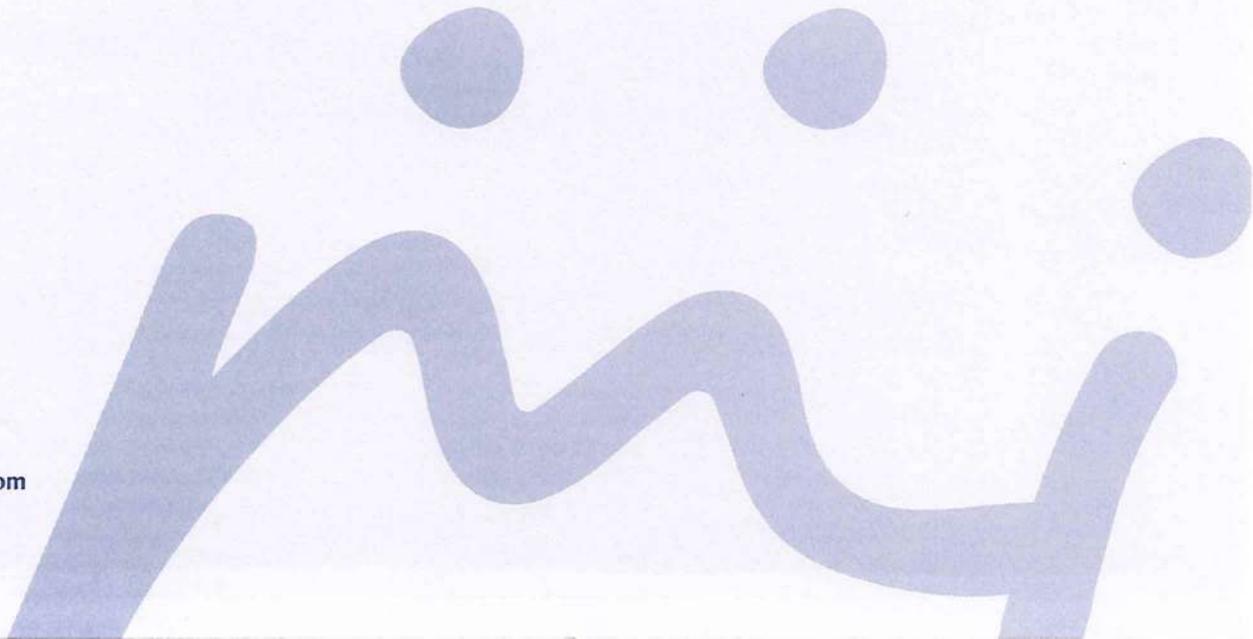


*famificare*  
EXPERTOS EN CUIDARTE

INFORME DE GESTION 2022

FAMICARE CLINICA DIA S.A.S.



## 1. GESTIÓN GERENCIAL Y ESTRATÉGICA

Al finalizar el año 2021 la Gerencia y la Administración analizaron la situación de entorno para el sector salud y como resultado de planeación, Como estrategias para el año 2022, se propuso un plan en el cual se buscaba una expansión de servicios, un gerenciamiento de costos y la de implementación y control tanto de los procesos como de las funciones, jerarquizando responsabilidades en ciertos cargos administrativos para que los objetivos y estratégicos de la empresa fluyeran desde la gerencia hacia las diferentes áreas de la compañía, lo cual se logró a lo largo del año 2022 impactando positivamente en la eficiencia y rendimiento de cada uno de los servicios médicos ofrecidos por FamiCare Clínica Día

Dentro del plan de expansión se estableció como prioridad la apertura y habilitación de servicios médicos para la sabana de Cundinamarca, lo cual se logró a finales de octubre de 2022, al obtener por parte de la secretaria de Salud de Cundinamarca los permisos para desarrollar actividades en salud de forma domiciliaria. Dicha sede se ubica en el municipio de Chía en donde se habilitaron los servicios de:

- ✓ Medicina general
- ✓ Medicina paliativa
- ✓ Medicina familiar
- ✓ Servicio farmacéutico de baja complejidad
- ✓ Terapia respiratoria
- ✓ Terapia de fonoaudiología
- ✓ Terapia ocupacional
- ✓ Terapia física
- ✓ Nutrición y dietética
- ✓ Trabajo social
- ✓ Psicología
- ✓ Atención domiciliaria de pacientes agudos
- ✓ Atención domiciliaria de pacientes crónicos sin ventilación

Debido a los cambios políticos, económicos y tributarios a los cuales está expuesta la compañía en razón a la situación de entorno de Colombia, la Gerencia y la Administración durante el año 2022 realizaron un continuo monitoreo de la normativa vigente, identificando posibles cambios que afectaran la gestión de FamiCare Clínica Día S.A.S., de las cuales a la fecha se continúan ejecutando en pro del cumplimiento de la misión de la compañía.

