

Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra



Realizado Por:

Miguel Alejandro Estevez
2017-0200

Profesora:

Rosa Ysabel Ruiz Alcántara.

Materia:

Contabilidad de Gestión Financiera
CNT-301-201

“Contabilidad de Ortodoncia y Estética Dr Miguel Estévez”

15 de Agosto de 2020

Capítulo Primero: Planteamiento

1.1 Título del trabajo:

“Contabilidad de Ortodoncia y Estética Dr Miguel Estévez”

1.2 Introduccion:

Para este trabajo de contabilidad se tomará como caso de estudio la “Ortodoncia y Estética Dr Miguel Estévez”. Que a lo largo de este curso de contabilidad de gestión financiera (CNT-301), se le aplicarán los temas impartidos en esta. Con el fin de organizar e investigar el estado contable de esta empresa.

1.3 Descripción de la empresa a estudiar:

Es una ortodoncia que tiene 22 años abiertos es manejada por mi padre, Miguel Andres Estevez. Un dentista con la especialidad de ortodoncia. Tiene 4 empleados, mi padre (Doctor y Dueño), mi madre (Doctora) , una secretaria y un mensajero. Por lo tanto es considerada una empresa personal, que pertenece al Sector de Salud. El local está ubicado en un área comercial de la ciudad de Santiago, Los Jardines metropolitanos, donde frecuentan las personas de clase media a clase alta.

Hay varios servicios que esta empresa realiza como son:

- Limpieza
- Extraccion de muela
- Tratamiento de canal
- Ortodoncia
- Blanqueamiento

1.4 Identificación de las actividades financieras que tiene lugar en la empresa

Los pagos que realizan los clientes se pueden hacer al contado, cheque o un depósito a la cuenta de ahorro. En el caso de tratamiento de ortodoncia o de canal como son varias citas, estos pagos pueden ser divididos por cada una.

Además este negocio hace una transacciones con terceros para la compra de materiales necesarios junto con los pagos fijos: agua, luz, teléfono, seguro de local, mantenimiento del edificio, empleados y el pago del local.

Capítulo segundo: El Catálogo de Cuentas.

2.1. Identificación de las cuentas reales y nominales que intervienen en la actividad de la empresa

Cuentas nominales

1. Caja General
2. Suplidores
3. Suministros

Cuentas Reales

1. Pago de clientes
2. Cuentas por pagar
3. Tesoreria Seguridad Social
4. Otros Gastos

2.2 Diseño del Catálogo de Cuentas según lo anterior

61100002 Caja General

60239423 Pago Cliente

40230003 Suplidores

60239003 Suministros

62000102 Cuentas por pagar

40000011 Tesoreria Seguridad Social

50000234 Otros Gastos

Capítulo tercero: El funcionamiento contable de la empresa

3.1. Activos: Descripción, clasificación, tipos ,estado actual. Explicación del manejo de la depreciación.

- **Maquina para tomar radiografía:** Este es un aparato que toma la radiografía a los clientes para saber el estado en que se encuentra su dentadura. Cabe a recalcar que hay muchas clínicas dentales que no tienen este aparato. Estos aparatos tienden a durar desde 30 a 35 años, lo cual se usará para su manejo de depreciación.
- **El local:** Este se encuentra en una área muy comercial de Santiago, que es los jardines metropolitanos que hace que la clientela tenga cierta facilidad. Además que es un área de clase media a alta.

3.2. Pasivos: Descripción, clasificación, tipos, estado actual. Explicación del manejo de apalancamiento en la empresa.

- **Prestamos Hipotecario:** Es un préstamo con una duración de 20 años entonces entraría en el tipo de pasivo a largo plazo. Actualmente llevan 3 años.

3.3. Estructura de Capital: Descripción

Entonces si partimos de la fórmula de la contabilidad:

$$\text{Capital} = \text{Activos} - \text{Pasivos.}$$

Dado a el pasivo definidos anterior como: Préstamo Hipotecario y los activos también definidos anteriormente como: Máquina para tomar radiografías y el local. Entonces el capital de esta empresa se vería de la siguiente manera.

$$\text{Capital} = (\text{Maquina para tomar radiografías} + \text{local}) - (\text{Prestamo Hipotecario})$$

3.4. Manejo de los Inventarios (si aplica). Descripción del Método utilizado. Valoración del mismo

Para esta empresa no aplica el manejo de inventario ya que es una empresa de servicios.

Capítulo cuarto: Análisis/Construcción de los Estados Financieros

4.1 Estado de Resultados: Análisis de la información existente relacionada

Como se pudo ver hubo pérdidas. Aunque hay que tomar en cuenta que estas transacciones no son todas las de este periodo, sino que son las que están registradas en las cuentas bancarias. Una gran parte de los ingresos vienen de parte del pago en efectivo que hacen los pacientes que no están registrados en este conjunto.

Sería mejor tener también de estas transacciones que son en efectivo para que se tenga una visión más amplia del estado de la empresa.

4.2 Estado de Situación: Análisis de la información existente relacionada

Como se pudo ver el patrimonio de la empresa está ciertamente saludable. Lo cual no se vería en peligro si pasara alguna crisis. Además cabe recalcar que algunos pasivos es posible que ya estén totalmente despreciado como sería el local porque ya lleva 20 desde su compra. A la vez que su valor económico ha aumentado debido a que el sector donde está ubicado ha adquirido valor.

Capítulo quinto: Conclusiones y Recomendaciones.

5.1 A nivel contable y de decisiones financieras

Dado a que se están generando pérdidas en el negocio, esto es un problema que debiera resolverse antes de que cause algo mayor. Como seria que se cerrara el negocio. Debido a la pandemia y a que las restricciones para trabajar en el sector de la salud aumentaron. Dígase usar un traje especial y un protector para la cara, para tener el menor contacto con el paciente. Esto añade un gran gasto en suministros que no fueron pensados. Lo cual hace que se tenga que pensar dos veces antes de atender a un paciente en estos tiempos. Así que si se piensa trabajar en estos tiempos habría que ver por donde se podría acortar un poco para compensar los nuevos gastos.

5.2 A nivel de las operaciones y de la gestión

Se debería actualizar la forma en que se registran las transacciones entre los pacientes y la empresa ya que todo se hace a papel y muchas veces ni se registran en sí. Esto hace que se pierda mucha información relevante para el estudio de la empresa, que puede dar el caso de registrar pérdidas como se vieron en este informe.

También hay que recalcar que muchos de la clientela viene de familiares y esto tienden a no pagar cuando es debido por la confianza que hay entre mi padre y ellos. A la vez que mi padre le ofrece un precio más barato por ser de la familia. Lo cual en si no esta mal porque esos

familiares seguirán viniendo y trayendo a sus hijos o amigos, pero seria bueno que se tenga una mejor revisión de cuentas por pagar de ese tipo de clientela.

5.3 A nivel estratégico

Pudieran hacer algún tipo de marketing para poder llamar a nuevos clientes, pedir que los clientes traten de difundir el buen servicio que se ofrece en esta estética y ortodoncia. Dar ciertos beneficios a las personas que traigan a sus amigos o familiares, como algún tipo de descuento para su próxima consulta. Para luego de la pandemia sería bueno que traten de contratar a otro especialista para que la clínica pueda ofrecer más servicios de los que actualmente ofrece. Esto pudiera atraer a nuevos clientes que antes lo que hacía mi padre era recomendarle un especialista que era amigo de él, ahora sería alguien de los suyos. Haciendo que esas ganancias que se perdían porque no ofrecían ese servicios, entrarán a la clínica.

Anexos:

Excel con el estado de resultado y el estado de situación.