



Informe de Gestión **2024**

Tabla de contenido

1.	Introducción	4
2.	Sobre Clínica Murillo	7
3.	Gestión Estratégica	8
3.1.	Estrategias frente a la Situación del Sector Salud	9
3.2.	Expansión y Fortalecimiento Regional.....	10
3.3.	Creación de la unidad de Desarrollo de Negocio	10
3.4.	Fortalecimiento de los procesos de experiencia del paciente a través de la transformación digital y operativa.....	10
3.5.	Fortalecimiento del programa de humanización del servicio	11
3.6.	Programa de educación médica continuada.....	11
3.7.	Continuidad de los procesos de mejoramiento y calidad	12
3.8.	Impacto en los Indicadores de Gestión	12
4.	Gestión Comercial	12
5.	Gestión Táctica y de Apoyo	14
5.1.	Gestión del Talento Humano.....	14
5.1.1.	Gestión Humana.....	14
5.1.2.	Caracterización de la Planta	15
5.1.3.	Cumplimiento Normativo y Gestión Laboral.....	15
5.1.4.	Gestión del Talento, Bienestar, Comunicaciones y Cultura	16
5.1.5.	Retos 2025.....	18
5.2.	Gestión Jurídica	18
5.2.1.	Gobierno Corporativo.....	19
5.2.2.	Estructura de Gobierno	19
5.2.3.	Ética e Integridad.....	20
5.2.4.	Lineamientos Implementados.....	20
5.2.5.	Línea de Transparencia.....	21
5.2.6.	Estado de Cumplimiento	21
5.2.6.1.	Seguridad Social.....	21
5.2.6.2.	Propiedad Intelectual y Derechos de Autor	21
5.2.6.3.	Protección a los datos personales.....	22
5.2.6.4.	Sistema Integrado de Gestión de Riesgos y sus Subsistemas - SIGR.....	22

5.2.6.5. Libre circulación de las facturas	24
5.2.6.6. Política Pública.....	24
5.2.6.7. Libre competencia y competencia desleal	24
5.2.6.8. Cumplimiento de la normatividad en salud	24
5.3. Gestión de Tecnología.....	25
5.3.1. Informe de Gestión TI 2024.....	25
5.3.2. Analítica	25
5.3.3. Infraestructura.....	26
5.3.4. Seguridad.....	26
5.3.5. Estandarización de Procesos	26
5.3.6. Transformación Digital	27
5.3.7. Gestión de Procesos	27
5.3.8. Indicadores estratégicos de TI 2024.....	28
5.4. Gestión de Logística y Suministros.....	28
5.5. Gestión de Mantenimiento e Infraestructura	29
5.5.1. Adecuaciones de Infraestructura	29
5.5.2. Renovación tecnológica Ingeniería Clínica	30
5.5.3. Logros transversales	30
5.5.4. Retos transversales 2025.....	30
5.5.5. Gestión de Procesos	30
6. Gestión Financiera.....	31
6.1. Estados Financieros.....	31
6.1.1. Principales Indicadores Financieros.....	31
6.1.2. Estado de Resultados.....	32
6.1.3. Balance general.....	33
6.2. Gestión de Cartera y Facturación.....	35
7. Actividades Generales	35
7.1. Participación de mercado.....	35
7.2. Gestión Comercial.....	37
7.3. Logros.....	39
7.4. Gestión Clínica.....	40
7.4.1. Compromiso con la calidad, seguridad del paciente y humanización	41
7.5. Análisis de Indicadores	43

7.5.1. Ocupación con distribución de servicios (UCI, Intermedios, Hospitalización Adultos, Ocupación General) 2023-2024	43
7.5.2. Giro Cama (Giro cama general, UCI, Intermedios, Hospitalización Adultos) 2023-2024	45
7.5.3. Promedio Días de Estancia (Estancia general, UCI, Intermedios, Hospitalización Adultos	45
7.5.4. Cirugías por año Realizadas 2020-2024.....	46
7.5.5. Consulta Externa 2020-2024	47
7.5.6. Egresos Hospitalarios 2020-2024	47
7.5.7. Tasa global de infección x 1000.....	48
7.5.8. Servicio y Experiencia del usuario. 2021-2024	49
7.5.9. Retos 2025.....	50
8. Informe Especial.....	50
9. Hechos Relevantes	51
10. Acontecimientos importantes acaecidos después del ejercicio	51
11. Negocio en marcha	52
12. Información Adicional	52

1. Introducción

➤ Contexto Económico Global

El año 2024 se caracterizó por una fase de recuperación económica global, caracterizada por avances desiguales entre regiones y sectores productivos. A pesar de la resiliencia mostrada en ciertas áreas, como la fuerte recuperación de las economías emergentes, la economía mundial continuó enfrentando retos significativos derivados de la pandemia de COVID-19, las tensiones geopolíticas y las fluctuaciones en los precios de las materias primas y la energía.

De acuerdo con el informe final del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Producto Interno Bruto (PIB) mundial creció un 3.0% en 2024, impulsado por el resurgimiento de economías emergentes como China, pero limitado por la desaceleración de las economías avanzadas debido a políticas monetarias restrictivas.

La inflación global fue un tema central en la agenda económica mundial. Si bien mostró signos de moderación respecto de los picos de 2022, las tasas de economías avanzadas como Estados Unidos, la zona euro y el Reino Unido se mantuvieron por encima del 5% excediendo las metas de los bancos centrales, lo que afectó la capacidad adquisitiva de los consumidores e incrementó los costos operativos en los sectores productivos.

Las tasas de interés altas como respuesta a los efectos de la inflación y el impacto de las políticas fiscales expansivas de los años anteriores ralentizaron la inversión y el consumo privado en las economías avanzadas. Sin embargo, en economías emergentes, tales como India y algunas naciones africanas, la actividad económica se vio favorecida por un mayor dinamismo en el consumo interno y la recuperación de la producción industrial.

➤ Panorama Económico Nacional: Colombia en el 2024

En el caso de Colombia, el 2024 representó un periodo de moderada recuperación económica. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el PIB creció un 2% en el último trimestre, superando el 0,6 % registrado en 2023. Este crecimiento se debió en gran parte a la recuperación de los sectores productivos, la reactivación de la demanda interna y la mejora de las exportaciones, particularmente en el sector minero-energético, que se benefició de la estabilización en los precios internacionales del petróleo.

A pesar de los avances en la recuperación económica, Colombia continuó enfrentando importantes retos estructurales en 2024. La inflación cerró en un 5.4%, superando el rango objetivo establecido por el Banco de la República, lo que afectó la competitividad de los productos nacionales y redujo el poder adquisitivo de los hogares.

La tasa de desempleo disminuyó a 9.5%, frente al 10.5% registrado en el 2023. A pesar de esto, la informalidad laboral se mantuvo como un problema crítico, con más del 50% de los empleos en condiciones de informalidad, lo que limita el acceso a beneficios sociales y reduce la calidad de vida de millones de trabajadores.

La deuda externa se mantuvo elevada, alcanzando niveles cercanos al 50% del PIB. Esto restringió la capacidad del país para financiar programas clave en sectores como infraestructura, educación y salud.

➤ **Desempeño del Sector de la Salud**

El año 2024 fue un año lleno de desafíos para el sector de la salud en Colombia. Por un lado, el Gobierno Nacional incrementó la Unidad de Pago por Capitación (UPC) en un 12.01%, con una inflación base del 9.73% y un 2.28% adicional destinado a la inclusión de nuevos servicios y tecnologías en salud en el plan de beneficios (81 nuevos principios activos incluyendo medicamentos para VIH, hipertensión arterial y cáncer). Sin embargo, a pesar de este ajuste, las Entidades Promotoras de Salud (EPS) enfrentaron una situación financiera crítica, gastando en promedio 109 pesos por cada 100 recibidos del Estado.

Esta situación derivó en un importante aumento de las cuentas por pagar de las EPS frente a las IPS, afectando el flujo de caja y limitando la capacidad de las IPS para prestar servicios de calidad. A pesar de esto, La Compañía logró cumplir sus obligaciones sin afectar el servicio, implementando diversas estrategias a lo largo del año. Esto permitió que continuara prestando atención médica integral en los diferentes niveles de complejidad, fortaleciendo las unidades de atención, adecuando la infraestructura a las necesidades de la población, cumpliendo con la normativa existente y realizando los ajustes requeridos para optimizar los costos.

Adicionalmente, el Gobierno –a través de la Superintendencia Nacional de Salud– profundizó la tendencia de intervención de EPS, producto de lo cual, finalizando el 2024, el 56% de los afiliados al sistema de salud colombiano se encontraban en EPS intervenidas.

Lo anterior, sumado a la falta de aprobación de la reforma a la salud propuesta por el Gobierno Nacional, aumentó la incertidumbre del sector, de las IPS y los usuarios.

Así que, tras un año de esfuerzos y retos, se lograron los objetivos propuestos por lo cual solo me resta agradecer el apoyo recibido por parte de los accionistas y de los miembros de la Junta Directiva quienes ofrecieron un permanente apoyo a la operación. Igualmente extendiendo los agradecimientos a todos los colaboradores, al equipo directivo y corporativo, a los profesionales de la salud y a nuestros proveedores por el apoyo brindado para dar continuidad en la atención a nuestros usuarios de manera oportuna y segura.

Cordialmente,

La Gerencia.

2. Sobre Clínica Murillo

➤ Historia de la entidad

La Clínica Murillo fue fundada en el año 2007 en Barranquilla departamento del Atlántico, y hace parte de Inverclínicas y de la Organización Clínica General del Norte (OCGN), organización con 55 años de experiencia en la prestación de servicios de salud en Colombia con presencia en los departamentos de Atlántico, Magdalena, Bolívar y Guajira. Las clínicas que hacen parte de la Organización son las siguientes:

- Clínica General del Norte – Atlántico
- Clínica Murillo-Inverclínicas – Atlántico
- Clínica Mediesp – Magdalena
- Clínica San José de Torices – Bolívar
- Clínica Blas de Lezo – Bolívar
- Clínica General de Ciénaga – Magdalena
- Clínica La Milagrosa – Magdalena

➤ Capacidad instalada

Durante el año 2024 Inverclínicas, tuvo una capacidad instalada de la siguiente manera:

➤ Sede Murillo

SERVICIO FUNCIONAL	CONCEPTO	CANTIDAD
TRANSPORTE ASISTENCIAL	Ambulancia Básica	1
ATENCIÓN PREHOSPITALARIA.		
URGENCIAS	Urgencias	5
	Sala de reanimación	2
	Sala de procedimientos	1
	Sala ERA	1
	Observación hombres	5
	Observación mujeres	2
	Observación Pediátrica	2
CONSULTA EXTERNA	Consulta externa Atención postquirúrgica y vía parto.	1
HOSPITALIZACIÓN	Hospitalización Pediátrica	6

	Hospitalización adultos	63
UNIDADES DE CUIDADO INTENSIVO	Incubadora Intermedia neonatal	2
	Cuna intermedia neonatal	3
	Cuna intensiva neonatal	3
	Unidad de cuidado intensivo adultos	9
CONTROL PARTO	Observación ginecológica	6
	Sala de parto	1
	Sala de recuperación Postparto	2
CIRUGIA	Quirófano	4
	Central de esterilización	1
	Sala de recuperación	8

➤ **Sede Soledad**

SERVICIO FUNCIONAL	CONCEPTO	CANTIDAD
URGENCIAS	Triage	1
	Consultorios	2
	Sala de reanimación	2
	Sala de procedimientos	1
	Sala ERA	4
	Sala EDA	2
	Observación aislados	4
	Observación mujeres	10
	Observación hombres	6
	Observación Pediátrica	6
	CONSULTA EXTERNA	Consulta externa Atención.

