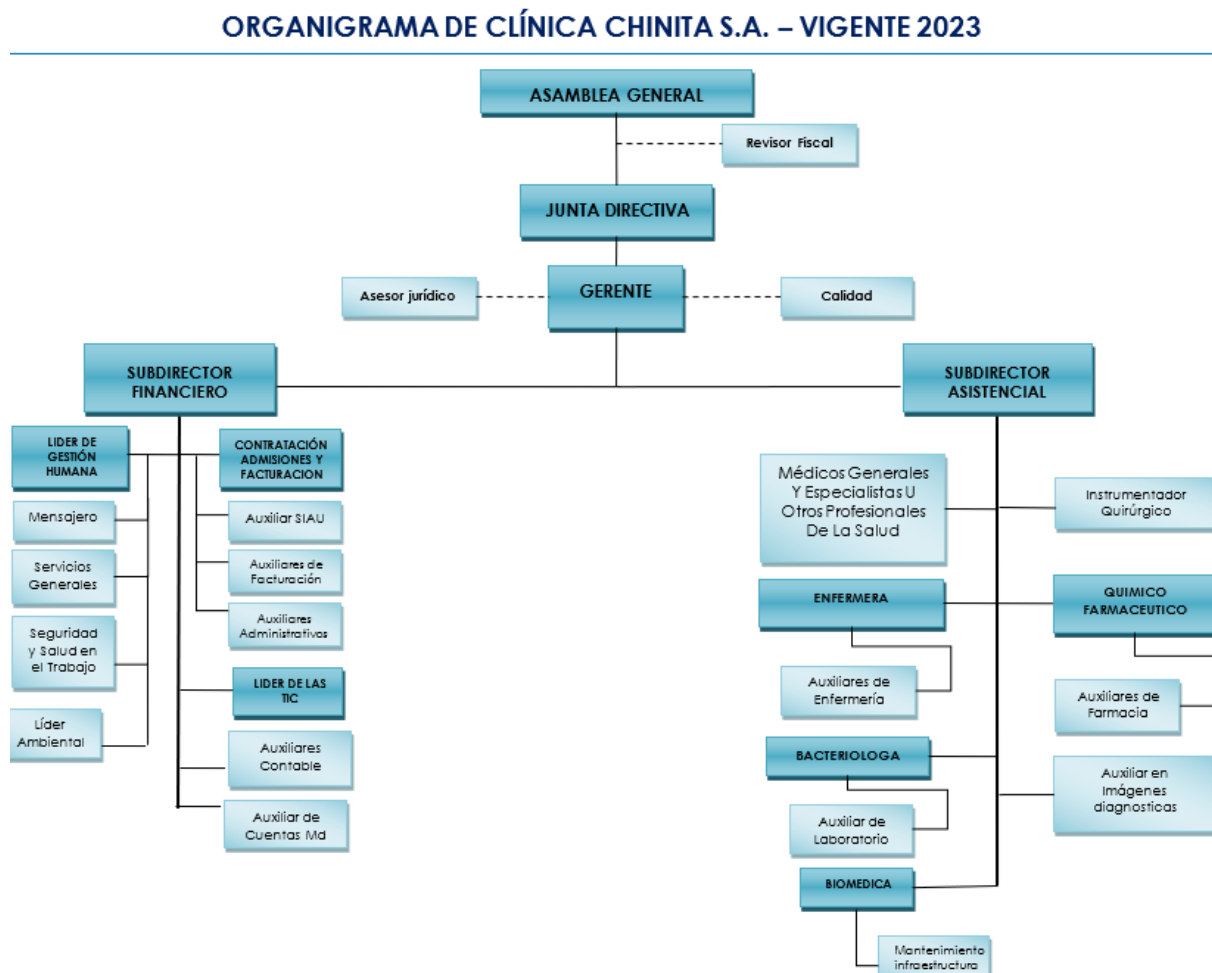
Clínica Chinita S.A. en la prestación de servicios de salud está comprometida en brindar a sus usuarios una atención médica integral, pertinente, confiable y segura, mejorando continuamente cada uno de sus procesos administrativos y asistenciales, a través de un talento humano, calificado, eficaz y participativo.

1.4. Sector Económico

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

El sector económico al que pertenece Clínica Chinita S.A. es a el sector salud, está comprometida en concentrar todos sus esfuerzos en la minimización de los riesgos o eventos adversos que pueda sufrir un paciente dentro del proceso de atención en salud, instruyendo a todo el personal laboral en la adopción de prácticas seguras dentro de un entorno educativo y no punitivo, liderado por un grupo interdisciplinario que promueva la cultura de seguridad del paciente en todos los servicios ofrecidos.

