
Informe de Gestión

A tener en cuenta:

- 3 de febrero entrega para revisión por gerencia
- 8 de febrero entrega final a Qs
- Mismo estilo de gráficas si es absolutamente necesario usarlas
- Se define comparar 2021-2022
- Dar un contexto para la introducción a los resultados
- Gráficas en imagen para que sean fáciles de organizar
- Enviar tablas con los datos
- 1 hoja por tema: si se excede desde gerencia revisan

Apreciados señores (as)

El año 2022 fue un año lleno de satisfacción por los resultados obtenidos en todos los frentes de trabajo de la organización. Los logros económicos dentro de lo esperado, la satisfacción de nuestros clientes imparable, la tranquilidad de los exsocios con la nueva forma de relacionamiento, el cumplimiento en las operaciones de integración con nuestro nuevo dueño Quirónsalud, las estrategias ganadoras con nuestro talento humano y la excelente relación con nuestros proveedores nos permiten mantener nuestro ánimo positivo en el futuro sostenible.

Nos complace presentar a ustedes los resultados del año 2022 en el cual se ha mostrado la capacidad de respuesta de la organización para adaptarse a situaciones complejas como el cambio de dueño pasando de socios oftalmólogos a hacer parte de la multinacional Quirónsalud, la incertidumbre por el cambio del gobierno en Colombia; así como, la incertidumbre económica a nivel global relacionada con la pos pandemia que ha desatado un incremento de los costos logísticos, incremento del dólar y la inflación. En medio de una expectativa de un crecimiento sostenido de costos de producción y de deterioro del crecimiento económico iniciamos este 2023.

Estamos convencidos que la estrategia que hemos escogido para lograr nuestros propósitos es nuestro mayor valor. Más allá de lo que logramos es como mantenemos nuestras convicciones intactas para lograr un resultado que nos enorgullece. Una excelente noticia ha sido que nuestra escogencia estratégica coincide con la de Quirónsalud por lo que los ajustes de los planes de acción se han fortalecido en esta nueva etapa.

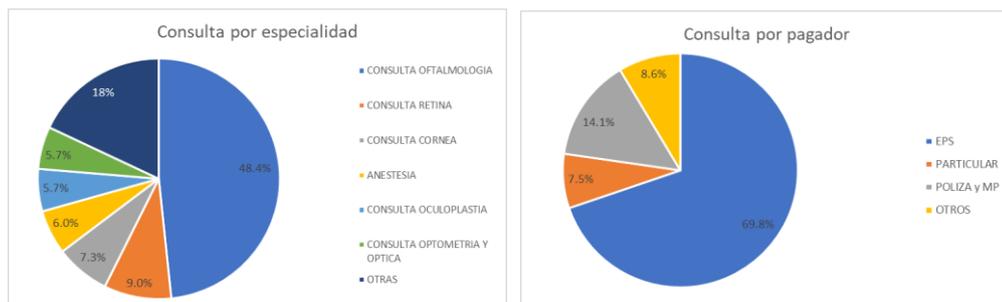
Mantenernos con confianza en el mercado de nuestra industria de la salud y nos hemos preparado para dar continuidad a nuestro negocio reduciendo el endeudamiento y creciendo nuestra participación en el mercado privado para lograr una rentabilidad razonable.

Los invito a disfrutar el informe.

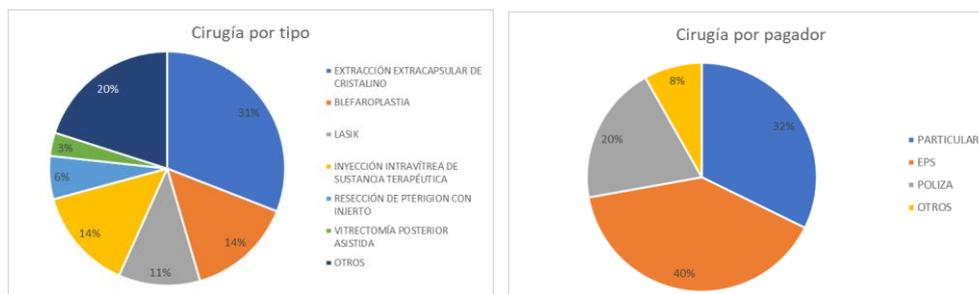
1. **Aspectos de procesos clínicos y productividad:** *crecimiento en volumen de servicios (cirugía, hospitalizaciones, consultas, etc, los de mayor impacto), seguridad del paciente.* **JUAN CARLOS ESTRADA**