3. Gestión Estratégica

El año 2024 estuvo marcado por un panorama crítico en el sector salud colombiano, caracterizado por la intervención de varias EPS y una creciente incertidumbre en torno a las reformas estructurales propuestas por el Gobierno Nacional. En este contexto desafiante, la Clínica reafirmó su liderazgo y compromiso con la prestación de servicios de salud de alta calidad en las ciudades donde hace presencia, adoptando estrategias

que garantizaron la sostenibilidad operativa y financiera, al tiempo que priorizó las necesidades de los pacientes y colaboradores.

3.1. Estrategias frente a la Situación del Sector Salud

Frente a la intervención de EPS y los problemas de liquidez en el sistema, la Clínica debió implementar medidas de mitigación para reducir el impacto en sus operaciones:

- **Optimización financiera:** Se fortalecieron los mecanismos de control presupuestal, priorizando la eficiencia en el uso de recursos.
- **Aseguramiento del abastecimiento:** A través de alianzas estratégicas con proveedores y mejoras en la logística, se logró trabajar en óptimas negociaciones de medicamentos e insumos, así como mantener la disponibilidad de los mismos, siempre con el objetivo de priorizar la atención de calidad de los pacientes.
- **Gestión de alianzas:** Se fortalecieron relaciones con aseguradoras y actores del sector con el objetivo de evitar ineficiencias.
- **Respuesta a los cambios en los modelos de salud y de pago.** Se fortalecieron los procesos de fijación de tarifas, facturación, radicación, conciliaciones de cartera y respuesta a devoluciones y glosas, con el objetivo de hacer una depuración de la cartera exigible para pago.
- **Avances tecnológicos.** Se desarrollaron e implementaron herramientas que permitieron tener eficiencias operacionales y asistenciales.
- **Alineación del talento humano.** Se debieron llevar a cabo estrategias de capacitación y coordinación del personal asistencial y administrativo, para mantener servicios de calidad en medio de la coyuntura del sector, apalancados en su permanente compromiso, competencias profesionales y liderazgo.
- **Recomposición del portafolio de clientes.** Teniendo en cuenta la terminación o el cambio de modalidad de ciertos contratos, la Clínica debió llevar a cabo una recomposición de clientes.
- **Integración con los gobiernos locales y entes de control.** Se participó en mesas de trabajo para crear modelos de acceso, rutas priorizadas y gestión de cartera.

3.2. Expansión y Fortalecimiento Regional

A pesar de los desafíos del entorno, la Clínica continuó invirtiendo en la expansión de su portafolio de servicios, teniendo en cuenta la estrategia de alta complejidad y calidad en ciudades intermedias:

- **Proyectos de infraestructura.** Se desarrollaron mejoras significativas en varias sedes, ampliando la capacidad instalada, ofreciendo nuevos servicios de alta complejidad, siempre basados en el cumplimiento normativo.
- **Crecimiento del portafolio.** La incorporación de especialidades y tecnologías avanzadas (e.g., equipos biomédicos con tecnologías modernas) consolidó la posición de la Clínica como líder regional en la atención médica.

3.3. Creación de la unidad de Desarrollo de Negocio

Durante el 2024, se creó la Unidad de Desarrollo de Negocio, para estandarizar el proceso de gestión de clientes, esto es:

- Generación y negociación de tarifas de servicios, insumos y dispositivos - *pricing*-.
- Desarrollo de las unidades de negocio.
- Relacionamiento diario con clientes pagadores (*customer success*).

Lo anterior permitió definir unas reglas claras de negociación y estandarizar los procesos relacionados con la gestión de clientes.

3.4. Fortalecimiento de los procesos de experiencia del paciente a través de la transformación digital y operativa

En línea con su visión estratégica, la Clínica avanzó en el modelo de atención, priorizando procesos claves con impacto en la experiencia del paciente:

- **Canales digitales:** Se continuó con la implementación de la multicanalidad como una herramienta para facilitar el acceso a los servicios y mejorar la experiencia del paciente.
- **Automatización de procesos:** Se implementaron herramientas tecnológicas para automatizar procesos claves: gestión de camas, referencia y contra referencia, programación quirúrgica, quejas y satisfacción, gestión jurídica- contractual, activos fijos, mantenimiento de equipos, gestión de la demanda y rutas de atención.
- **Modelo de acceso.** Se rediseñaron los canales de acceso presenciales y virtuales para facilitar la continuidad de los tratamientos, mitigando cualquier barrera de acceso que pudiera presentarse como la dispersión geográfica.
- **Programas médicos hospitalarios y ambulatorios.** Fortalecimiento de la calidad en la prestación de los servicios con programas de cardiología, oncología y cirugía.

3.5. Fortalecimiento del programa de humanización del servicio

Se desarrollaron espacios de capacitación y sensibilización para trabajar la empatía, el buen trato y la comunicación asertiva.

3.6. Programa de educación médica continuada

Dentro de la estrategia de mantener un personal entrenado, competente e idóneo, con altos estándares técnico científicos, se realizaron distintos programas de formación, en temas para favorecer las competencias y mejorar el desempeño de los profesionales en las unidades especializadas. Se participo activamente en los siguientes congresos en los cuales como grupo se tiene ya reconocimiento nacional:

- II Congreso Internacional de Cardiología y Cuidado Crítico Cardiovascular con profundización en falla cardíaca e hipertensión pulmonar.
- II Simposio de Consejo de Emergencia y Cuidado Crítico Cardiovascular.
- Taller de Diagnóstico Cardiovascular.
- II Congreso Nacional de Oncología.
- XIII Jornada de Calidad y Seguridad del Paciente.
- 1er Simposio Ambiental.

Adicionalmente, como contribución a la Educación Superior en Salud, se tuvieron varios Convenios de Docencia Servicio con algunas Universidades.

3.7. Continuidad de los procesos de mejoramiento y calidad

Se atendieron exitosamente las visitas de habilitación logrando calificaciones superiores al 90%, certificaciones y recertificaciones de 3100, INVIMA, e ICONTEC.

3.8. Impacto en los Indicadores de Gestión

La Clínica logró resultados destacados gracias a un seguimiento constante de las actividades de cada uno de los servicios, donde se midieron indicadores alineados con la cuádruple meta:

- Resultados en salud.
- Uso de la capacidad instalada, productividad y ocupación.
- Indicadores de calidad y seguridad del paciente.
- Tasas de satisfacción.
- Cumplimiento de rutas de atención.
- Cumplimiento del presupuesto de ventas, utilidad y EBITDA.

4. Gestión Comercial

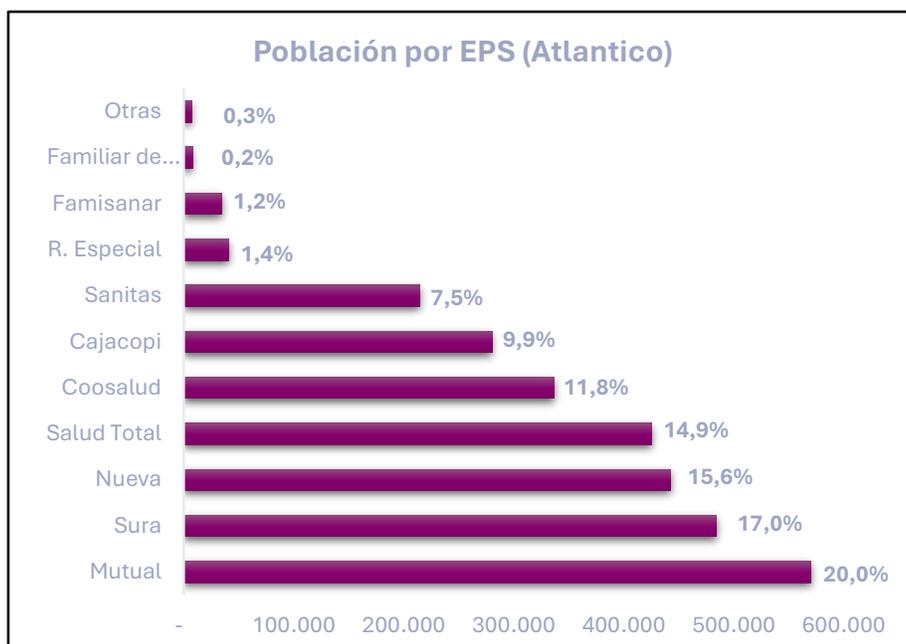
El 2024 fue un año donde la estrategia del área comercial y de desarrollo de negocios tuvo los siguientes enfoques:

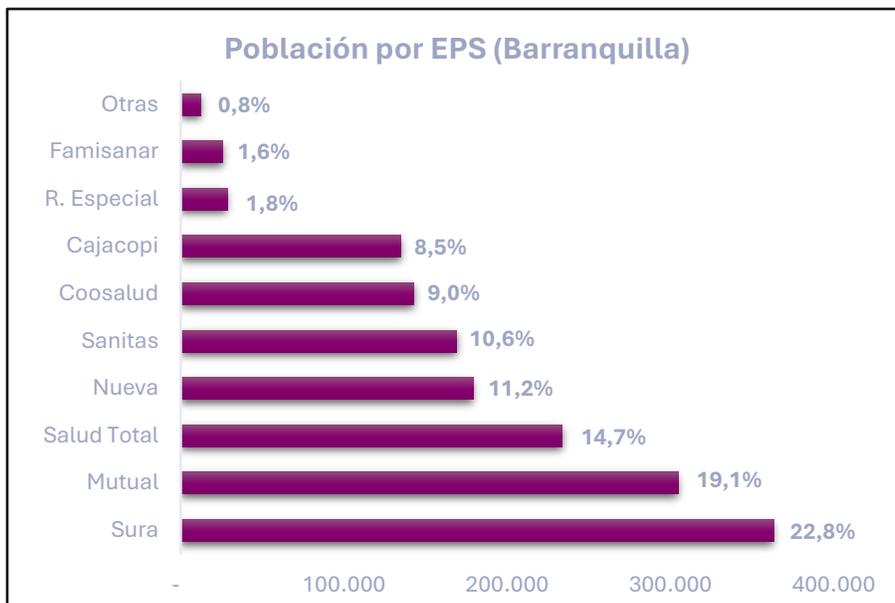
- Estandarización de proceso de pricing de la organización con el objetivo de mejorar los tiempos de respuesta, la calidad de los portafolios de servicios y asegurar el objetivo de rentabilidad esperado.
- Revisión de los portafolios contratados en cada clínica para realizar actualizaciones tarifarias de contratos desactualizados; diseño de proceso y herramientas para las renovaciones tarifarias. La clínica logró incrementar los contratos con tarifas actualizadas al año 2024.
- Fortalecimiento la confianza de las aseguradoras para la atención de sus usuarios.

- Crecimiento en ingresos derivado del mantenimiento y atracción de nuevos clientes.
- Incremento del direccionamiento de servicios, principalmente de alta complejidad por parte de las aseguradoras.
- Ajuste de riesgo en contratos distintos de evento con las aseguradoras.
- Reorientación de enfoque de prestación de servicios y relacionamiento creando proceso de Customer Success dentro de las clínicas para identificar e impactar temas críticos en el relacionamiento con los clientes-EPS (e.g., proceso de referencia, oportunidad, cotizaciones, acceso).