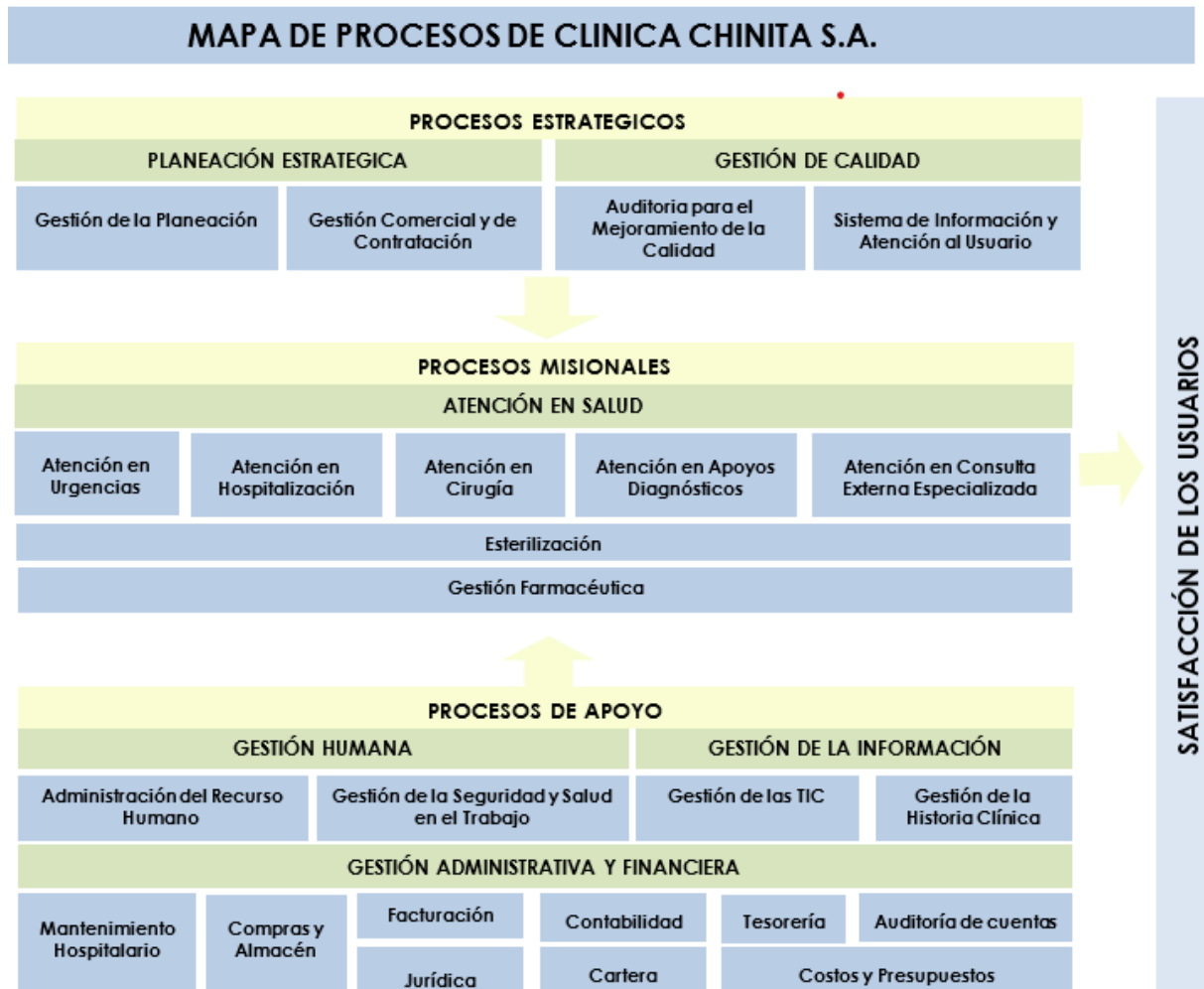
Figura 1. Organigrama de Clínica Chinita S.A.



Nota: Documento organigrama mapa y procesos recuperado de archivo digitales empresa Clínica Chinita S.A. (2023)

En la figura 1 podemos evidenciar el organigrama de como esta conformada la Clinica Chinita S.A, también podemos evidenciar el departamento contable a el que yo hago parte como auxiliar de cartera

Figura 2. Mapa de procesos de Clínica Chinita S.A.



Nota: Documento organigrama mapa y procesos recuperado de archivo digitales empresa Clínica Chinita S.A. (2023)

En la figura 2 podemos evidenciar mapa de procesos de la Clínica Chinita S.A, una estructura bien clara de cómo son los diferentes tipos de procesos internos de la organización.

1.5 Planeación estratégica

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

Clínica chinita S.A, como institución prestadora de servicios de salud de mediana y baja complejidad, busca que sus procesos sean efectivos dentro de la prestación de servicio, los cuales se basan de acuerdo con la evidencia científica y a las guías de práctica clínica, con el objetivo de garantizar una atención acorde a las patologías relacionadas con la atención del usuario.

Para ser garantes la IPS se basa en la calidad de atención de acuerdo con los lineamientos del ministerio de salud los cuales buscan que los prestadores desarrollen estrategias como la del PAMEC (Programa De Auditoría Para El Mejoramiento De La Atención En Salud) y SOGC (Sistema Obligatorio De Garantía De La Calidad.).

1.6 Indicadores Sociales

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

- Mejorar la accesibilidad de los servicios de salud para comunidades marginadas o de bajos recursos en una población promedio de 400 personas atendidas mensual.
- Reducir las barreras geográficas y económicas que impiden el acceso a la atención médica a 400 usuarios / mensual.
- Aumentar la cobertura de seguros de salud entre la población atendida por Clínica Chinita SA para un promedio de 4000 atenciones al mes.