Como parte de la gestión de la Alta gerencia continuamente se están dando lugar a planes de mejoramiento continuo, los cuales permiten realizar ajustes a los procesos de gestión operativa con cada una de las áreas tanto administrativas como asistenciales logrando una satisfacción de nuestros clientes, pacientes, colaboradores y demás partes interesadas.

Durante el año se mantuvo la confianza de nuestros clientes que nos llevó a un incremento en ventas del 6% en relación con el año 2021 a pesar de un aumento en los costos que superó el 11% y de los gastos administrativos en un 13%. La estrategia se fundamentó en el fortalecimiento de nuestros programas tradicionales de alta hospitalaria, crónicos y paliativos.

## 2. GESTIÓN OPERATIVA

Durante el año 2022, se logró mantener el nivel de hospitalización domiciliaria, así como el número de pacientes de los programas crónicos y paliativos con un aumento gradual de otros servicios como lo son las terapias en todas sus modalidades y actividades puntuales de enfermería en las que se destaca clínica de heridas.

Con relación a la gestión administrativa que soporta la gestión operativa, se logró mantener las excelentes alianzas con proveedores de insumos medico quirúrgicos que favorecieron la oportunidad en su adquisición con precios y formas de pago que beneficiaron a la compañía y garantizaron oportunidad y alta calidad en la prestación de los servicios.

En general la atención a pacientes y demás servicios se desarrollaron de manera exitosa sin tener quejas de prestación de servicios, logrando nuestra misión de acompañar a los pacientes en sus procesos.

## 3. RESULTADOS ORGANIZACIONALES

Durante el año 2022 se mantuvieron cambios estratégicos en el organigrama de la compañía con el fin de hacer frente a los retos propuestos como lo eran, (i) la ampliación de nuestro grupo de clientes en Bogotá, (ii) la apertura de servicios para Cundinamarca y (iii) los proyectos a largo plazo como lo son la creación de un hospicio que permita complementar la atención de nuestro programa paliativo. A lo largo del año se pudo mantener la constante capacitación integral de nuestro grupo humano, con el ánimo de fortalecer sus capacidades profesionales y personales en procura de dar una atención de mayor calidad humana y técnica.

Para FamiCare, los colaboradores y sus familias son un activo muy valioso, razón por la cual, los programas de bienestar que se han desarrollado promueven un clima organizacional óptimo, promoviendo una cultura corporativa basada en principios y valores.

Todo lo anterior ha generado confianza en el cliente interno y externo de tal manera que los beneficios organizacionales y económicos se vieron reflejados en los resultados finales del año 2022 y pese a que no hubo nuevos contratos, si se logró el crecimiento de los servicios.

#### 4. GESTIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA

A continuación, se expone la situación económica a la cual se enfrentó la compañía en el año 2022:



##### Inflación

La inflación cerró el 2022 en 13.1%.



##### Tasa de Interés

La tasa de interés del Banco de la República termina en 12%.



##### PIB

Las cifras preliminares del crecimiento del PIB fueron del 7.5%.

El buen resultado financiero de la compañía se logró gracias al cumplimiento de los controles establecidos, la óptima gestión de la administración y del equipo humanos que nos acompaña día a día. Para el cierre del año 2022 el ingreso de la compañía fue de COP \$ 5.771 millones, con un incremento del 6% respecto del año 2021, resultado del incremento en la demanda de servicios.

Para el año 2022, en razón a la inflación del país la mayoría de los insumos médicos y medicamentos se vieron impactados por importantes alzas en sus precios base, así como, el incremento en los honorarios del personal administrativo, médico y paramédico, de tal forma que los costos de ventas se incrementaron en un 11%.

De la misma manera los gastos de operaciones administrativas tuvieron un incremento del 13%, así como impactos en los precios de los servicios generales que se requieren

para operar. Cabe resaltar que se generó control sobre los costos y gastos en general, los cuales crecieron proporcionalmente con el crecimiento del negocio y se espera continuar con un plan de gerenciamiento del costo que permita seguir optimizando los resultados.

La compañía generó una utilidad operacional de COP \$ 821 millones decreciendo en un 29% en relación al año 2021 entendiéndose que esta diferencia se atribuyó a los gastos generados por la apertura de la nueva sede, los aumentos en precios de insumos, la mano de obra y otros conceptos laborales. El margen EBITDA del año es del 14.30%, en comparación al año 2021 que fue de 19.24%, se evidencia una disminución en el margen de 4.94%, generando así una menor utilidad al cierre del ejercicio la cual se espera recuperar en el año 2023.

Para el año 2022 la gerencia y la subgerencia continuaron con la mejora de los tiempos de pago de proveedores y en general contratistas, generando confianza en la operación y una cultura positiva frente a las partes interesadas. Al final del ejercicio, la compañía logró contar un disponible de COP \$ 689 millones como parte del capital de trabajo para operar y continuar el negocio en marcha.