➤ **Participación del mercado**

Inverclínicas tiene presencia en el departamento del Atlántico, población que se distribuye de la siguiente manera entre las distintas aseguradoras y regímenes:





Régimen	% Población Atlántico
Contributivo	42%
Subsidiado	56%
Régimen Especial	1%

Régimen	% Población Barranquilla
Contributivo	50%
Subsidiado	49%
Régimen Especial	2%

En la región donde opera la Clínica, el 42% de la población pertenece al régimen Contributivo, el 56% al subsidiado y el 1% a regímenes de excepción. Adicionalmente, en cuanto a las aseguradoras, el 79% de la población del departamento está afiliada a Mutua Ser (20%), Sura (17%), Nueva EPS (16%), Salud Total (15%) y Coosalud (12%).

5. Gestión Táctica y de Apoyo

5.1. Gestión del Talento Humano

5.1.1. Gestión Humana

En el año 2024, el área de Gestión Humana enfocó la estrategia en fortalecer el desarrollo del talento y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias a fin de impactar en el compromiso y fidelización de los colaboradores hacia nuestra compañía y posicionar nuestra Marca Empleadora.

Entre los avances más destacados, se inició la implementación de herramientas de inteligencia artificial en los procesos de atracción de talento, además de impulsar la formación de los colaboradores en dichos temas. Así mismo, se desarrolló, implementó y lanzó el Campus Virtual, una plataforma de formación diseñada para apalancar el modelo de liderazgo y el desarrollo de competencias técnicas y blandas, alineadas con los planes de crecimiento profesional. Como parte del programa de diversidad, equidad e inclusión (DEI), se llevaron a cabo formaciones de sensibilización orientadas a crear y mantener un entorno laboral que valore y respete la diversidad desde una mirada no sólo de género sino de cultura, segmentación ocupacional, generacional entre otras. Finalmente, se fortaleció el programa de bienestar y calidad de vida, incluyendo el lanzamiento de un componente especializado en salud mental, diseñado para fomentar un clima laboral positivo y una cultura organizacional armónica.

5.1.2. Caracterización de la Planta

Total planta		
Directos	302	88%
Temporales	43	12%
Total	345	100%

Planta por tipo de actividad			
Tipo de actividad	Directo	Temporal	%
Administrativo	75	15	26%
Asistencial	181	26	60%
Medico	46	2	14%
Total	302	43	100%

5.1.3. Cumplimiento Normativo y Gestión Laboral

Se implementaron acciones clave en Seguridad y Salud en el Trabajo y Relaciones Laborales, orientadas a promover ambientes laborales seguros, saludables y armónicos, fortaleciendo tanto el cumplimiento normativo como el desarrollo de una cultura organizacional basada en la confianza, el respeto y la prevención.

Con relación a los avances en Seguridad y Salud en el Trabajo, se creó el Protocolo de Salud Mental para establecer lineamientos claros en promoción, prevención y acompañamiento, fortaleciendo el apoyo integral a los colaboradores. Se diseñó e implementó un tablero de mando para analizar el ausentismo laboral, y se alcanzó un 100% de cumplimiento en la autoevaluación anual del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

Adicionalmente, se cumplió con los objetivos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), logrando la ejecución del 98% del plan anual, con énfasis en la gestión de riesgos y la promoción de ambientes laborales seguros, en el que se alcanzó un 82% de cubrimiento en los exámenes médicos periódicos. Además, se realizó el 100% del seguimiento a los casos médicos activos y se identificaron 2 nuevos casos. Se aplicó la batería de riesgo psicosocial con un cubrimiento del 90%, y se actualizaron los planes de emergencia, acompañados de 4 jornadas de formación para la brigada y 2 simulacros. Así mismo, se cumplió con el 92% del plan anual de formación en SST y se desarrollaron actividades de promoción y prevención durante el mes de la salud, con una participación del 76% del personal. Finalmente, y teniendo en cuenta la gestión realizada, ARL Positiva otorgó reconocimiento a INVERCLINICAS por el liderazgo ejemplar que han demostrado en sus prácticas de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Desde la gestión de Relaciones Laborales (RRL), se destaca la estandarización de minutas de contrato, los modelos de reporte para la solicitud de apertura de procesos disciplinarios y se definieron las etapas procesales en materia disciplinaria, siempre garantizando los derechos fundamentales de los colaboradores según lo estipulado en la Sentencia C - 593 de 2014. Además, se actualizaron los reglamentos internos de trabajo, cumpliendo con las normas laborales aplicables en Colombia, así como las políticas para la implementación de la reducción progresiva de la jornada laboral, conforme a la Ley 2101 de 2021.

En cuanto a formación en materia normativa se abordó: contratación legal laboral para el equipo de RRHH, el desarrollo, trámite y cierre del procedimiento disciplinario, y la capacitación de los Comités de Convivencia Laboral según la Ley 1010 de 2006. También se ofreció formación en seguridad y salud en el trabajo, enfocándose en la protección especial por debilidad manifiesta de los colaboradores y los fueros legales aplicables. Adicionalmente, se capacitó al personal sobre la implementación de la Política de Desconexión Laboral, cumpliendo con la Ley 2191 de 2022, y sobre los aspectos claves de la reforma laboral, conforme a la Ley 2381 de 2024.

5.1.4. Gestión del Talento, Bienestar, Comunicaciones y Cultura

Se desarrollaron iniciativas con el objetivo de impulsar la gestión y el desarrollo del talento, las cuales reflejan el compromiso nuestro con la construcción de un entorno laboral inclusivo y orientado al desarrollo integral, fortaleciendo al mismo tiempo la cultura organizacional y el posicionamiento de la marca.

El proceso de atracción es el primer paso clave en la gestión del talento. En este sentido, se alcanzó una efectividad del 90% en el cierre de vacantes, y se promovió la movilidad interna con 3 promociones. La estrategia de marca empleadora utilizó redes sociales para aumentar la visibilidad y atraer candidatos, creando contenido que reflejó los valores y cultura de la empresa. Se incorporó inteligencia artificial (IA) en la búsqueda de candidatos, optimizando el proceso de selección al analizar y filtrar perfiles de manera más eficiente, lo que mejoró la calidad y rapidez del reclutamiento. Mientras que las alianzas con agencias, entidades gubernamentales y educativas, junto con la participación en ferias de empleo, permitieron ampliar la diversidad de candidatos en cuanto a perfiles y regiones.

Las acciones de gestión del talento se enfocaron en el modelo de liderazgo, estructurado en tres niveles: personal, equipos y organización, denominados "liderándote a ti mismo", "liderando personas" y "liderando la organización". Este modelo se gestiona a través de herramientas claves como el Campus Virtual, la escuela de líderes, el programa de diversidad, equidad e inclusión, el plan anual de formación y la reinducción.

Uno de los hitos más importantes fue la implementación de la plataforma del Campus Virtual, con alcance a la totalidad del personal. La plataforma cuenta con más de 14.000 contenidos diseñados para desarrollar competencias técnicas, blandas y de cumplimiento normativo. Los recursos incluyen cursos propios elaborados por expertos internos, certificaciones en alianza con instituciones y universidades internacionales, y una amplia oferta de contenido libre disponible en la plataforma. Durante el año, el 84% del personal utilizó la plataforma para su formación continua, completando 689 Horas de formación.

La escuela de líderes abordó temas clave como inteligencia emocional, liderazgo inclusivo, conversaciones de desarrollo y administración de personal. Además, desde el programa de diversidad, equidad e inclusión se realizaron actividades de sensibilización en temas como comunicación inclusiva, diversidad sexual y prevención de la violencia contra la mujer. El plan anual de formación cubrió el 90% de los temas definidos, ejecutando 70 actividades equivalentes a 3.506 horas de formación. Finalmente, la reinducción corporativa virtual logró un cubrimiento del 80%.

El programa "Más bienestar para ti", que obtuvo una satisfacción del 99%, reforzando la cohesión y el sentido de pertenencia. El endomarketing es un pilar esencial para conectar y alinear a los colaboradores con los objetivos de las compañías. Este año, se abrió el canal de WhatsApp con el objetivo de llegar principalmente al personal asistencial que no cuenta con acceso a correo electrónico ni computador, esto representa un paso importante en la búsqueda constante de estrategias y canales que

permitan una comunicación más efectiva con todos los colaboradores. También, se desarrollaron aproximadamente 17 campañas estratégicas que promovieron el bienestar, el desarrollo profesional, la seguridad digital, la humanización y la cultura organizacional. Además, se conmemoraron 106 fechas especiales, fortaleciendo el sentido de pertenencia y la integración de los colaboradores.

Finalmente, se llevó a cabo la encuesta de cultura "Horizontes" con un cubrimiento del 96%. Y un índice de compromiso obtenido de 4,2 sobre 5, que será reforzado por medio del plan de intervención.

5.1.5. Retos 2025

1. Reforzar estrategias de retención y atracción de talento.
2. Promover y fortalecer el salario emocional de los colaboradores.
3. Dar continuidad y refuerzo al programa de diversidad, equidad e inclusión, asegurando su alcance en toda la organización.
4. Fortalecer la formación en habilidades digitales para facilitar el acceso a información oportuna, precisa y de alta calidad.
5. Intervención en los resultados de la encuesta de cultura, calidad de vida y riesgo psicosocial.
6. Promover una cultura organizacional sólida y consistente en la que los colaboradores sean embajadores de la marca.

5.2. Gestión Jurídica

Las principales acciones realizadas por el Área Jurídica durante el año 2024 se encaminaron a dar apoyo y soporte jurídico a todas las áreas de la Compañía, con el fin de mitigar y prevenir los riesgos que pudiesen presentarse durante la práctica de las actividades médico-asistenciales y administrativas. Entre las actividades realizadas pueden destacarse la elaboración, revisión y renovación de los contratos de todas las áreas de la Compañía, así como el soporte y continuidad al proceso contractual y la implementación del proceso de acciones de tutela y derechos de petición. Así mismo, se apoyó la gestión del Área de Cartera en el proceso de cobros de difícil recaudo a través de actuaciones pre jurídicas y jurídicas y a la asistencia de conciliaciones extrajudiciales, audiencias a Supersalud de las cuales se radicaron convocatorias a las siguientes entidades: EPS SANITAS SAS, EPS SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD SA SOS, FAMISANAR EPS SAS, NUEVA EPS SA.

Se ha recuperado una cartera por con acuerdo de pago con la EPS FAMISANAR. Otras actividades incluyeron respuesta a los derechos de petición, acciones de tutela, investigaciones y requerimientos de carácter administrativo por diferentes entes de control.

De igual manera, el Área Jurídica en cada una de las sedes, participó activamente en los comités de ética hospitalaria, historias clínicas, cartera, contratación y demás comités corporativos. A fin de recuperar la cartera con distintas Entidades Responsables de Pago -ERP- se iniciaron procesos ejecutivos y acciones ante la Superintendencia Nacional de Salud; así mismo, se adelantaron conciliaciones en diferentes instancias, logrando establecer varios acuerdos de pago. En cuanto a las entidades en liquidación, se presentaron oportunamente las acreencias incluyendo, no solo las facturas pendientes de pago, sino también aquellos procesos judiciales en curso o fallados en contra de la mencionada entidad, dentro de las que se encuentra MEDIMÁS EPS SAS EN LIQUIDACIÓN FORZOSA ADMINISTRATIVA, se interpuso recursos de reposición contra la calificación y graduación, los cuales no fueron resueltos favorablemente, por lo cual se decidió continuar con acciones administrativas.