- Optimizar los tiempos de espera y la eficiencia en la prestación de servicios médicos por clasificación de la atención de triage I-II y III la IPS atiende el promedio cada 8 minutos a los usuarios.

1.7 Indicadores Económicos

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

Clínica chinita S.A, es una sociedad anónima que tiene un patrimonio aproximado a 31 diciembre 2022 por valor de 10. 954.000.000, a 31 diciembre 2023 por valor de 12.400.000.000, sus principales clientes durante los dos años comparativos son:

Figura 3. Principales clientes

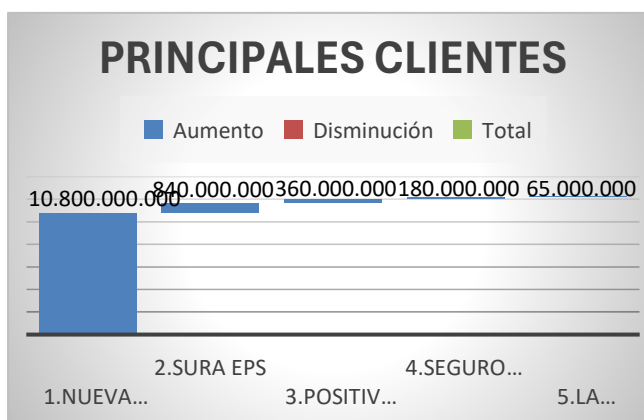
Nueva eps

Sura eps

Positiva compañía de seguros

Seguros de vida suramericana

La equidad seguros de vida



Las ventas anuales de clínica chinita S.A, a diciembre 2022 son de 13.000.000.000.

Nota: Documento informes financieros extraído de archivos digitales empresa Clínica Chinita S.A (2023), la figura fue elaborada por fuente propia

En la figura 3 se puede evidenciar los diferentes tipos de clientes a los que la empresa Clínica Chinita S.A, le presta los servicios de salud

Las ventas anuales de clínica chinita S.A, a diciembre 2023 son de 14.200.000.000.

Figura 4. Ventas 2022



Figura 5. Ventas



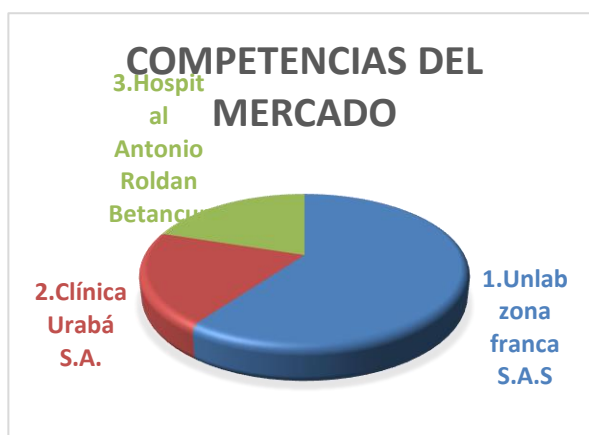
Nota: Nota: Documento informes financieros extraído de archivos digitales empresa Clínica Chinita S.A (2023), la figura fue elaborada por fuente propia

En la figura 4 y 5 podemos evidenciar el valor de las ventas del año 2022 y 2023 que tuvo la empresa Clínica Chinita S.A

Los principales competidores del mercado de clínica chinita S.A. 2022 y 2023 son:

1. Clínica panamericana
2. Clínica de Urabá S.A.
3. Hospital Antonio Roldan Betancur

Figura 6. Competencia del Mercado



Nota: Nota: Documento informes financieros extraído de archivos digitales empresa Clínica Chinita S.A (2023), la figura fue elaborada por fuente propia

En la figura 6 podemos evidenciar los diferentes competidores que tiene Clínica Chinita S.A, en el mercado o el sector salud de la subregión del Urabá

1.8 Indicadores Ambientales

Según documentación hallados en la empresa Clínica Chinita S.A, año 2023

- Reducir la cantidad de residuos generados y aumentar el porcentaje de reciclaje y gestión ambientalmente responsable.
- Mejorar la eficiencia energética y aumentar el uso de fuentes de energía renovable.
- Implementar medidas de conservación y reutilización del agua para reducir el consumo.
- Minimizar las emisiones de gases y promover prácticas de movilidad sostenible.
- Adoptar productos de limpieza y desinfección ecológicos y reducir el uso de sustancias químicas nocivas.

2. Situación Problema

Clínica Chinita S.A. es una empresa fundada en 1991, aproximadamente 32 años y nunca llevaron un proceso de cartera, porque tampoco había un puesto de trabajo que se encargara de eso. El 23 febrero de 2021 ingrese a la empresa como aprendiz Sena a realizar mis prácticas, casualidad de que entonces el departamento contable organizaba para sus respectivos informes, mi jefe inmediato, que es el subdirector financiero, me ocupo mucho de apoyo.