Durante el año 2022 los servicios asistenciales de la Clínica tuvieron el siguiente comportamiento:

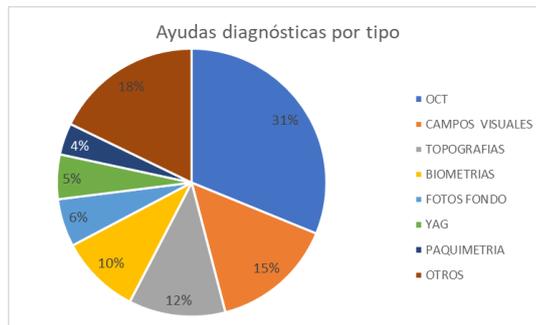
Consulta externa: Se atendieron un total de 119,517 citas en oftalmología general y subespecialidades, 13,64 atenciones más que en año 2021 lo que representa un crecimiento del 1,2%.



Cirugía: Se realizaron un total de 14,145 procedimientos quirúrgicos, superando en 292 lo realizado el año anterior (crecimiento del 2.1%).



Ayudas diagnósticas: Se atendieron 61,617 pruebas diagnósticas, 4,971 más que en 2021 representando un crecimiento del 9%.



Como aspecto relevante el proceso asistencial garantizó durante todo el cumplimiento de los indicadores internacionales de seguridad del paciente, adhiriéndose rápidamente a la hoja de ruta trazada por Quirónsalud a través de los Objetivos corporativos 2022, logrando cumplir con nivel de excelencia los indicadores de seguridad del paciente, prevención y control de infecciones, acceso y continuidad en la atención y de atención centrada en el paciente.

2. **Aspectos de mercado y clientes:** *ventas por cliente, mercado y servicios ELINA Y FARIDE*

Ventas por cliente

Dentro de la estrategia de ventas, Clofán tiene definido el posicionamiento de los servicios con clientes premium PPP (pólizas, prepagadas y particulares), de acuerdo con este plan, se han desarrollado diferentes acciones que han permitido continuar con el aumento de este tipo de usuarios y hemos logrado posicionarnos como un prestador de alta diferenciación en servicios de oftalmología. Para el 2022 se define hacer grupos focales que impulsaron un mayor enfoque en la oportunidad y el acceso a servicios de esta categoría.

En cuanto a los particulares, en la planeación se definieron diferentes actividades, dentro de estas se implementaron campañas de descuentos, seguimiento a los ordenamientos, apertura del chat en la página para acceso a citas a un clic, visitas médicas y adicional se ejecutaron estrategias de impacto en las redes sociales y con enfoque internacional. Los usuarios particulares para el 2022 pasaron a conformar en las ventas de Clofán el 44%.

Para pólizas y prepagadas se cuenta con una actividad de trámite interno que permite el acceso rápido a los servicios derivados de las consultas. Esta categoría paso del 17% en el 2021 a 19% en el 2022.

Con relación al aseguramiento público, el porcentaje disminuyó después de finalizar la prestación del servicio con las entidades EPS Savia y EPS Sanitas, se pasó de un 43% para el 2021 a un 36% en el 2022. Con esta salida se logró un impulso mayor a la

categoría premium que permitió sustituir el presupuesto asignado para estas entidades.

TIPO DE CLIENTE	2021	%	2022	%
PARTICULAR	19,356	40%	23,228	44%
PREPAGADA	8,227	17%	10,147	19%
CONTRIBUTIVO	16,662	34%	14,907	29%
SUBSIDIADO	1,448	3%	20	0%
ADAPTADO	1,642	3%	2,367	5%
IPS	1,316	3%	1,343	3%
ADMIN DE RIESGOS	332	1%	286	1%
TOTAL	48,983	100%	52,298	100%

*Cifras expresadas en miles de pesos

Mezcla del mercado en %.