5.2.1. Gobierno Corporativo

INVERCLINICAS S.A.S. es una sociedad por acciones simplificadas de carácter privado con ánimo de lucro, perteneciente al grupo empresarial cuyo holding es Venum Investments 2020. SL y con control directo por parte de ORGANIZACIÓN CLÍNICA GENERAL DEL NORTE S.A.S., cuyo objeto es prestar los servicios médicos especializados y generales integrales que se requieran, servicios hospitalarios integrales dentro de los diferentes niveles de complejidad.

5.2.2. Estructura de Gobierno

A través de la estructura de gobernanza de la Compañía, se permite que se cumpla con sus objetivos estratégicos, su misión, visión, políticas y estrategias, para responder a las necesidades de sus colaboradores, clientes y en general del sector de la salud. La estructura de gobernanza se compone de la siguiente manera:

1. **Asamblea General de Accionistas:** órgano social en relación con los accionistas y la Compañía.
2. **Comités:** constituidos para el análisis y toma de decisiones sobre temas financieros, de gestión de riesgos, de conducta, buen gobierno y remuneración.
3. **Representante Legal:** quien tiene la representación legal de la Compañía, ejercido por:
 - Carolina Buendía Gutiérrez
 - Adriana Bareño Rodríguez

5.2.3. Ética e Integridad

En cumplimiento con la normatividad vigente, la filosofía del Grupo Empresarial y su estructura organizacional se reforzaron los lineamientos de conducta y buen gobierno, buscando garantizar el comportamiento ético, transparente e integral de manera conjunta con los valores del Grupo a través de la implementación de un nuevo Código de Ética y Conducta “un compromiso con la integridad”. De igual manera, se reforzaron los lineamientos que permiten enfrentar situaciones relacionadas con conflictos de intereses o situaciones que puedan significar desviaciones del comportamiento ético de colaboradores y directivos, adicional a que cada año realizamos actualizaciones para que los colaboradores y demás terceros tengan la oportunidad de declarar un conflicto de interés, en caso de ser requerido.

Los comités institucionales constituidos para dar cumplimiento a las políticas internas relacionadas con las normas de conducta, ética e integridad, buen gobierno, riesgos y el adecuado uso de datos personales, sesionaron de manera adecuada de conformidad con el reglamento correspondiente.

5.2.4. Lineamientos Implementados

- Actualización Código de ética y Conducta “un compromiso con la integridad”

5.2.5. Línea de Transparencia

La Línea de Transparencia habilitada para todo el Grupo Empresarial, es un canal de comunicación segura y, si se desea, anónima, de conductas consideradas antiéticas o que violen los principios éticos y patrones de conducta y/o la legislación vigente.

La Línea es recibida por una empresa independiente y especializada, "Aliant", garantizando la confidencialidad y el tratamiento adecuado a cada situación, sin conflictos de intereses.

5.2.6. Estado de Cumplimiento

5.2.6.1. Seguridad Social

En concordancia con los Decretos 1406 de 1999 y Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo" y demás disposiciones legales que regulan la relación entre el empleador y el empleado y el Sistema Único de Seguridad Social Integral, la Compañía da fe del cumplimiento a cabalidad con todas las obligaciones en materia laboral y de Seguridad Social y parafiscales; los salarios, prestaciones sociales de ley, horas extras, vacaciones, y demás responsabilidades de carácter laboral pagadas en el tiempo de ley y de manera íntegra, cumpliendo de esta manera a cabalidad con todas nuestras obligaciones.

De igual manera, se ha cumplido con los parámetros estipulados en la normatividad aplicable en salud ocupacional y de seguridad industrial.

5.2.6.2. Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

En cumplimiento de la ley 603 sobre propiedad intelectual y derechos de autor, la Compañía certifica su cumplimiento. Los softwares utilizados son adquiridos legalmente mediante licencia, así mismo, cuenta con los mecanismos de control para verificar la instalación del software legal en todos sus equipos de cómputo.

5.2.6.3. Protección a los datos personales

En cumplimiento a lo dispuesto en la Ley Estatutaria 1581 de 2012, al Decreto Reglamentario 1377 de 2013 y demás normas que lo modifiquen o adicionen, la Compañía viene cumpliendo con el registro y actualización de las bases de datos personales ante la Superintendencia de Industria y Comercio, socialización de las políticas generales, solicitud de autorización de tratamiento de datos y suscripción de los acuerdos necesarios para este fin. Adicionalmente, se capacitó a todo el personal sobre el contenido y manejo en el tratamiento de datos personales.

5.2.6.4. Sistema Integrado de Gestión de Riesgos y sus Subsistemas – SIGR

La Compañía implementó el SIGR conforme los lineamientos de la Superintendencia Nacional de Salud en su Circular Externa 20211700000004-5 de 2021, para la identificación, evaluación, medición, control y monitoreo eficaz de los riesgos priorizados a los que está expuesto la Compañía en desarrollo de sus operaciones, para mejorar los resultados en salud, la satisfacción de los usuarios, la estabilidad financiera y la previsión de impactos negativos.

Para su gestión se presenta Manual de Lineamientos Generales para todos los subsistemas de riesgos que contiene el Ciclo General de Gestión de Riesgos, Políticas, Procedimientos, documentación, Estructura Organizacional, Infraestructura Tecnológica, Divulgación y Capacitaciones.

Sesionaron ordinariamente los Comité del Sistema Integrado de Gestión de Riesgos constituidos para sus seguimiento y control.

➤ Riesgo de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (SARLAFT/FPADM)

La Compañía continuó con el fortalecimiento del sistema mejorando y actualizando conforme la ley el modelo de auditoría, vinculación de terceros, PEP (personas expuestas políticamente) y actualizando la matriz de riesgos en el nuevo sistema de identificación, control y mitigación con base al análisis del contexto y la segmentación de los factores de riesgo de la Compañía conforme la ley.

Se actualizó el Formulario de Conocimiento de contrapartes con la finalidad de que la información que se suministre sea en dirección a una posible diligencia respecto de los riesgos SARLAFT – SICOF – PTEE.

Se capacitó y evaluó a todos los colaboradores y de manera mensual se cumplió con el rendimiento de informes a la UIAF por parte del Oficial de Cumplimiento.

Se presentó informe de cumplimiento por parte del Oficial del Cumplimiento ante el Representante Legal y la Asamblea, se realizaron procedimientos de auditoría interna y se procedió con la revisión de políticas y procedimientos.

➤ **Riesgo de Corrupción, Opacidad, Fraude (SICOF)**

Para el mejoramiento de la gestión del riesgo COF, se hizo seguimiento al modelo de evaluación de controles para los riesgos identificados, se continuó haciendo debida diligencia para la vinculación de contrapartes en los riesgos COF, se realizó capacitación a los colaboradores.

Se activaron las etapas del subsistema de identificación, Medición, Control y Monitoreo. Se presentó informe de cumplimiento por parte del Oficial del Cumplimiento ante el Representante Legal y la Asamblea, se realizaron procedimientos de auditoría interna y se procedió con la revisión de políticas y procedimientos.

➤ **Programa de Ética y Transparencia PTEE**

De conformidad con la Circular Externa 202215100000053-5 de 2022 se implementó el PTEE, que constituye la hoja de ruta y el modelo de conducta para los colaboradores, directivos, contratistas y demás terceros de su actuar y la ejecución de sus funciones dentro de la Compañía.

Este Programa contiene todas las disposiciones, procedimientos, políticas, normas y regulaciones internas en materia de prevención, mitigación, control y gestión de riesgos C/ST, y complementa las disposiciones internas sobre la corrupción, opacidad y fraude -COF.

Para los demás subsistemas de riesgos: salud, operacional, liquidez, actuarial, crédito, mercado de capitales y grupo, se encuentran documentados los lineamientos específicos mediante un anexo al Manual de Lineamientos Generales, se identificó por cada uno su matriz de riesgos, se capacitó y evaluó a los colaboradores.

5.2.6.5. Libre circulación de las facturas

Se deja constancia que la Compañía cumple íntegramente con lo establecido en el Código de Comercio y la Ley 1231 de 2008, en lo referente a la emisión, circulación y pago de las facturas como título valor, ya sea actuando como su emisor o como obligado.

La Compañía, se encuentra habilitado para facturar electrónicamente, mediante registro en el Servicio Informático Electrónico de Factura Electrónica de la DIAN, en cumplimiento de la normatividad y específicamente los lineamientos de la Superintendencia Nacional de Salud.

5.2.6.6. Política Pública

Con el fin de tener alineados los diferentes instrumentos de conducta dentro de la Compañía, tales como, Código de Ética y Conducta “un compromiso con la integridad” del Grupo Empresarial, durante el año 2024, no se realizaron contribuciones a partidos ni a representantes políticos de ningún tipo.

5.2.6.7. Libre competencia y competencia desleal

Por parte de la Compañía, no fueron recibidas dentro de la vigencia 2024 notificación por posible infracción a la normatividad vigente en relación con: prácticas monopólicas, en contra de la libre competencia y competencia desleal.

5.2.6.8. Cumplimiento de la normatividad en salud

En la Compañía se cumple de manera íntegra las normas que la vinculan con base en su objeto social. Los reportes a los entes de inspección, vigilancia y control fueron realizados de manera oportuna y completa.

En el año 2024, se recibieron visitas por parte de los Entes de Control, principalmente Seccionales de Salud, conservando la certificación en el cumplimiento de los estándares de habilitación en sus sedes.

5.3. Gestión de Tecnología

El Departamento de Tecnología de la Información (TI) de la Clínica Murillo alcanzó importantes hitos en 2024, consolidándose como un pilar estratégico en el soporte de las operaciones y la transformación digital de la institución. Este informe resume los avances en infraestructura tecnológica, ciberseguridad, transformación digital y gestión de procesos, destacando su impacto en la eficiencia organizacional y la experiencia del usuario.

5.3.1. Informe de Gestión TI 2024

En 2024, el Departamento de TI de la Clínica Murillo logró avances significativos en infraestructura tecnológica, transformación digital y seguridad informática, asegurando la continuidad operativa y optimizando procesos. Estas acciones consolidan al departamento como un aliado estratégico en el cumplimiento de los objetivos organizacionales y la mejora continua de sus capacidades.

5.3.2. Analítica

Durante el año 2024 se genera información y se reportan los datos de los siguientes indicadores de gestión asistencial: Número de Consultas, Egresos Hospitalarios, Porcentaje de Ocupación Global, Porcentaje de Ocupación Hospitalaria, Porcentaje de Ocupación UCI, Promedio Día Estancia, Giro Cama, Número de Cirugías Realizadas, Número de Pacientes Atendidos en el Servicio de Urgencias, Porcentaje de Triage I y III, Oportunidad en la Atención de Triage II y III.

A partir del II Trimestre del 2024 se genera y consolida el reporte trimestral de la Resolución 256 del 2016: Por la cual se dictan disposiciones en relación con el Sistema de Información para la Calidad y se establecen los indicadores para el monitoreo de la calidad en salud. Este reporte incluye el detalle de Oportunidad en Citas, Satisfacción Global, Programación de Procedimientos QX Realizados en el quirófano, Eventos Adversos y Oportunidad en la Atención de Pacientes Clasificados como Triage II.