El desempeño financiero, derivado de los resultados presentados en los estados financieros a corte de 31 de diciembre de 2022 se sintetiza en los indicadores presentados a continuación:

RAZON CORRIENTE		
	dic-22	dic-21
Total Activo Corriente	2,230,238,662	2,589,522,399
Total Pasivo Corriente	731,765,792	705,696,485
	<b>3.05</b>	<b>3.67</b>

PRUEBA ACIDA		
	dic-22	dic-21
Total Activo Corriente - Inv.	2,105,775,763	2,472,091,303
Total pasivo corriente	731,765,792	705,696,485
	<b>2.88</b>	<b>3.50</b>

**ENDEUDAMIENTO**

	dic-22	dic-21
Total Pasivo	1,373,097,010	1,116,995,943
Total de Activos	2,495,449,643	2,837,703,402
	<b>55.0%</b>	<b>39.4%</b>

**RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)**

	dic-22	dic-21
Utilidad Neta	477,213,116	671,306,154
Patrimonio neto	1,122,352,634	1,720,707,459
	<b>42.5%</b>	<b>39.0%</b>

**RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS**

	dic-22	dic-21
Utilidad Neta	477,213,116	671,306,154
Total de Activos	2,495,449,643	2,837,703,402
	<b>19.1%</b>	<b>23.7%</b>

**EBITDA**

	dic-22	dic-21
utilidad neta	477,213,116	671,306,154
mas depreciacion	57,767,455	42,784,325
impuestos	290,146,999	333,767,038
mas amortizacion	-	-
	<b>825,127,571</b>	<b>1,047,857,517</b>

**MARGEN EBITDA**

	dic-22	dic-21
Ebitda	825,127,571	1,047,857,517
ventas netas	5,770,988,842	5,446,467,675
	<b>14.30%</b>	<b>19.24%</b>

Para el año 2023, se proyecta un presupuesto de ventas y flujos de caja que permiten continuar con una gestión financiera óptima, con el objetivo de lograr un incremento en ventas del 10% y lograr una optimización en costos que permitan seguir fortaleciendo la compañía.

## 5. GESTIÓN JURÍDICA

Cumpliendo con la normativa en Colombia, la compañía realizó la actualización de su matriz de normatividad y para el cierre del año 2022 se puede determinar que no se tiene conocimiento de procesos en contra de la compañía.

Con relación al Decreto 1406 de 1999 en sus artículos 11 y 12, se puede establecer, que la compañía ha cumplido durante el periodo con sus obligaciones de autoliquidación y pago de los aportes al sistema de seguridad social integral y al cierre del año 2022 se encuentra a paz y salvo por el pago de aportes.

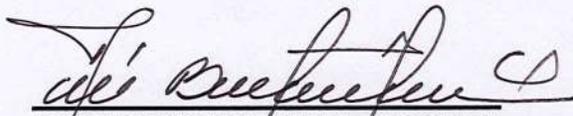
Así mismo, en cumplimiento del artículo 47 de la ley 222 de 1995, modificada por la ley 603 del 27 de julio de 2000, se deja constancia que FamiCare cumple con todas las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, así como que los programas (software) utilizados por la empresa cuentan con sus respectivas licencias.

Podemos afirmar que los estados financieros de la compañía e información relevante al cierre de 2022 no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer su verdadera situación patrimonial o el manejo de sus operaciones.

## 6. ESTRATEGIAS Y PROYECCIONES PARA EL 2023

1. Apertura activa de los servicios en nuestra nueva sede de Cundinamarca tanto para nuestros clientes activos como para nuevos clientes para lo cual se llevará a cabo la difusión del portafolio actualizado a los diferentes aseguradores que tienen cobertura para los municipios de Chía, Cajicá, Sopo y Zipaquirá. Se buscarán alianzas con instituciones particulares en la zona que tienen como objeto social la atención de población mayor con patologías crónicas y terminales para así fortalecer nuestros programas más importantes.
2. Por lo anterior, esperamos al inicio del 2023 actualizar los tarifarios con nuestros actuales clientes que permitan el inicio las actividades aumentando con ello la cobertura de nuestros servicios actuales y buscando la apertura de nuevos contratos con aseguradoras y entidades convirtiéndonos a futuro en aliados estratégicos de las mismas.

3. Como parte del proceso de gerencia y de mejora continua de procesos, se espera nuevamente realizar un análisis de los protocolos tanto administrativos como operativos que garanticen el cumplimiento de la normatividad aplicable a la compañía y de los requerimientos establecidos por los entes de control que nos rigen
4. Construcción del proyecto de Hospicio para buscar agentes financiadores del mismo. Se proyecta para este año tener el proyecto escrito y adelantada la consecución de recursos para su ejecución a más tardar en el 2024.
5. Estrategia de análisis de costos para que el año 2023 el margen de ventas de la compañía no se vea afectado, ni el buen servicio prestado que se derivan por las condiciones macroeconómicas del país y posibles cambios de reforma a la salud, pensional y laboral que se esperan.

  
**JORGE IVAN BUSTAMANTE GOMEZ**  
Representante Legal  
FAMICARE CLINICA DIA SAS