El 23 de agosto ya se me terminaban las prácticas como aprendiz Sena, luego de eso mi jefe me pidió que me contrataran para realizar un conciliación de cartera con una entidad de salud que era aproximadamente por valor de \$1.000.00.000, en ese momento yo me sentía contento por la oportunidad que me iban a dar que era solo 1 mes y cuando yo termine dicha conciliación durante ese tiempo el gerente de la empresa tenía atacado a mi jefe por muchos informes y él se apoyaba mucho en mí, cuando la empresa se vio en la obligación de realizar una solicitud de devolución de saldo de una cantidad de dinero bastante representativa y también fui su apoyo de ahí me contrataron 1 mes más y así me tuvieron en la empresa hasta 31 enero 2022 y se vieron en la obligación de crear un puesto de trabajo en la cartera porque estaba bastante deteriorada y muy vencida, ya que la empresa como la mayoría de los clientes tienen ventas a créditos con la clínica hasta 2 meses y después de ahí el proceso se demora más o menos un mes más para radicar la facturación, luego la cartera entra en deterioro después de 91 días y la provisión que utilizan en la empresa de acuerdo a las políticas contables es la provisión individual que es el 33% porque la mayoría de los clientes no pagan a tiempo y la empresa le va mejor con esa provisión, como dice la norma las empresas utilizaran la que más les convenga por que la rotación de la misma es después de 360 días. Después de ahí el día 1 febrero de 2022 me hacen un contrato a término fijo a un año con el fin de recaudar la cartera.

De acuerdo con el anexo 1 diagrama de Gantt ,se logró evidenciar las semanas en las que se desarrollaron las actividades del proceso de investigación sobre el manejo adecuado de la cartera

De acuerdo con el anexo 2 (formulario de encuesta aplicadas a la empresa sobre el manejo de la cartera) logramos evidenciar los problemas que tiene la empresa sobre el manejo adecuado de la cartera.

A pesar de que la empresa cuenta con políticas contables se propone una mejora en dichas políticas contables para fortalecer dicho proceso de recaudo de la cartera, también se propone un procedimiento adecuado para el recaudo óptimo de la cartera, una base de datos donde relaciono los diferentes deudores comerciales.

De acuerdo con el anexo 3 base de datos de clientes, se lleva una relación de los clientes que nos deben hasta la fecha de corte de junio

3.Objetivos

3.1 Objetivo General

Implementar políticas contables para las cuentas por cobrar (Deudores comerciales) de acuerdo con la sección 11 de las NIIF para pymes (Normas Internacionales de información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades).

3.2 Objetivos específicos

Elaborar las políticas contables aplicadas a las cuentas por cobrar de la empresa clínica chinita S.A., acorde a la sección 11 de las NIIF para Pymes

Identificar las principales problemáticas en las cuentas de deudores comerciales de la empresa clínica chinita

Implementar un sistema técnico confiable para el manejo adecuado y un buen procedimiento para que haya un orden cronológico en el recaudo de la cartera.

4. Tipo de investigación: Cualitativa

Recientemente, según Nigenda y Langer de (1990), la Antropología y la Sociología son disciplinas dentro del área de las ciencias sociales que aplican con mayor rigor las técnicas cualitativas para estudios de problemas de investigación en diversas áreas, por ejemplo, la salud. La explicación de su utilidad se da porque no es de sorprender que, al intentar proyectar ideas basadas en los métodos cuantitativos, no se produjeran los resultados que esperaban o que no funcionen. En cambio, se reconoce ahora la necesidad de entender la forma en las poblaciones traducen la información que los profesionales y las instituciones de salud les otorgan, así como la forma en la que esta información guía la búsqueda de atención médica. Los métodos cualitativos consideran dimensiones de la interacción social que difícilmente tratan otros métodos. Además, se adecuan para identificar elementos que influyen en las concepciones y prácticas de quienes intervienen en el proceso de planeación, otorgamiento y recepción de los servicios médicos.

En el ejemplo anterior, se ve la bondad de los métodos cualitativos, al proporcionar información que, de ser estudiada en forma cuantitativa, quedaría oculta o se dejaría de lado.

De acuerdo con los autores mencionados, los métodos cualitativos han sido subestimados durante muchos años en el campo de las ciencias sociales y naturales. Las críticas de las que han sido objeto se refieren a la imposibilidad de generalizar a partir de los resultados obtenidos. Esto se debe a su alto grado de subjetividad y, en consecuencia, al riesgo que existe de que el investigador introduzca sesgos significativos; además de los largos periodos que se requieren para su aplicación.

4.1. Instrumento de recolección: Encuesta

La encuesta es considerada como una entrevista por cuestionario. Si se considera el carácter autoadministrado de ese método, no se puede compartir dicha aseveración, toda vez que el diálogo aquí es del encuestado consigo mismo, mediado por el cuestionario del correspondiente instrumento metodológico. Sin embargo, dan de ella una adecuada definición, al considerarla como método de empírica que utiliza un instrumento o formulario impreso o digital, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio, y que los sujetos que aportan la información llenan por sí mismos.

Para esta investigación, básicamente el método utilizado en esta encuesta es cualitativo, la cual podemos evidenciar que el estudio tiene como gran referente a la Clínica Chinita S.A, en esta investigación.