5.3.3. Infraestructura

Durante 2024, la Clínica Murillo fortaleció su infraestructura tecnológica para optimizar el rendimiento y la eficiencia de sus sistemas. Entre los principales logros se destacan la renovación de 18 equipos de cómputo, el incremento de 400 MB en la velocidad de internet, la repotenciación de 23 equipos, la actualización total de los sistemas operativos no soportados y la instalación de 8 puntos de red, 40 dispositivos telefónicos y 1 punto de acceso Wi-Fi adicional.

5.3.4. Seguridad

Contención del 100% de las amenazas cibernéticas detectadas mediante el monitoreo proactivo de sistemas, así mismo se puso en marcha del SOC (Centro de Operaciones de Seguridad) para una vigilancia continua y respuesta ágil a incidentes, también se generó la actualización de firewalls, implementación de control de aplicaciones y migración de carpetas compartidas a la nube para reducir la superficie de ataque, se logró un éxito en el 100% de las pruebas de recuperación de desastres (DRP), garantizando la disponibilidad de los sistemas y se puso en marcha herramientas avanzadas como Darktrace para mejorar la protección del correo electrónico y detección de amenazas.

5.3.5. Estandarización de Procesos

El proceso de estandarización en TI permitió una mayor eficiencia en la gestión de recursos y la implementación de soluciones tecnológicas. Se logró:

- **Gestión de clientes y demanda de servicios:** Se implementó la herramienta GLPI para gestionar y monitorear las solicitudes de servicios y requerimientos tecnológicos.
- **Gestión de servicios y operaciones:** Se estandarizó la operación de servicios TI en todas las unidades de negocio, promoviendo las buenas prácticas.
- **Gestión de aplicaciones y desarrollo:** Se implementó un proceso estandarizado para el uso eficiente de las herramientas de desarrollo y las soluciones tecnológicas.

5.3.6. Transformación Digital

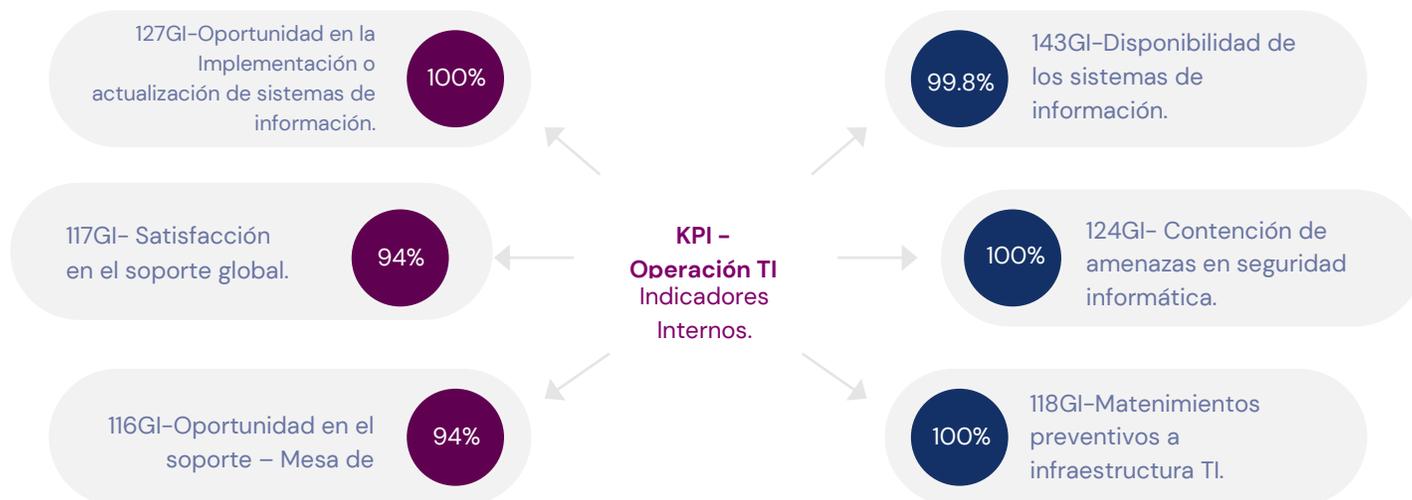
Se implementaron herramientas digitales para transformar procesos clave, apoyando el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Los proyectos más relevantes incluyen:

- **Gestión de camas hospitalarias:** Con la herramienta Turing-Camas, se optimizaron los tiempos de egreso de pacientes y se mejoró la trazabilidad de los procesos de salida.
- **Gestión de referencias:** Se implementó Turing-Ref, mejorando la gestión de referencia y contrarreferencia, y permitiendo respuestas automáticas a los clientes y un análisis de datos que facilita la toma de decisiones.
- **Integración RIS-PACS con HIS:** La integración de sistemas eliminó errores de digitación y mejoró la gestión de estudios diagnósticos.

5.3.7. Gestión de Procesos

- **Implementación del sistema** Hosvital y Seven, integrando procesos clínicos y financieros para estandarizar operaciones.
- **Automatización** completa del proceso de nómina mediante Kactus, centralizando y asegurando la información.
- **Creación del Comité de Portafolio** para priorizar requerimientos de TI según su impacto estratégico.

5.3.8. Indicadores estratégicos de TI 2024



Fuente: Dirección de Tecnología de la información Hub Norte.

5.4. Gestión de Logística y Suministros

Esta área logró establecer estrategias transversales, para obtener sinergias en aspectos claves como: la de negociación global de proveedores y compras eficientes que por tener grandes volúmenes nos permiten obtener economías de escala. El 2024 fue un año de retos, no solo por las variables económicas y disponibilidad de materias primas, que ha impactado directamente el abastecimiento de medicamentos e insumos en el sector salud, sino por las restricciones de caja y alta demanda que se ha generado en todas las especialidades.

Para mitigar el impacto y proteger las operaciones del área se enfocó en el desarrollo y ejecución de la primera convocatoria de compras, a nivel de grupo Zentria, en la cual se unificó el volumen, los principios activos, se implementaron nuevos protocolos protegiendo los resultados clínicos, la seguridad del paciente y garantizando oportunidad. La convocatoria tuvo 2 fases, la primera de medicamentos. y La segunda fase estuvo enfocada en el alto costo e intervencionismo, gracias al respaldo de los especialistas y los comités clínicos que garantizaron los resultados terapéuticos. Los resultados económicos van alineados con las eficiencias y con los indicadores financieros aportando a los resultados positivos de grupo.

El crecimiento orgánico del grupo nos ha beneficiado en los acuerdos comerciales y negociaciones a largo plazo, permitiendo una contención del costo, beneficiando los servicios ofertados al prestador, ajustado a las expectativas de mercado con resultados clínicos adecuados. Adicionalmente, se han logrado acuerdos para apoyo tecnológico, permitiendo una ampliación de servicios, con tecnología vigente, sin impactar capital de trabajo propio.

5.5. Gestión de Mantenimiento e Infraestructura

En el 2024 la Dirección de Mantenimiento e Infraestructura realizó el acondicionamiento y mejoras en infraestructura para la atención de usuarios y colaboradores, cumplió con la ejecución de los cronogramas de mantenimientos preventivos y atención de las solicitudes correctivas. Se recibieron visitas de verificación de cumplimiento normativo de parte de entes de control con resultados satisfactorios, adicional a esto se realizaron las siguientes actividades relevantes durante el período:

5.5.1. Adecuaciones de Infraestructura

➤ Clínica Murillo

- Instalación de nuevo Ascensor.
- Cambio de ductos de sistema de aire acondicionado de salas de cirugía.
- Adecuaciones de habitaciones de Hospitalización piso 4.
- Renovación tecnológica de aires acondicionados de áreas de Sala y Recuperación de Partos, Observación de Urgencias.
- Cambio de transferencia automática de la subestación eléctrica.
- Estudio de arco eléctrico en subestación eléctrica.

➤ Clínica Soledad

- Reubicación de servicio de alimentación y comedor de empleados.
- Retiro de cerámica en paredes.
- Cambio de cielo raso e impermeabilización de cubierta.
- Adecuaciones de Servicio Farmacéutico.
- Renovación de equipo de aire acondicionado de las áreas de Laboratorio, Odontología, Central de esterilización, Comedor y Administración.

5.5.2. Renovación tecnológica Ingeniería Clínica

➤ Clínica Murillo

- Adquisición de Arco en C, Ecógrafo, Inyector de medio de contraste, electrobisturí.

5.5.3. Logros transversales

➤ Clínica Murillo

- Certificación nuevo Ascensor.
- Se realiza la calibración anual de equipos.

5.5.4. Retos transversales 2025

➤ Clínica Murillo

- Renovación tecnológica de segunda transferencia de subestación eléctrica.
- Renovación tecnológica equipos de sala de cirugía # 3.
- Recertificación con ICONTEC en ISO 9001 y ISO 14001.
- Adecuación de área de Tomografía para instalación del equipo.
- Implementación nuevo Software de Gestión de Mantenimiento.

➤ Clínica Soledad

- Licenciamiento de equipos que emiten radiación ionizante.
- Implementación nuevo Software de Gestión de Mantenimiento

5.5.5. Gestión de Procesos

El área de Procesos y Mejoramiento enfocó sus acciones hacia la estandarización de los procesos para la generación de valor y el acompañamiento a los equipos para la adecuada implementación de los sistemas de información.

➤ Principales Logros

- Cierre del ciclo de auditorías internas y evidencias de mejoras en el sistema integrado de gestión (SIG).
- Homologación del mapa de proceso con el de CGN para alinear y continuar con el propósito del modelo unificado.
- Revisión y actualización de los indicadores de gestión gerencial asociados a los procesos.
- Apoyo y seguimiento a la implementación de sistemas de información de gestión de camas, imagenología y PQRFS.
- Homologación de documentos corporativos, principalmente de las áreas de Cumplimiento y Gobierno Corporativo y Talento Humano.
- Revisión y actualización de las plantillas de “Matriz de riesgos” para los subsistemas SARLAFT – PADM, SICOE – PTTE, Salud, Operacional y Financiero.

Con relación al mantenimiento de la certificación (SGI), en el mes de septiembre de 2024, se solicitó al ICONTEC la programación de una auditoría de restauración para el mes de abril de 2025.

6. Gestión Financiera

6.1. Estados Financieros

Durante el año 2024 la Clínica Inverclínicas implementó estrategias corporativas que impulsaron la mejorara de los resultados durante este periodo, lo que permitió un incremento en la producción en más de \$6.814 millones de pesos y un aumento en el margen bruto del 11.3% al cierre del año.

6.1.1. Principales Indicadores Financieros

- **Ingresos operacionales**

En el 2024 se presentó un incremento del 22% de los ingresos operacionales con respecto al año anterior ubicándose en \$ 37.930 millones de pesos. Lo anterior debido a inversiones en infraestructura durante el 2023, lo que permitió ampliar la

capacidad instalada de la clínica y a su vez incrementar el porcentaje de ocupación en atenciones médicas y procedimientos quirúrgicos.

- **Costos directos**

Los costos directos presentaron un incremento del 7% con respecto al año anterior, ubicándose en \$2.139 millones de pesos, asociados directamente al costo del personal por incremento salarial anual y el aumento de medicamentos y material médico quirúrgico.

El margen bruto pasó de un 5.5% a un 16.8% en el año 2024 producto del cambio de las políticas contables.

- **Gastos operacionales**

En los gastos operacionales se puede observar una disminución del 11% con respecto al año anterior, esto se debe a ajustes en las políticas y registros contables.