2021			
Medicina Privada	Particulares	40%	56%
	Seguros Privados	17%	
Aseguramiento Salud Público	Contributivo	34%	43%
	Subsidiado	3%	
	Regímenes Especiales	3%	
	IPS	3%	
Aseguramiento Riesgos Laborales	ARL	1%	1%
2022			
Medicina Privada	Particulares	44%	64%
	Seguros Privados	19%	
Aseguramiento Salud Público	Contributivo	29%	36%
	Subsidiado	0%	
	Regímenes Especiales	5%	
	IPS	3%	
Aseguramiento Riesgos Laborales	ARL	1%	1%

Marketing digital

Con la evolución de la tecnología y el auge de las redes sociales, así como otros medios digitales de comunicación, el marketing digital viene a ser una poderosa herramienta para dar visibilidad e incrementar ventas en las empresas. Para Clofán, esta ha sido una estrategia continua y en constante evolución en la que hemos creído hace aproximadamente 10 años y que nos ha permitido evidenciar resultados, a partir de la planeación, seguimiento, control y enfoque en la evolución de los medios para ajustar las estrategias cuando sea necesario.

Hoy la fiabilidad de nuestra estrategia digital viene asegurada por objetivos alcanzables que nos permiten medir, mejorar y aprender. Enamoramamos nuestros clientes mostrándoles lo que somos y lo que podemos ofrecerles, a través de contenidos digitales con la más alta calidad, llegamos hasta ellos y los motivamos a contactarnos. Es en ese primer contacto donde le damos continuidad a una estrategia de venta memorable con excelente servicio y generando la confianza para que nuestros clientes se mantengan con nosotros y nos recomienden.

	2021	2022	% Conversión
Nuevos contactos	14.725	16.624	5%
Clientes	738	1.128	7%

Formularios / Leads		
2021	2022	% incremento
7.713	10.622	72%

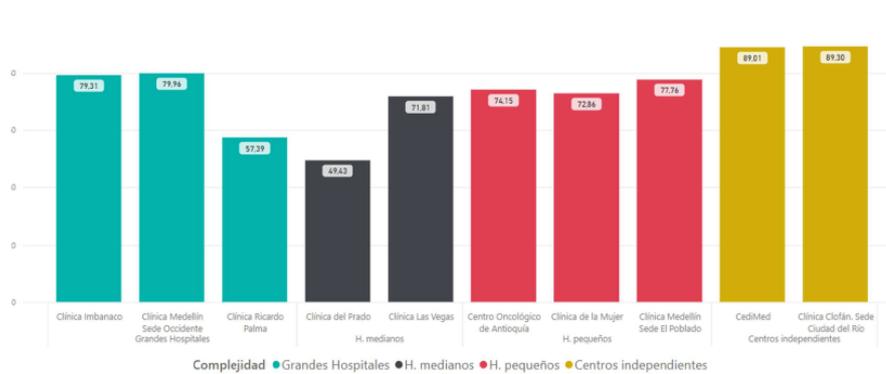
3. Aspectos de servicio, investigación y desarrollo: *NPS, publicaciones, premios, logros, acreditaciones, personas JUAN CARLOS ESTRADA, MONICA HENAO*

Entregar un servicio memorable es una orientación clara desde la estrategia de Clofán y dejar momentos especiales que cumplan las expectativas de nuestros pacientes, un propósito arraigado en el talento humano que hace parte de la institución.

La medición de la satisfacción de quienes acceden a los servicios de Clofán siempre nos ha permitido mantenernos en el camino del mejoramiento, es por eso que con la nueva herramienta llamada Opinát, que maneja el sistema NPS, hemos ido incorporando estrategias a partir de los resultados para mejorar en los criterios de más baja calificación y de esta forma darle continuidad al enfoque de ver nuestros pacientes como ejes y actores principales en el proceso de atención.

Para el año 2022 los resultados obtenidos por los diferentes servicios institucionales fueron muy relevantes y reflejaron la impronta de servicio Clofán permitiéndonos posicionarnos en el primer puesto en calificación de NPS entre las instituciones del grupo en Latinoamérica.