4.2. Porque es importante realizar una encuesta a mis clientes en el manejo de la cartera

En primer lugar, porque te permiten asegurar el cuidado efectivo de los clientes en cada punto de contacto con la empresa. En segundo lugar, porque los datos recopilados sobre su lealtad te ayudan a conocer si recomendaran tus productos, servicios o la empresa a otras personas.

En tercer lugar, porque promueve la transparencia y el trato amable de la compañía. Después, porque permite analizar la brecha entre las demandas de los clientes y sus prestadores. Y, por último, porque se evalúan las fortalezas y las debilidades en las diferentes áreas de la organización.

5. Plan de acción para el mejoramiento del proceso y recaudo de cartera

5.1. Estrategias de recaudo

la primera estrategia implementada por la empresa fue designar una persona en el cargo de auxiliar de cartera que pudiera buscar soluciones para saber porque hay tantas carteras vencidas y recuperarlas lo más rápido posible, antes había una cartera vencida por valor de \$170.000.000 millones de pesos y con un total de facturas de 3.541, ahora la cartera vencida es por valor de \$50.000.000 millones de pesos y un total de factura 1.041 con un tiempo de trabajo de 2 años **(Guirados, 2023)**

5.2. Hábitos de pago

se identificó las causas de la cartera vencida, fue muy importante analizar los hábitos de pago de los clientes, como se realizan los procesos de facturación y cobranza, así como la claridad de las políticas de crédito. Esto es debido a que, en ocasiones, la causa de la cartera vencida puede ser que los clientes no están recibiendo las facturas a tiempo o que el proceso de pago no es claro, ahí es donde la empresa estaba fallando y fue el momento ideal para corregir dichos proceso, anteriormente los cliente pagaban el 68% de la cartera adeudada, ahora los clientes realizan el 84.2% del pago de su cartera adeuda, ósea que la implementación de una persona encargada en el área de cartera es bastante efectiva y positiva.

A pesar de que en estos momentos los clientes no realizan el pago del 100 % de la cartera adeudada debido a que todavía estamos en el proceso de mejoramiento del recaudo, y el otro 15.8% representan inconsistencias internas en la empresa Clínica Chinita S.A, y se están trabajando en ellas para mejorar dichos procesos en su totalidad.

5.3. Comunicaciones

se logró mantener una comunicación muy cercana con los clientes porque es clave para recuperar la cartera vencida, ser amable, respetuoso, pero a el mismo tiempo insistente en el recordatorio del compromiso de pago de los clientes. En el caso de la empresa el plan de acción que utilice inicialmente fue buscar en las bases de datos una relación de todo el cliente con sus números de teléfonos, correo electrónicos, dirección de domicilio, para poder comunicarme directa para conocer cada caso, luego descargue una plantilla de los clientes de mayor deudor a menos, pero dándole importancia por igual para no descuidar ninguno, después de comunicarme me entere de una cantidad de inconsistencias por parte de la empresa porque no se les hacia un seguimiento a las facturas desde la prestación del servicio hasta el recibido por los clientes.

Se Logro utilizar por vía telefónica, correo electrónico, invitar a cada cliente a conciliar cartera para poder evaluar porque estaban vencidas las cartera, por el momento se ha recaudado bastante cartera, se logró depurar facturas que se encontraban sin los respectivos soportes para gestionar el cobro de cada una y los cambios se han visto evidenciados la cartera paso a un estado mucho mejor del que inicialmente se encontraba, gracias a los informes periódicos que presentado cada dos meses cuando entran las facturas a estado de vencimiento ha hecho que la empresa mejore dicho proceso, que anteriormente el recaudo era del 68% y ahora 84.2% con una variación del 16.2% positivo, donde se ve representado la eficiencia de la gestión del recaudo de cartera..

6. Recomendaciones

6.1 Se recomienda se adicione las siguientes políticas contables:

6.1.1 Cuentas por cobrar clientes nacionales: corresponde a las obligaciones pendientes por las ventas de los servicios; esto se reconocen en el estado de situación financiera y su plazo máximo es de 30 a 60 días. En caso de una venta que exceda el plazo comercial normal, se debe reconocer la financiación tanto en deudores como en el ingreso.

La anterior política es indispensable porque disminuye los días de rotación de la cartera.

6.1.2 Medición inicial: La cuenta por cobrar se medirá al costo histórico, por valor expresado a la factura o documento de cobro equivalente.

La anterior política contable es importante para determinar el valor inicial de la factura en el momento de su emisión.

6.1.3 Tipo de cobro: Efectuar cobro persuasivo de las cuentas por cobrar de la Clínica Chinita SA, que tengan vencimiento superior a 120 días, registrando en forma debida.

La anterior política es importante porque invita al deudor a realizar la cancelación de su obligación voluntaria antes del vencimiento del pago.

6.2 Se recomienda procedimiento adecuado para el recaudo de la cartera qué sería el siguiente.

6.2.1 Se realiza una consolidación e inventarios de las cuentas por cobrar a los clientes en el software contable para determinar cuánto le deben el cliente a la empresa Clínica Chinita S.A.

6.2.2 Se hace la respectiva depuración de las columnas que se necesitan en Excel para iniciar con el procedimiento (Numero factura, nit del deudor, cuenta en la que se le asigna a cada deudor, fecha factura, fecha vencimiento, valor de la factura) este paso es importante tenerlo en cuenta porque determinamos la estructura que necesitamos para iniciar a trabajar en dicho proceso.