6.1.2. Estado de Resultados

Estado de Resultados Compañía			
COP MM	Acumulado		
Años terminados a 31 de diciembre de:	2024	2023	Var %
Ingresos de operaciones ordinarias	37.930	31.116	22%
Costos de prestación de servicios	31.543	29.404	7%
Utilidad bruta	6.387	1.712	273%
<i>Margen bruto</i>	<i>16,8%</i>	<i>5,5%</i>	<i>206%</i>

	-	-	
Gastos de administración	4.085	3.692	11%
		-	
Deterioro de cartera	29	564	-105%
Otros ingresos y gastos de operación, neto	487	193	153%
Perdida en las ganancias negocios conjuntos	-	-	
	100	395	-75%
Resultados de actividades de operación			
	2.717	2.747	-199%
<i>Margen operacional</i>	7,2%	-8,8%	-181%
Ingresos financieros			
	4	13	-69%
Gastos financieros			
	-	-	
	1.456	210	595%
Costo financiero, neto			
Resultados antes de impuestos			
	1.265	2.943	-143%
Gasto por impuesto a las ganancias			
	-	-	
	431	958	-145%
Total resultado integral del ejercicio			
	834	1.985	-142%
<i>Margen neto</i>	2,2%	-6,4%	-134%

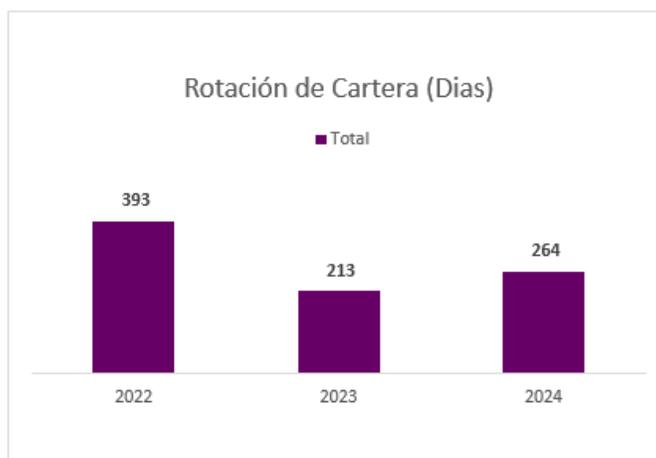
6.1.3. Balance general

Estados de situación financiera			
COP MM			
Años terminados a 31 de diciembre de:	2024	2023	Var %
Activos			
Activos Corrientes	34.282	31.620	8%
Activos No Corrientes	17.331	14.608	19%
Total Activos	51.613	46.228	12%
Pasivos			
Pasivos Corrientes	38.476	33.755	14%
Pasivos No Corrientes	5.615	5.785	-3%
Total Pasivos	44.092	39.540	12%
Patrimonio			
Total Patrimonio	7.522	6.688	12%
Total Pasivo + Patrimonio	51.613	46.228	12%

A nivel de Balance General se presenta una variación del 8% en el Activo Corriente por valor de \$2.662 millones de pesos, siendo el incremento más representativo del 67% en los deudores comerciales en comparación con el año anterior. También presenta un incremento en el Pasivo Corriente del 14%, representados en \$4.721 millones de pesos.

6.2. Gestión de Cartera y Facturación

Durante 2024, se reforzó las estrategias para optimizar el recaudo, manteniendo los acuerdos de pago, mejorando la oportunidad en la facturación y radicación de servicios, así como en la conciliación de glosas y devoluciones. Sin embargo, se presenta un aumento en los días de rotación de 213 a 264 días debido a cambios en los ciclos operativos de pago y retrasos en los giros de ADRES, lo anterior debido a cambios de normatividad en EPS intervenidas, lo que ocasiono que la rotación aumentara por el no pago



*Información sin entidades en liquidación, con las cuales cursan procesos de acreencias.

7. Actividades Generales

7.1. Participación de mercado

La participación de Inverclínicas en el mercado juega un papel importante en la región, sobre todo por la ubicación estratégica que tiene sus dos sedes al sur y centro de la ciudad, teniendo en cuenta que hace parte de uno de los grupos más sólidos en el sector, el cual contribuye inconmensurablemente al desarrollo del objetivo de la salud en Colombia que apunta al cuidado, promoción, protección, mantenimiento y mejora de la salud y la calidad de vida y prevención de las enfermedades en el país y que favorece a que el gobierno continúe haciendo inversiones en salud en el Atlántico. Como parte de la organización Clínica General del Norte, reconocida en 2024 como uno de los

hospitales mejores equipados de Colombia y Latinoamérica, y el #1 en la Región Caribe según el ranking HospiRank de Global Health Intelligence, clínica Inverclínicas aporta tanto en capacidad instalada, como en alianzas con diferentes EPS del país, un porcentaje apreciable para la atención de la salud en Barranquilla y el Atlántico, en donde de la población afiliada al sistema de Salud, contributivo y subsidiado asciende a 1.251.688 y se encuentra distribuido así:

ENTIDAD	SUBSIDIADO	CONTRIBUTIVO	REG. ESPECIALES	TOTAL DE AFILIADOS	% DE PARTICIP. GLOBAL
Mutual ser EPS	89,16%	10,84%		265.355	21,20%
Nueva EPS	68,10%	31,90%		263.585	21,06%
Coosalud	93,53%	6,47%		194.232	15,52%
Salud Total EPS	26,17%	73,83%		191.648	15,31%
Cajacopi Atlántico	96,05%	3,95%		145.649	11,64%
EPS Sura	21,21%	78,79%		120.967	9,66%
Eps Sanitas	14,99%	85,01%		45.723	3,65%
Régimen de Excepción			100%	12.607	1,01%
Famisanar EPS	68,23%	31,77%		9.141	0,73%
EPS Familiar de Colombia	99,06%	0,94%		2.013	0,16%
Ferrocarriles Nales		100,00%		429	0,03%
Compensar EPS	75,00%	25,00%		336	0,03%
Asmet Salud	100,00%			2	0,00%
Aliansalud EPS		100,00%		1	0,00%
TOTAL:				1.251.688	100,00%

De lo anterior Inverclínicas atendió en 2024 en sus dos sedes un total de 132.119 usuarios, es decir el 11% de la población afiliada a cualquier régimen de salud de la región Caribe, clasificada de acuerdo con su EPS, de la siguiente manera:

➤ **Sede Murillo**

% DE PARTIC	TERCERO
65%	OTROS
13%	EPS SURA
8%	NUEVA EPS
4%	MAGISTERIO
4%	SANITAS
4%	SALUD TOTAL
3%	FAMISANAR EPS

➤ **Sede Soledad**

% DE PARTIC	TERCERO
35%	MAGISTERIO
23%	OTROS
17%	EPS SURA
17%	SANITAS
4%	FAMISANAR EPS
4%	NUEVA EPS
1%	SALUD TOTAL

7.2. Gestión Comercial

El objetivo principal para el 2024 fue aumentar la visibilidad de Inverclínicas y consolidar para sede Murillo y Soledad las relaciones estratégicas con nuestras principales partes interesadas, incluyendo EPS, proveedores y la comunidad en general. En este contexto, se llevaron a cabo diversas iniciativas clave:

1. Visitas a EPS y Acercamientos Estratégicos: Se realizaron visitas frecuentes a las EPS en compañía de la gerencia, con el objetivo de conocer sus requerimientos,

mejorar la relación comercial y garantizar una comunicación fluida para el desarrollo de nuevas oportunidades. Este enfoque proactivo permitió fortalecer el vínculo con nuestros aliados y mejorar los servicios prestados a los pacientes de estas entidades.

2. Actividades con las Maternas de EPS Aliadas: Se organizó una serie de actividades dirigidas a las maternas de EPS aliadas como Ut Bienestar y Viva la. Estas actividades incluyeron charlas informativas sobre la ruta materna, la importancia del parto humanizado y la presentación del equipo asistencial altamente capacitado. Estas acciones no solo contribuyeron a mejorar la experiencia de nuestros pacientes, sino que también ayudaron a posicionar los servicios de la clínica como la mejor opción en atención materna.
3. Interacción Directa con las Maternas: Las actividades con las maternas fueron una pieza clave en la estrategia de 2024. A través de encuentros personalizados, se logró educar a nuestras pacientes sobre la ruta materna y los beneficios de un parto humanizado. Este enfoque no solo fortaleció la relación con nuestras pacientes, sino que también impulsó la fidelización, al ofrecerles una experiencia integral durante todo su proceso de atención.
4. Presencia y Estrategia en Redes Sociales: A lo largo del año, se incrementaron significativamente las publicaciones en nuestras redes sociales, con un enfoque específico en los servicios disponibles en la clínica y los canales de atención. Se desarrollaron campañas visuales y videos promocionales para destacar la calidad de nuestros servicios y facilitar el acceso a la información relevante para nuestros pacientes y clientes.
5. Visita a Colegio para Promoción de Servicios: En el marco de las estrategias de expansión de la red de clientes, se tomó como iniciativa, una visita al colegio en el que los docentes pertenecen al grupo Magisterio. Durante esta visita, se dio a conocer la variedad de servicios de la clínica y se buscó establecer relaciones de colaboración con el sector educativo, actividad que seguiremos replicando en el año 2025.
6. Visita continua a nuestra sede soledad para acercamiento con nuestros maestros, con la finalidad de escucharlos y fidelizarlos en nuestro punto de atención.

7.3. Logros

Con las estrategias desarrolladas durante 2024, en Inverclínicas se obtienen los siguientes logros:

1. Incremento en la ocupación general que pasó de 74% a 83%, con un incremento importante en el segundo cuatrimestre del año, en donde la ocupación promedio de ese periodo fue de 89%.
2. Incremento de egresos en sede principal con un 13%, en comparación con 2023, esto significa que mensualmente se incrementa en 71 usuarios más que la vigencia anterior.
3. Incrementa el Giro cama, pasa de 5.5 a 6.4, considerando que la estancia logró una disminución de 4.1 a 3.8 en sede principal.
4. Se fortalece ruta materna, logrando incrementar un 42% la atención de partos de esta población. Incremento de la ocupación de UCI neo, considerando el enlace y articulación con diferentes Unidades Básicas de Atención enfocados en captación de maternas con alto riesgo obstétrico.
5. Se ofertaron nuevos servicios como son procedimientos de Urología, Gastroenterología, Medicina Materno Fetal y Laparoscopia. Se plantearon acciones como enlaces con los Centros Reguladores de Urgencias Departamental y Distrital de Barranquilla y los servicios de referencia de las EPS, lo que permitió captar pacientes desde el primer nivel de atención hacia la IPS.
6. Se incentivó y articuló el ingreso de pacientes desde la sede INVERCLINICAS en Soledad hacia la sede Barranquilla para la atención en interconsultas especializadas, imágenes diagnósticas y hospitalizaciones de mayor complejidad.
7. Se realizó apertura de consulta externa para especialidades como Urología, Medicina Materno Fetal.
8. Aumento de las franjas horarias para consultas de Cirugía General y Laparoscópica, Ortopedia, Cirugía plástica y Neurocirugía, lo cual generó mayor concentración de esos procedimientos que en años anteriores.
9. Apertura en la sede Soledad de Consulta Externa y Urgencias de Pediatría.
10. Se logra la capitación de magisterio para atención de primer nivel en Soledad.
11. Se mejoraron los resultados de promedio día estancia y de giro cama mediante disminución de los tiempos de respuesta para el suministro de insumos y material de osteosíntesis tanto por las EPS como los entregados internamente, activación de planes de atención domiciliaria y entrega oportuna de los

resultados de paraclínicos e imágenes diagnósticas para definición de los cuadros clínicos.