Visión Global - Top 5 Centros año 2022



Recertificación ISO 9001:2015

Garantizar la excelencia y altos estándares de calidad son aspectos que nos permiten ganar la confianza de nuestros clientes, crear valor y a la vez desarrollar ventajas competitivas. La Certificación ISO 9001:2015, ha sido para la Clínica Clofán desde hace 10 años, un lineamiento estratégico que nos ha permitido mejorar continuamente la gestión institucional.

En el 2022 recibimos la visita de Bureau Veritas donde auditaron 30 procesos y nos otorgaron la recertificación con cero no conformidades, lo que evidencia que el trabajo permanente y continuo para el cumplimiento de los requisitos y la normatividad, nos siguen permitiendo contar con procesos maduros que se adaptan a las necesidades del entorno y especialmente a quienes son la razón de ser de Clofán, los usuarios.

Auditorías externas

No menos importante y más en el sector salud, es la mirada que en forma constante nos hacen las entidades con las cuales trabajamos, un aspecto que valida en forma permanente los procesos y nos permite encontrar oportunidades de mejora que nos lleven a la prestación de servicios, ajustados a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

Durante el 2022 se recibieron 4 auditorías externas con cero no conformidades, lo cual ratifica nuestro compromiso en seguir avanzando en nuestro propósito de brindar servicios memorables.

Acreditación

La Acreditación ha sido una meta que se ha trazado Clofán desde hace algunos años, por ello paralelo al cumplimiento de la norma ISO 9001: 2015 fuimos abordando la disciplina de conocer e implementar los estándares superiores de calidad mediante la realización de autoevaluaciones que nos permitieran identificar y gestionar las brechas para su

cumplimiento. Actualmente continuamos trabajando en las oportunidades de mejora de la mano de los expertos en esta metodología que hacen parte del grupo, para lograr nuestro propósito de cumplir con dichos estándares para brindar servicios con mayor calidad y presentarnos ante el ente acreditador.

Los resultados alcanzados en la última auditoría realizada a Clofán, por parte de la Dirección Nacional y Territorial de Calidad nos animan y comprometen aún más en este propósito institucional.

Resultado autoevaluación 2020	Resultado auditoría acreditación dirección de calidad Quirónsalud 2022
1.3	2.6

Academia Clofán

En marzo 31, abril 1 y 2 de 2022 se realizó el XI Congreso Internacional de Oftalmología. Fue volver a la presencialidad después de una pandemia que nos mantuvo inmersos en la incertidumbre y donde la prioridad era cuidarnos y cuidar a los nuestros. Los resultados nos dejan muy satisfechos, contar con conferencistas de países como España, México, Chile, Brasil, Perú, Bolivia y República Dominicana, una asistencia de 320 personas para la programación académica y 15 empresas que nos acompañaron en la muestra comercial, nos permiten seguir convencidos del alto nivel y credibilidad de este evento en la especialidad de oftalmología a nivel nacional e internacional.

No menos importante es resaltar nuestros college, actividades académicas que en el campo de la oftalmología buscan actualizar a la comunidad médica en los últimos avances científicos y tecnológicos, los nuevos procedimientos y los protocolos más actuales en el tratamiento y manejo de las enfermedades oculares. En 2022 se realizaron 6, que abordaron temáticas sobre oftalmopediatría, catarata, retina, plástica ocular, optometría y ayudas diagnósticas.

4. **Talento humano:** resultados en estrategias de talento humano, indicadores que maneja el grupo en TH, clima, beneficios.

Comportamiento del FTE (Full time employees)

La planta de personal inicia el año con un FTE (Full time employees) de 274.33 y finaliza en 269.1, es decir, una reducción de 5.23 FTE, lo cual significa que se aseguró estabilidad y productividad con el personal suficiente para una prestación de servicios con calidad

FTE		
	ene-22	dic-22
CLOFAN	274,33	269,1

Rotación de personal

Las 3 principales causas por las cuales rota el personal son: otra opción laboral, despido por bajo desempeño, emprendimientos. El resultado entre 2021 y 2022 no presenta variación. Si bien no se cumple la meta establecida por el grupo de talento humano Antioquia, la rotación presentada es de cargos operativos, sin afectar el core del negocio.