6.2.3 Se hace la fórmula de: vencimiento de fecha – fecha actual, si arroja 1 día en mora se empieza a realizar dicho proceso de cobro de cartera.

6.2.4 Se envía un correo a el deudor invitándolos a iniciar el proceso de conciliación de cartera y se les adjunta dicha cartera en el formato de Excel para comparar la cartera y saber del estado de la cartera y si los saldos son iguales y si concuerda la misma cantidad de facturas.

6.2.5 Después que comparemos dichas carteras entramos a mirar varias causales como; si las facturas que yo tengo en mi cartera las tienen los clientes, si las facturas la recibieron a tiempo, si las facturas fueron radicadas, si las facturas fueron glosadas, si las facturas fueron devueltas.

6.2.6 Si encontramos algunas inconsistencias de las mencionadas anteriormente lo primero que hago es contactar a mi compañera de cuentas medicas por vía correo electrónico y se le envía la respuesta que me envió dicho cliente con las observaciones, ya que ella es la encargada de entrar a evaluar a fondo que paso con cada una de esas facturas.

6.2.7 Luego de que ella realice su respectiva verificación internamente podrá saber que paso con las facturas que presentan inconsistencias y podrá determinar si el error es de facturación y podrá hablar con el coordinador de facturación y entregándole un informe del estado de cada una de las facturas de dicho cliente según las observaciones y le hace saber de las inconsistencias que hay en cada una de ellas.

6.2.8 Después de que el coordinador de facturación analice las inconsistencias le solicitara a sus subordinados subsanar cada una de ellas y podrán enviarle la respuesta de su gestión a la compañera de cuentas médicas.

6.2.9 Cuando la compañera de cuentas medicas tenga todo a la mano me enviara un correo de su gestión y del informe que le envió y recibió del departamento de facturación.

6.2.10 En el momento que yo realizo la validación de las facturas que presentaban inconsistencia le envió un correo electrónico a el cliente donde le hago saber que ya se subsanaron dichas inconsistencias logrando así igualdad de saldo e igualdad

en facturas dando por terminado la conciliación de cartera, las facturas que se encuentran sin problemas solicito pago de cada una de ellas.

6.2.11 Después de que mi cliente me responda el correo enviado en el que le solicite pago de facturas ya ellos me confirmaran la programación de pago, según la fecha que me hayan

dado entro a verificar en mi extracto para confirmar el pago y darle de baja a las facturas canceladas y dando así por finalizado el proceso de recaudo de la cartera.

Para realizar un seguimiento a mis clientes se realiza un base de datos donde escribo un comentario de la última vez que tuve contacto con cada uno de ellos y saber de ante mano que fue lo que se dialogó por ultima ves.

7. Conclusiones

Se implemento una mejora en las políticas contables de cuentas por cobrar de acuerdo a la sesión 11 de NIIF para PYMES de la empresa Clínica Chinita SA., en la que se definió que a pesar que la entidad cuenta con políticas contables se debió realizar una mejora, también se tomó en cuenta que la necesidad obligó a elaborar un procedimiento para el recaudo adecuado de la cartera de cuentas por cobrar, el cual consta de 11 pasos donde se puede evidenciar cada uno de ellos que facilita el control y manejo adecuado de dicha cuenta como fundamento para mantener

su nivel de liquidez y elaborar estados financieros que representen la realidad contable y financiera de la empresa.

Es importante que las empresas cuenten con políticas contables y un buen proceso de recaudo de cartera, para tener un mayor flujo de efectivo sano que ayude a cumplir con los compromisos financiero como: el pago de nómina, pago de proveedores, saldar deudas a corto plazo e inversiones.

La implantación de dichos procesos se realizo con el fin de tener un control de clientes de lo han pagado y de lo que deben; teniendo así una cobranza controlada y evitando el riesgo de no cobrar por desconocer la fecha de vencimiento que limite el crédito que la empresa puede ofrecer, y saber si se siguen ofreciendo crédito y descuentos a ciertos clientes, todo esto depende de el habito de pago de cada cliente.

Bibliografía

clinica chinita sa. (2023). ornigrama mapa y proceso obtenido de
<https://clinicachinita.com/>

eva - gestor normativo. (2015). *decreto 2420 de 2015 normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de información*. obtenido de https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=76745

guirados, j. (2023). *cuenti*. obtenido de <https://cuenti.com/empresas/5-estrategias-para-recuperar-cartera-vencida/>

ministerio de comercio, i. y. (2013). *decreto 3022 de 2013*. obtenido de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/160658b2-fe4b-4d2c-ad1a-e9d914e146fc/decreto-3022-por-el-cual-se-modifica-parcialmente.aspx>

Hernández sampieri y otros (1994). *metodología de la investigación*, méxico, mc graw hill, cap. 4 y 5.