12. Incremento en estudios de imágenes diagnosticas para sede murillo en 11% y sede soledad 23%, se pasó de 26.417 a 29.735 y de 10.478 a 13.632 respectivamente.
13. Mayor capacidad operativa: La contratación de horas adicionales para radiología incrementó la productividad.
14. Transformación digital: La implementación del software permitió que los pacientes y médicos visualicen en tiempo real los resultados, lo que redujo significativamente la dependencia de medios físicos y la optimización de recursos.
15. Estandarización de procesos: logrando eficiencia en el desarrollo operacional.
16. Diseño e implementación del programa de optimización del uso racional de antibióticos.
17. Mayor aprovechamiento de los recursos.
18. Renovación tecnológica de varios equipos, que facilitan la prestación del servicio en sede principal para procedimientos laparoscópicos, cirugías de abdomen, vesícula, colon, entre otros y procedimientos de Ortopedia, Cirugía plástica y urología.

7.4. Gestión Clínica

Respecto a la gestión clínica se realizaron muchas estrategias que aportaron significativamente a los resultados obtenidos en 2024, desde la Gerencia y en conjunto con el apoyo de los líderes locales y organizacionales se desarrollaron y materializaron actividades que se mantuvieron en pro del crecimiento de la compañía como se detalla a continuación:

1. Sensibilización del plan estratégico con todo el personal de la institución (equipos misionales, operativos y estratégicos) para alineación y cumplimiento de metas.
2. Mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la clínica, logrando una mayor ocupación.
3. Mayor Presencia en EPS: Mayor acercamiento con aseguradores permitiendo ampliar la red de clientes y mejorar la calidad del servicio.

4. Enfoque Renovado en Redes Sociales: permitiendo en un aumento notable de la interacción con nuestra comunidad online.
5. Fortalecimiento de Canales de Comunicación, logrando una mayor satisfacción de nuestros grupos de interés.
6. Se inaugura el nuevo ascensor para garantizar la seguridad del paciente y de los colaboradores.
7. Diseño del paquete Mejorar la seguridad en los procedimientos quirúrgicos.
8. Tercerización de servicios de Aseo y Vigilancia.
9. Fortalecimiento de programa de humanización.

7.4.1. Compromiso con la calidad, seguridad del paciente y humanización

En 2024, recibimos auditorías de clientes, con un promedio de cumplimiento superior al 94% y 19 auditorías del ente territorial con resultados satisfactorios.

El cumplimiento de actividades del programa de seguridad del paciente fue del 100%, ejecutamos todas las actividades planeadas de los focos de seguridad del paciente, reactivo vigilancia, hemo vigilancia, farmacovigilancia, epidemiología, tecnovigilancia y uso racional de antibióticos. Así mismo se desarrollaron los comités de seguridad del paciente, paciente trazador, historias clínicas, estadísticas vitales y ética hospitalaria.

En el año 2024 realizamos 240 auditorías concurrentes, con un porcentaje de cumplimiento del 96,84%, la auditoría a profesionales con un cumplimiento del 96,90%, y la adherencia a consentimiento informado en un 94,7%, se alcanzaron las metas propuestas.

Realizamos 36 auditorías de paciente trazador, en este periodo el foco de calidad tuvo un porcentaje de cumplimiento del 95%, y de seguridad 96%, los atributos con mayor número de impacto fueron oportunidad, valoración del riesgo de caídas y comunicación, datos que al compararlos con los análisis de los eventos adversos son las oportunidades de mejora con mayor frecuencia en los planes de intervención.

Auditamos 120 historias clínicas, de las 12 primeras causas de morbilidad en la institución, la adherencia en 2024 fue del 94,15% cumpliendo así la meta propuesta para el indicador, debemos fortalecer la conciliación medicamentosa entre servicios, ampliar los antecedentes clínicos de los pacientes, describir nexo epidemiológico en los casos sospechosos de dengue, uso de técnica SBAR, notificación al hospital padrino.

En relación con los eventos trazadores, en 2024 identificamos y analizamos 101 eventos trazadores. La tasa de eventos adversos hospitalarios fue del 0,63%. Las infecciones del sitio operatorio constituyeron el 0,96% del total de eventos reportados, seguidas por RAM con un 0,32% y cancelación de cirugía con 0,25%.

Cabe resaltar que el 53,4% del total de eventos trazadores investigados fueron clasificados como eventos no prevenibles.

La auditoría de historias clínicas de los casos de MME tuvo un cumplimiento del 91,17%, debemos trabajar en fortalecer el uso de la técnica SBAR, describir talla, conciliación medicamentosa y escribir en la historia fecha y hora de notificación a hospital padrino. Los demás indicadores cumplieron metas.

Tuvimos en 2024 676 nacimientos, 12 muertes fetales, 52 casos de MME, 0 muertes maternas. La proporción parto cesárea fue de 19,77%/79,97%. Todas las cesáreas tuvieron pertinencia médica. Trabajamos en la construcción documental del Parto digno y humanizado.

La tasa de infecciones fue del 1,41%, las ISO representaron el 0,96% de total de eventos trazadores del año. La adherencia a precauciones de aislamiento del 80,86%, se cumple el estándar propuesto. Es importante anotar que en este año iniciamos el diseño e implementación del programa de optimización del uso racional de antibióticos.

En cuanto a estadísticas vitales no se reportaron inconsistencias, duplicidad en los registros o registros incompletos perinatales.

Para la vigencia del año 2024, hemos realizado 24 rondas interdisciplinarias de seguridad del paciente, aplicando lista de chequeo, donde hemos identificado

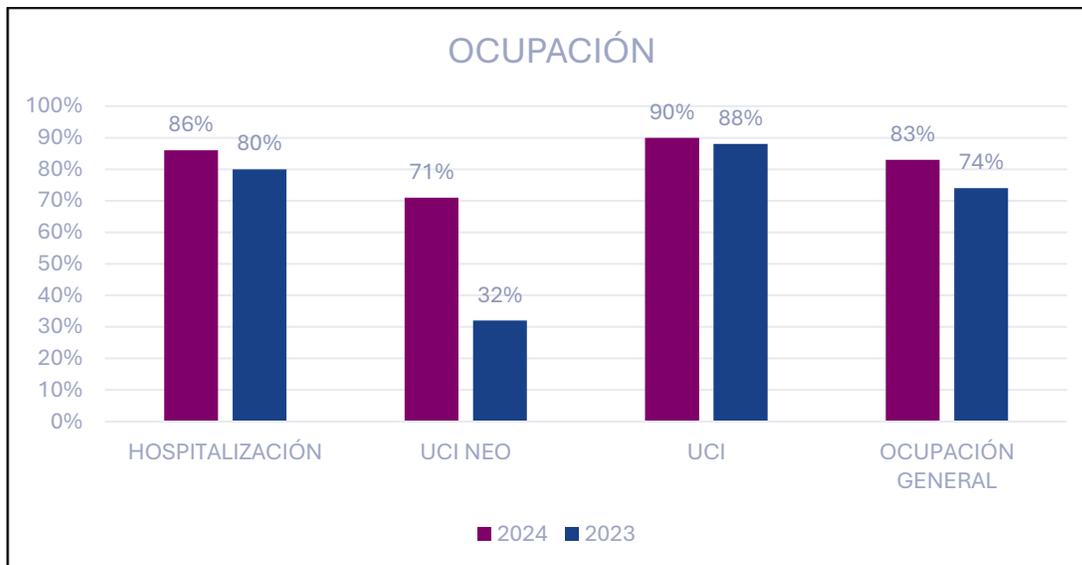
104 hallazgos, el 84,61 de éstos intervenidos, pendientes 8 de infraestructura, 3 de ambulancia, 2 de dotación, 2 de enfermería 1 y 1 de seguridad y salud en el trabajo.

- **Auditorías externas:** Recibimos 4 auditorías de clientes contratantes con porcentaje promedio de cumplimiento del 96%. Del ente territorial en 2024 recibimos un total de 19.
- **Adherencia a programa de seguridad del paciente:** Durante los años 2023 y 2024 este indicador mantuvo tendencia a su máximo rendimiento con 100%. Todas las actividades planeadas se ejecutaron.
- **Auditoria paciente Trazador:** Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en 2023, El foco de seguridad mantuvo su cumplimiento del 95% en este 2024, tuvimos un incremento del 1% en el foco de calidad.
- **Rías Materna:** Al igual que en 2023, en este 2024 no tuvimos muertes maternas, endometritis post parto vaginal o endometritis por cesárea.

7.5. Análisis de Indicadores

7.5.1. Ocupación con distribución de servicios (UCI, Intermedios, Hospitalización Adultos, Ocupación General) 2023-2024

OCUPACIÓN	AÑO	
	2024	2023
HOSPITALIZACIÓN	86%	80%
UCI NEO	71%	32%
UCI	90%	88%
OCUPACIÓN GENERAL	83%	74%



El porcentaje de ocupación global tiene un incremento en 9 puntos en toda la vigencia, sin embargo es importante mencionar que hubo un cambio significativo y favorable a partir del segundo cuatrimestre del año, en donde se crearon estrategias para mejora de la ocupación, que va desde la educación al personal de referenciación en captación de pacientes, hasta la gestión comercial que se implementó con todos nuestros aliados para derivación y fidelización de pacientes.

Se trabajó arduamente por recuperar la ocupación de la UCI NEO, para ello se fortalece la ruta materna, se hace captación de pacientes de alto riesgo obstétrico y se trabaja directamente en la educación con maternas desde sus Unidades Básicas de Atención, con ello se logra incrementar en 55% la ocupación.

Se hace articulación y comunicación efectiva con Sede soledad y con Clínica Mediesp para recibir pacientes de nuestra complejidad y que pudiera favorecernos en la ocupación y que el paciente quedara dentro de nuestra red como grupo.

7.5.2. Giro Cama (Giro cama general, UCI, Intermedios, Hospitalización Adultos) 2023-2024

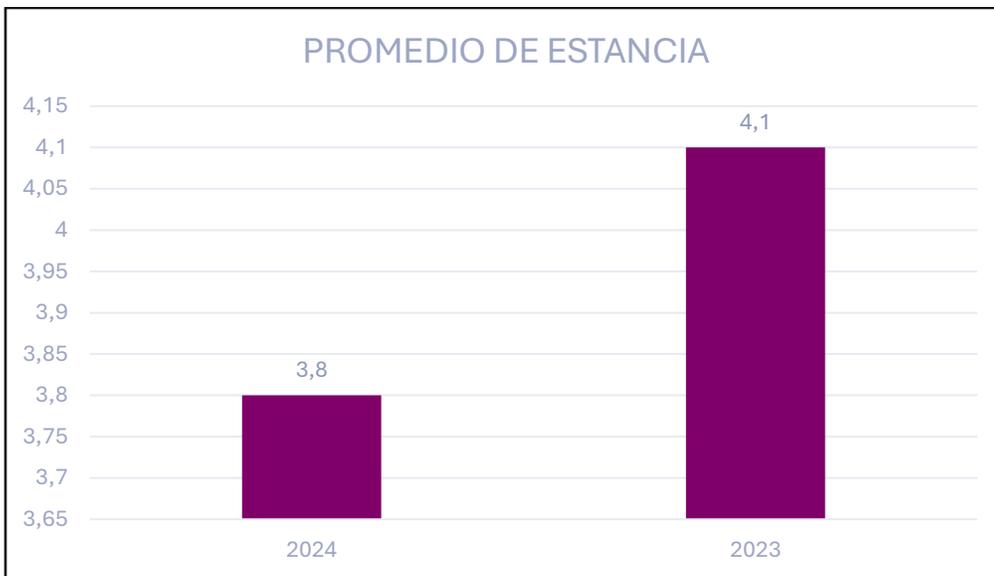
GIRO CAMA	AÑO	
	2024	2023
GIRO CAMA GENERAL	6,4	5,5



El giro cama de la institución se encuentra estrechamente ligado al número de pacientes que incrementaron en la clínica, que para el 2024 fue de 132.119, pasando de un giro cama de 5.5 a 6.4, así mismo es muy consecuente con el incremento en el número de egresos de la clínica, el cual paso de 484 a 555 aumentando este el 13%.