Índice de rotación de personal		
2021	2022	META QUIRON ANTIOQUIA
20,20%	20,80%	<=15%

Cumplimiento al plan de formación

En el 2022 se impartieron en total 19,714 horas de formación, con énfasis en el componente de gestión del cambio por la incorporación al grupo; así mismo en temas de seguridad clínica y servicio memorable a través de Diplomados de oftalmología y universidad del servicio. Se estructura el modelo de liderazgo 2.0 para la empresa, de acuerdo a la nueva plataforma estratégica. Todo lo anterior permitió cualificar nuestro talento humano para prestar un servicio con calidad.

Cumplimiento al plan de formación		
2021	2022	META QUIRON ANTIOQUIA
91,26%	95,10%	90%

Riesgo psicosocial.

En noviembre de 2022 se realiza medición. Se identifica que el **promedio general de riesgo para la empresa es bajo**. Los 3 factores a trabajar serán Control y autonomía sobre el trabajo, Demandas emocionales y exigencias de responsabilidad del cargo. En relación al resultado del 2018, se mejoró el resultado de variable Liderazgo. Aparecieron nuevos factores de acuerdo a las nuevas necesidades y realidad de la empresa. Es importante tener presente que la medición se realizó con proveedores diferentes, por lo tanto la escala de valores puede ser diferente para su efectiva comparación. El plan de bienestar 2022 ejecutó 66 actividades, lo cual permite concluir la efectividad de los mismo en el ambiente laboral y satisfacción de los colaboradores.

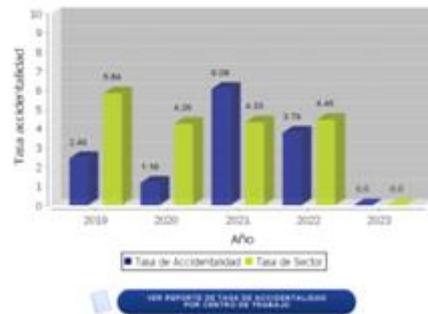
DOMINIO	DIMENSIONES	2018 Medición AZA	2022 Medición AON		
LIDERAZGO Y RELACIONES SOCIALES	CARACTERISTICAS DE LIDERAZGO	46%	60%		
	RELACIONES SOCIALES EN EL TRABAJO	25%	32%		
	RETROALIMENTACION AL DESEMPEÑO	39%	73%		
	RELACION CON LOS COLABORADORES	22%	65%		
CONTROL SOBRE EL TRABAJO	CLARIDAD DEL ROL	31%	67%		
	CAPACITACION	21%	71%		
	OPORTUNIDADES PARA EL USO Y DESARROLLO	24%	27%		
	PARTICIPACION Y MANEJO DEL CAMBIO	29%	60%		
	CONTROL Y AUTONOMIA SOBRE EL TRABAJO	31%	55%		
DEMANDAS DEL TRABAJO	DEMANDAS AMBIENTALES Y DE ESFUERZO FISICO	11%	61%		
	NIVEL DE RESPONSABILIDAD DEL CARGO	37%	36%		
	CONSISTENCIA DEL ROL	31%	61%		
	DEMANDAS EMOCIONALES	60%	53%		
	DEMANDAS DE LA JORNADA DE TRABAJO	10%	71%		
	INFLUENCIA DEL TRABAJO SOBRE EL ENTORNO EXTRALABORAL	23%	67%		
	DEMANDAS CUANTITATIVAS	31%	32%		
	DEMANDAS DE CARGA MENTAL	27%	27%		
					riesgo bajo
RECOMPENSAS	RECONOCIMIENTO Y COMPENSACION	19%	66%		
	RECOMPENSAS DERIVADAS DE LA PERTENENCIA A LA ORGANIZACIÓN	7%	73%		
					riesgo medio
				riesgo alto	

Tasa de accidentalidad

La comparación realizada de Clofán con el sector salud en ARL sura, indica que en el 2022 nuestra tasa de accidentalidad quedó por debajo de la tasa del sector, lo cual permite concluir ambientes de trabajo seguros.