(s.f.).

clinica chinita sa. (s.f.). obtenido de <https://clinicachinita.com/>

eva - gestor normativo. (2015). *decreto 2420 de 2015 normas de contabilidad, de información financiera y de aseguramiento de información*. obtenido de https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=76745

guirados, j. (05 de 05 de 2023). *cuenti*. obtenido de <https://cuenti.com/empresas/5-estrategias-para-recuperar-cartera-vencida/>

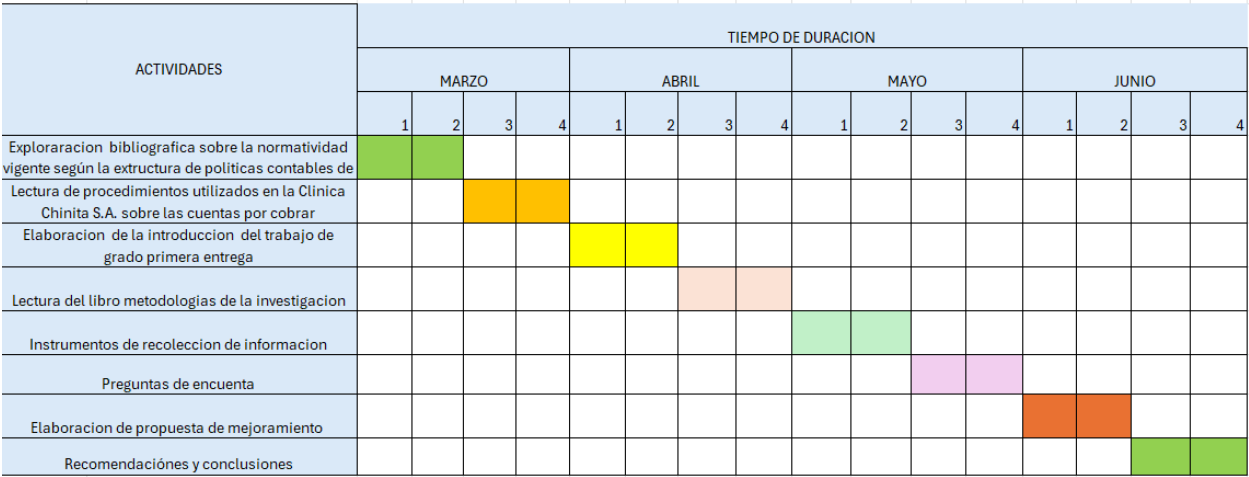
ministerio de comercio, i. y. (2013). *decreto 3022 de 2013*. obtenido de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/160658b2-fe4b-4d2c-ad1a-e9d914e146fc/decreto-3022-por-el-cual-se-modifica-parcialmente.aspx>

ministerio de comercio, i. y. (2013). *decreto 3022 de 2013*. obtenido de
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/160658b2-fe4b-4d2c-ad1a-e9d914e146fc/decreto-3022-por-el-cual-se-modifica-parcialmente.aspx>

Anexos

Anexo 1

Figura 7 . Diagrama de gantt actividad profesional.



Nota: Elaboración Propia. Diagrama de Gantt actividades practicas profesional, (2024)
Lo que muestra la figura 7 son las actividades elaboradas durante las semanas.

Anexo 2

Figura 8. Encuesta

FORMULARIO DE ENCUESTA APLICADAS A LA EMPRESA CLINICA CHINITA S.A, SOBRE EL MANEJO DE LA CARTERA		
MARCAR CON UNA X CUANDO CORRESPONDA		
PREGUNTAS	SI	NO
PREGUNTAS EN CUANTO A EL CUMPLIMIENTO DE LAS NIIF PARA PYMES		
¿Las cuentas por cobrar de la empresa Clínica Chinita S.A. son acorde con la normatividad sesión 11 de las NIIF para PYMES vigente?		X
¿La entidad cuenta con políticas contables?	X	
¿Garantiza exactitud de los registros de deudores y sus reportes?		X
¿Realizan periódicamente el proceso de conciliación de cartera para saber en qué estado se encuentran cada factura?		X
ATENCION AL CLIENTE		
¿La empresa Clínica Chinita S.A tiene alguien encargado en la cartera?		X
¿Se comunica eficazmente con los clientes acerca de sus cuentas y pagos?		X
¿Clínica Chinita S.A, trata a los clientes difíciles de una manera adecuada?	X	
¿resuelve adecuadamente los conflictos de facturación con los clientes?	X	
CAPACITACIONES		
¿Se mantienen a el día los cambios en la normatividad contable y las leyes que pueden afectar a las cuentas de deudores?	X	
EFICIENCIA		
¿Le hacen seguimiento a el proceso de facturación para saber si los clientes están recibiendo las facturas?		X
¿Prioriza y gestiona su carga de trabajo para para garantizar los cobros a tiempo?		X

Nota: Elaboración propia encuesta aplicada ala empresa Clínica Chinita S.A, sobre el manejo de la cartera.