7.5.3. Promedio Días de Estancia (Estancia general, UCI, Intermedios, Hospitalización Adultos)

ESTANCIA	AÑO	
	2024	2023
ESTANCIA GENERAL	3.8	4,1



El promedio día estancia en el año 2024 fue de 3.8, presentando una tendencia decreciente en relación con los de los años 2023 con 4.5 y 2022 con un resultado del 4.1., resultado que se obtuvo de la optimización de variables del proceso operacional.

7.5.4. Cirugías por año Realizadas 2020-2024

AÑO	Cirugias
2020	1742
2021	2881
2022	4183
2023	4066
2024	3636

En 2024 se ve una disminución en números de cirugías realizadas, respecto al 2023 con una diferencia de 430 procedimientos, debido a una reorganización interna en el alcance de procedimientos que hacen parte del grupo de cirugías. Sin embargo el

servicio quirúrgico cumplió, considerando la realización de procedimientos de mayor complejidad.

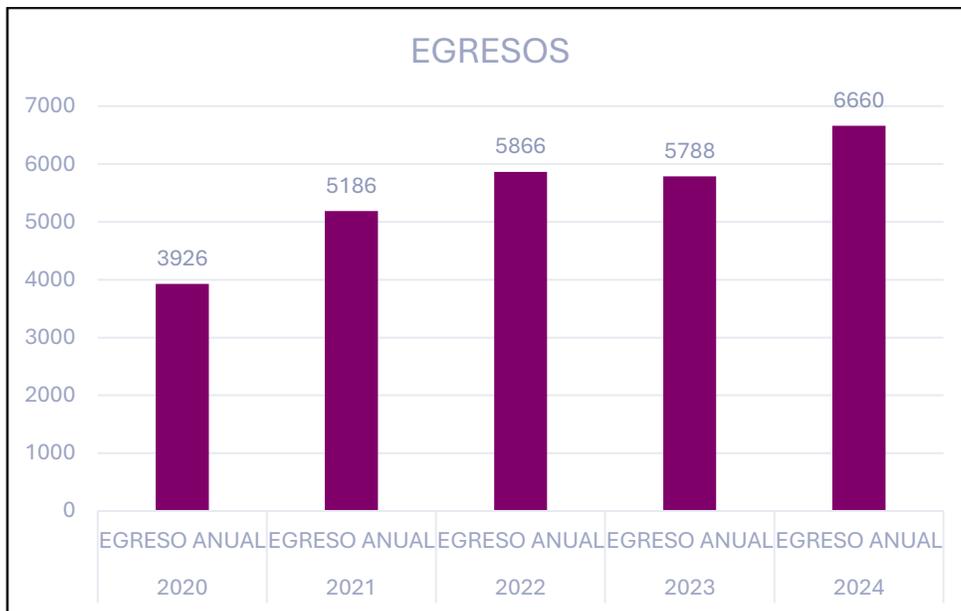
7.5.5. Consulta Externa 2020–2024



Se da un incremento del indicador de consulta externa, gracias a la intervención del servicio y la ampliación de especialidades.

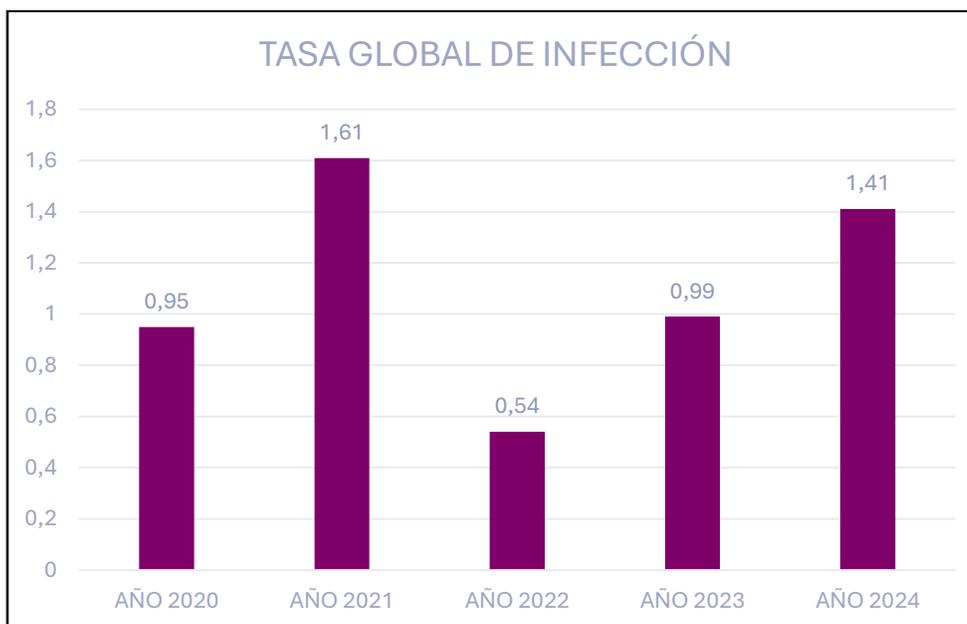
7.5.6. Egresos Hospitalarios 2020–2024

AÑO	#EGRESOS AÑO
2020	3926
2021	5186
2022	5866
2023	5788
2024	6660



El año 2024 presentó un incremento respecto a la vigencia inmediatamente anterior, se hizo un arduo y articulado trabajo para favorecer la eficiencia operacional como el giro cama y el incremento de egresos, siendo el mejor resultado del quinquenio.

7.5.7. Tasa global de infección x 1000



La tasa global de infección muestra comportamiento estable en los últimos 5 años, con una tendencia decreciente en 2023 con respecto al 2022, presentando un incremento en el año 2024, relacionadas con factores contributivos del paciente, a pesar de las intervenciones realizadas para disminuir las infecciones intrahospitalarias.

Las infecciones adquiridas en el hospital son ocasionadas por estancia hospitalaria prolongada mayor a 7 días, uso de acceso venoso central y periférico, uso de sondas (aspiración y vesical), el tiempo de uso (mayor a 10 días), uso previo de antibiótico, y como comorbilidad (intervención quirúrgica) y factores como desnutrición, obesidad y comorbilidades de los pacientes.

7.5.8. Servicio y Experiencia del usuario. 2021-2024

Años:	2021	2022	2023	2024
% Satisfacción:	99.7%	99.9%	98.1%	95.5%
% Quejas recibidas:		0.93%	1.13%	1.18%

7.5.8.1. Índice global de satisfacción

El comportamiento del indicador de satisfacción global del usuario tenía un comportamiento ascendente en los años 2021 a 2023, disminuyó levemente en el año 2024. el 95% de los encuestados calificaron su experiencia global como muy buena.

7.5.8.2. Tasa de Quejas 2022–2024

En relación con los atributos que intervienen en el indicador, el de mayor impacto es la oportunidad en interconsultas de medicina especializada, seguido de la comunicación efectiva médico–paciente y la humanización.

7.5.9. Retos 2025

Son varios los retos que se deberán afrontar en el 2025 en donde se destacan los siguientes:

1. Implementar estrategias de sostenimiento, dadas las condiciones de sector y país.
2. Apoyar el proceso de recuperación de cartera con las Entidades.
3. Aprovechar al máximo la capacidad instalada en el área quirúrgica, optimizando la prestación del servicio.
4. Aprovechar la infraestructura de las otras sedes.
5. Optimizar el proceso logístico (gestión de camas, traslados, enlace con programas extramurales) enfocados en eficiencia operacional y excelente prestación del servicio.
6. Continuar procesos de entrenamiento en humanización, uso de tecnologías y adherencia de protocolos médicos y administrativos.

8. Informe Especial

La Compañía hace parte del Grupo Empresarial cuyo holding es Venum Investments 2020 S.L. y del cual hacen parte 25 empresas del sector de la salud, de servicios ambulatorios y hospitalarios, de baja, media y alta complejidad buscando la integralidad y eficiencia en la prestación de servicios de salud a la comunidad.

- El Grupo Empresarial, fue registrado en el año 2023.

- Durante este año las empresas del grupo realizaron operaciones entre éstas y sus accionistas, las cuales han sido realizadas en términos de mercado, sin violaciones a las políticas organizacionales o legales.
- Las operaciones realizadas se hicieron en el mejor interés de cada una de las Compañías, y procurando su realización en condiciones de mercado competitivas y protegiendo el equilibrio contractual entre las partes.
- Las decisiones y operaciones realizadas por la Compañías y el Grupo Empresarial fueron tomadas en beneficio del Grupo y el mejor interés de la Compañía; han sido debidamente autorizadas por el órgano competente y debidamente formalizadas.
- Las operaciones de la compañía con empresas del grupo y sus accionistas se ajustan a la normatividad vigente, Códigos y Políticas internas aplicables y se encuentran debidamente reflejadas en los estados financieros de 2024.

9. Hechos Relevantes

- Se celebraron nuevos contratos de alto impacto para la compañía como:
 - FOMAG modalidad cápita y evento
- Los Estados Financieros y sus notas incluyen todas las revelaciones necesarias para una presentación razonable de la situación financiera y los resultados de las operaciones de la entidad de acuerdo con Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia a las cuales está sujeta la Compañía.

10. Acontecimientos importantes acaecidos después del ejercicio

Después del cierre del ejercicio 2024, no ocurrieron hechos o acontecimientos importantes o relevantes que afecten o incidan en los estados financieros.

11. Negocio en marcha

Analizados los Estados Financieros y en general la operación de la Compañía y su sector, en lo que refiere a la continuidad del negocio, tanto desde la perspectiva de los recursos y hechos económicos que fueron contabilizados oportunamente y revelados ampliamente, presumen que el ente económico continúa como negocio en marcha.

En cuanto a la evolución previsible del negocio con base en lo anterior, estimamos que la evolución del negocio en el corto plazo nos augure el cumplimiento de nuestras metas para el próximo año.

Asimismo, la Compañía como parte del Grupo Empresarial cuyo holding es Venum Investments 2020 S.L. y al cual a su vez, pertenece un gran número de empresas con objetos conexos o complementarios del sector de la salud, se espera un fortalecimiento de la Compañía, mejorar su liquidez y la capacidad de atender una mayor población de manera eficaz e integra.

12. Información Adicional

Se deja constancia que, dando cumplimiento a lo establecido por el artículo 447 del Código de Comercio y los Estatutos, los informes, el balance, sus anexos y demás documentos exigidos por la Ley, estuvieron a disposición de manera digital y física de los Accionistas con la anticipación debida en las oficinas de la administración.

De acuerdo con lo establecido en la Ley 222 de 1995 copia de este informe de Gestión fue entregado oportunamente al Revisor Fiscal para que en su dictamen informe sobre su concordancia con los estados financieros.



Adriana Bareño Rodríguez
Representante Legal Suplente