* Tasa de Accidentalidad vs. Tasa del Sector

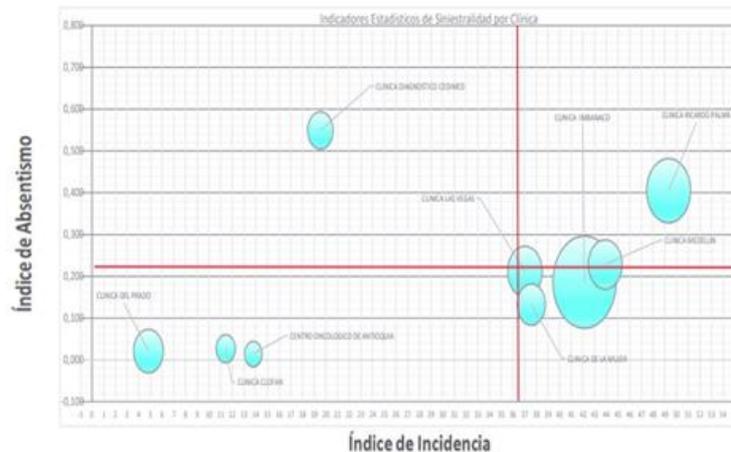
(Número de accidentes de trabajo de un periodo determinado / Trabajadores expuestos en el mismo periodo) * 100. La tasa de sector calculada es para empresas del sector



Índice de incidencia y absentismo quironsalud

Clofan en el 2022 presentó solo 3 días de incapacidad en accidentes de trabajo, lo cual permite dar cumplimiento a la meta establecida en quiron salud respecto al control de riesgo laborales-

Gráfica 1. Representación de la situación de los Indicadores (IA y II) acumulados por mes de las Clínicas Latam VS Media Clínicas Latam



5. **Aspectos financieros:** *ebitda, cartera de clientes /rotación, cpx proveedores /rotación, ingresos totales MELBA MONTOYA Y GIOVANNI SAENZ.*

Aspectos financieros: La Clínica Oftalmológica de Antioquia S.A.S, producto de la prestación de servicios profesionales en el área de la oftalmología se destacó en los siguientes puntos durante la vigencia 2022.

Al cierre de los estados financieros 31 diciembre de 2022 no hubo impactos con materialidad en las cifras por efectos de COVID 19; los estados financieros han sido preparados sobre una base de negocio en marcha, se considera para el año 2023, expectativas de crecimiento y espera continuar creciendo en positivo los resultados. Los flujos de caja del año 2022 fueron positivos, se atendieron adecuadamente sus compromisos con los colaboradores, sector financiero, impuestos y demás proveedores y acreedores.

En los informes financieros no se han realizado cambios en la presentación de las cuentas y se han hecho todas las revelaciones requeridas de acuerdo con los marcos normativos contables en Colombia, también incluyen los casos donde es necesario explicar algún cambio material en la variación; algo muy importante, se realizaron creaciones de cuentas y un cambio en política contable ligado al traslado de NIIF Pyme a NIIF plenas, realizado en la Compañía al 31 de diciembre de 2022.

Las principales políticas contables aplicadas en la preparación de los estados financieros fueron actualizadas por efecto de la migración a NIIF plenas. La nueva normatividad incorporada al marco contable aceptado en Colombia tiene aplicación obligatoria a partir del 1 de enero de 2023.

En cuanto a riesgos y específicamente riesgo financiero, la compañía ajusta sus estrategias de manejo de riesgos a los programas que han sido establecidos por la Casa Matriz del Grupo para minimizar los efectos adversos en la posición financiera; la tesorería del grupo tiene a su cargo la administración de riesgos de acuerdo con las políticas aprobadas, identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en coordinación estrecha con la gerencia y administración de la Compañía. Debido a las transacciones, la tesorería de la Compañía mantiene flexibilidad en el financiamiento a través de la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas. La administración supervisa las proyecciones de la reserva de liquidez sobre la base de los flujos de efectivo esperados. Los objetivos al administrar el capital son el salvaguardar la capacidad de continuar como empresa en marcha con el propósito de generar retornos a sus accionistas, beneficios a otros grupos de interés, además, hay que tener en cuenta que la compañía mantiene niveles de endeudamiento muy bajos, con ratios de apalancamiento (deuda neta sobre patrimonio) cercanos a cero.