Lo que muestra la figura 8 es una encuesta sobre el manejo de la cartera de la entidad Clínica Chinita S.A, con el fin de levantar información para la opción de grado de Contaduría Publica en la Universidad Politécnico Grancolombiano

Anexo 3

Figura 9. Base de datos de clientes

IT	DESCRIPCION	CORREO	TELEFONO	CONTACTO	NUEVO SALDO
900.156.264	NUEVA E.P.S.	cuentas.tramitesinternos@nuevaeps.com.co			18.451.487.142,92
804.001.273	SOLISALUD E.P.S. REGIMEN CONTRIBUITO Y SUBSIDIADO				676.861.679,00
805.000.427	COOMEVA E.P.S. S.A.				556.987.596,00
800.088.702	EPS SURA	oscar.mauricio.osorio@telefonos: 2602100	261- 8000 EXT:48082..	Eliana Gonzalez	289.881.973,00
800.050.068	FUNDACION MEDICO PREVENTIVA	prestacionesasistencialescomco@positiva.gov.co		3153627958 Martha AVILA	262.665.963,00
860.011.153	POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS		(601)6502200	Diana Marcela Diaz	76.017.159,00
800.256.161	SEGUROS DE RIESGO LABORALES SURAMERICANA S.A.	carteras@suramericana.com.co	604 794 69 66	Yazmin Santamaria	68.111.096,00
800.250.119	SALUDCOOP EPS				48.674.285,00
811.004.055	EMOISALUD E.S.S.(COD.ARS.ESS002)				46.399.662,08
811.045.925	SALUD DARIEN I.P.S. S.A.				36.761.728,00
901.097.473	MEDIMAS EPS S.A.S.				20.035.945,82
830.008.686	LA EQUIDAD SEGUROS DE VIDA	sebastian.perez@laequidadseguros.coop	(601)592 2929 Ext. 1214	Sebastian Perez	19.281.209,00
860.002.534	QBE SEGUROS S.A.	atencioncliente@zurich.com	(601)7447280-9	CAMILO PAEZ	16.823.144,00
890.903.790	SEGUROS DE VIDA SURAMERICANA	ydeler@sur.com.co			13.569.044,00
811.016.206	FONDO DE EMPLEADOS SANTAMARIA FECS	katherine.ramirez@fecs.com.co		3127137367	10.356.499,00
830.504.734	VISION TOTAL S.A.S.	tesoreria@visiontotal.eu.com		31437060224 TESORERIA	7.180.839,00
860.002.183	SEGUROS DE VIDA COLPATRIA	carteras@colpatria.co	423...5757..#247 opcion 312..3410077...604..357-243 marcelina		6.724.281,00
900.604.350	ALIANZA MEDELLIN ANTIOQUIA EPS S.A.S - SAVIA SALUD		(604)4601674 - 3014711552		6.627.247,00
891.600.091	CONFACHOCO		(604)6712414		6.440.423,00
890.903.407	SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A	blancheros@gcc.com.co	(604)2602100..6017427695.exte425..233.ERON benilda		5.560.953,00
890.939.910	COMPAÑIA MAPANA LTDA		(604)8236269		5.092.870,00
800.120.088	INVERSIONES REYAR LTDA		(604)8282621- 4441247...2335685		4.958.510,00
900.385.457	ALPHA AMBULANCIAS S.A.S.				4.887.808,00
800.226.175	COLMENA S.A. A.R.L.	serviciocliente@colmenaseguros.com	3241111 EXT:143340..8281851...2322000	David Alberto Baen	4.841.033,00
880.002.534	CENTRAL DE SEGUROS				4.272.762,00
890.037.013	MUNIDAL DE SEGUROS	solitudescartera@seguromundial.com.co	(601)3274712-3274713	CARLOS LOPEZ	3.567.033,00
890.903.329	BANANERAS DE URABA S.A.	asistcomabildad@bananeras.com	(604)5608350-2..EXT. 106	MARLES	2.937.955,00
800.078.684	MANATI SA	cisunisa@sunisa.com		6048280188	2.884.540,00
890.926.938	AGROPECUARIA GRUPO 20 S.A	analistanomina4@grup20sa.com-tram.incapacidades@gmail.com	(604) 3229260..3162510723..8280363 EXT.111:BLANCA TAPIAS		2.717.582,00
860.002.503	COMPAÑIA SEGUROS BOLIVAR	cartera_bolivarsat@gcc.com.co	(604)2602100..6017427695.exte425		2.416.560,00
800.059.030	AGRICOLA EL RETIRO S.A	facturacionelectronica@greenland.com	3117494619 - 3206800019	Luisa Extraña	2.198.390,00
860.039.988	LIBERTY SEGUROS SA	Fabian.Canon@Libertycolombia.com			1.956.040,00
890.911.623	BANANERA LA SANTILLANA SA	NATALYA RESTREPO- SALUD OCUPACIONAL	(604)5579647 - 3146750998 - 8246476		1.932.640,00
900.245.870	STERIL LTDA	gerencia@steril.com.co	(604)3669275		1.800.000,00
805.009.741	COOMEVA MEDICINA PREPAGADA S.A.			3176675025 Laura	1.525.669,00
860.002.400	LA PREVISORA SA	carterasat@previoma.gov.co	(604)6471-3280...601 3485757		1.371.565,00

Nota: Elaboración propia base de datos de clientes aplicada ala empresa Clínica Chinita S.A, sobre el manejo de la cartera

Lo que muestra la figura 9 es una base de datos donde relaciono a los diferentes clientes que tiene clínica chinita Sa en nuestro sistema, ordenados de saldos pendientes de cobro de mayor a menores.