Hablando de estimados contables la administración de Clofan hace estimaciones que afectan el monto reportado de los activos y pasivos en años futuros; éstos supuestos son continuamente evaluados basados en experiencias pasadas y otros factores, incluyendo expectativas de futuros eventos que se esperan bajo circunstancias actuales. Entre ellos los activos no monetarios tenemos la propiedad planta y equipo, en ellos no se ha identificado eventos o cambios en circunstancias económicas que indiquen que el valor en libros de los activos no es recuperable. Los montos provisionados para el pago de impuesto sobre la renta son estimados por la administración sobre la base de su interpretación de la normatividad

tributaria vigente y aplicable. En cuanto al deterioro de las cuentas por cobrar, iniciamos aplicando la política del grupo para pymes, pero luego por la transición a niif plenas pasamos a aplicar la medición de la provisión por la pérdida esperada. Las provisiones que se registran son estimaciones de los importes a liquidar en el futuro, incluyendo las correspondientes obligaciones contractuales, litigios pendientes u otros pasivos por eventos que se pueden presentar. Los arrendamientos se reconocen como activos de derechos de uso y los pasivos correspondientes a la fecha en la que el activo arrendado está disponible para uso de la Compañía.

El Estado de Situación Financiera refleja dentro de lo mas importante lo siguiente:

Efectivo y equivalentes: no presenta ninguna clase de restricción que limiten su uso por parte de Clofan.

Cuentas por cobrar: El año termina con 7.800 millones de cuentas por cobrar, de los cuales el 65% es cartera con clientes y el 24% anticipo de impuestos. La rotación de la cartera promedio del año fue de 68 días; la cartera aumenta en un 14,91%, con respecto al 2021 por causa de la cartera con EPS SURA y por préstamo a una empresa del grupo. El importe de la provisión por deterioro de cuentas por cobrar asciende al 9.3% de la cartera con clientes; de acuerdo con la NIIF 9, el enfoque simplificado del modelo de pérdidas crediticias esperadas se aplica para medir el deterioro bajo unos lineamientos de riesgos sobre la facturación radicada.

Los inventarios de mercancía se registran al costo; se efectúa un análisis del deterioro del inventario, sin presentar indicios debido a la alta rotación ya que el cálculo del valor neto de realización es favorable al ser el costo menor al precio de venta. El grupo de mercancía en consignación se reconoce ya que la Clínica es quien ejerce control sobre estos, mediante acuerdos contratados con los proveedores donde la mercancía es utilizada en la prestación del servicio en el momento que se requiera.

Inversiones en subsidiarias: El saldo de esta cuenta corresponde a la participación que tiene la clínica en su subsidiaría OFTALMOSERVICIOS IPS SAS, empresa en la cual posee una participación del 100%, donde se reconoce el método de participación.

En la propiedad planta y equipo no existen restricciones sobre la titularidad de los activos fijos de la Clínica, ni compromisos contractuales significativos para su desarrollo o adquisición, incluyen derechos de uso de contratos de arrendamiento, se trata de los inmuebles ubicados en Rionegro, en los que la Compañía es el arrendatario.

Las obligaciones financieras pasaron de 5.679 a 2.838 millones, es decir, el endeudamiento financiero total se disminuyó al 50% de un año a otro. Los costos por endeudamiento financiero alcanzaron los 525 millones y crecieron con respecto al 2021 en una suma cercana a los 330 millones por la cancelación total de todas las obligaciones por leasing financiero.

Las cuentas por pagar comerciales tuvieron en el año 2022 una rotación promedio de 72 días, el saldo corresponde a obligaciones contraídas por la entidad a favor de terceros

básicamente por cuentas pendientes con proveedores y por honorarios médicos pendientes de pago.

En cuanto a resultados podemos resumir diciendo que los ingresos de la operación pasaron de 49.900 a 53.600 millones de un año a otro (7.5%); el cambio de mayor impacto se dio con el incremento de la atención a pacientes de póliza, prepagada y particulares que tuvo un promedio del 65% del total de los ingresos.

Los costos y los gastos pasaron de 47.800 a 51.800, los costos comparados con el año inmediatamente anterior aumentaron un 6.88%, esto debido al incremento en las ventas; los rubros con mayor incremento para la prestación del servicio son honorarios, servicios, y materiales e insumos; el incremento en los gastos es del 10.36%, el ítem con mayor incremento es el deterioro de cartera por cambios en políticas por adopción a NIIF PLENAS.

Contingencias: Los Directivos y asesores de Clofan consideramos que las provisiones contabilizadas son necesarias para cubrir posibles eventos que se llegaren a presentar.

Transacciones con partes relacionadas: La más importante se realizó con Helios por una suma cercana a los 135.000 euros; con las demás instituciones del grupo QS, fueron de menor cuantía.

Impuesto de renta: En el año 2022 se declararon y pagaron todas las obligaciones de retención en la fuente y también se presentó la renta de 2021 con un saldo a favor que fue debidamente reclamado; la provisión de reta del 2022 fue debidamente contabilizada y se espera presentar en marzo del presente año cuando se cumple la obligación.

Otros ingresos: El incremento corresponde a valorización realizada en el año 2022 a la propiedad de inversión de Apartadó, dicha valorización se da debido a la adopción de NIIF PLENAS, otro rubro con incremento son las recuperaciones las cuales corresponden a la recuperación del deterioro del año en curso, adicionalmente en el ítem de servicios se presenta aumento por el método de participación en la subsidiaria Oftamoservicios IPS cuya utilidad en el año 2022 fue superior al año 2021

6. Aspectos legales

- **Cambio de dueño Clínica Clofán:** La Clínica fue adquirida por la empresa IDCQ ACTIVIDAD INTERNACIONAL S.L.U., Grupo Quirónsalud. Se hizo control efectivo a partir del 1 de febrero de 2022. No hubo grandes cambios estratégicos ni operativos excepto por el modelo de gobierno corporativo, informes específicos del nuevo dueño y apoyo permanente del Grupo Quirónsalud para el logro de los objetivos estratégicos y corporativos. Otro cambio importante fue el ajuste para pasar de NIIF Pymes a NIIF plenas.
- **Operaciones celebradas con accionistas y con administradores:**

1. Operaciones con socios

No se realizaron transacciones con socios.

- Operaciones con Administradores

No hubo transacciones de la compañía con los administradores.

- 2. Cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor:** De conformidad con lo establecido en la Ley 603 de 2000 y la Circular Externa No. 300-000002 expedida por la Superintendencia de Sociedades del 6 de mayo de 2010, el representante legal de la sociedad certifica que realizó las indagaciones que indican de manera objetiva y veraz que la sociedad está cumpliendo con las normas de propiedad intelectual y de derechos de autor.

- 3. Cumplimiento del artículo 87 de la ley de Garantías Mobiliarias:** el gerente certifica que la Clínica Clofán no entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores de la sociedad.

- 4. Cumplimiento de la Circular Externa 100-000005 del 22 de noviembre de 2017 de la Superintendencia de Sociedades:** La gerencia certifica que presentó los informes relacionados con la implementación y desarrollo del sistema de autocontrol y gestión del riesgo de lavado de activos y la financiación al terrorismo. No hubo novedades que deban ser reportadas en este informe.

En conclusión:

- Se concluye que la Compañía **CLINICA OFTALMOLÓGICA DE ANTIOQUIA S.A. – CLOFÁN** pudo soportar el período de alteración civil y social generado en el segundo trimestre del año sin afectar su desempeño económico. No se requiere endeudamiento financiero adicional ni acuerdos de reorganización. En este caso se concluye que la entidad continuará operando durante doce meses y se concluye que se cumple la hipótesis de negocio en marcha.
- Se concluye la empresa **CLINICA OFTALMOLÓGICA DE ANTIOQUIA S.A. – CLOFÁN** puede continuar operando en los próximos doce meses, aunque somos conscientes de incertidumbres significativas relacionadas con eventos o condiciones relacionados con la pandemia de la enfermedad COVID 19 que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando normalmente. Se cumple con la

hipótesis de negocio en marcha y la entidad revela las incertidumbres en los estados financieros

- Conforme a las leyes comerciales y societarias colombianas, este informe se considera aprobado por la Asamblea presente y representada por su único propietario.