

Informe de Gestión – Clínica Clófán

Apreciados señores (as)

La compañía Clínica Clófán sigue avanzado hacía un mercado altamente diferenciado basando su estrategia de valor en la línea estratégica institucional basada en la experiencia memorable

El año 2022 Clófán logró los resultados esperados en el cumplimiento de nuestra misión de cuidar la salud y el bienestar de la personas, con la más alta calidad y un trato digno y humanizado. Somos líderes referentes en la región y a nivel nacional en nuestro modelo de negocio de mono especialidad de oftalmología siendo una organización de confianza y garantía de la calidad asistencial.

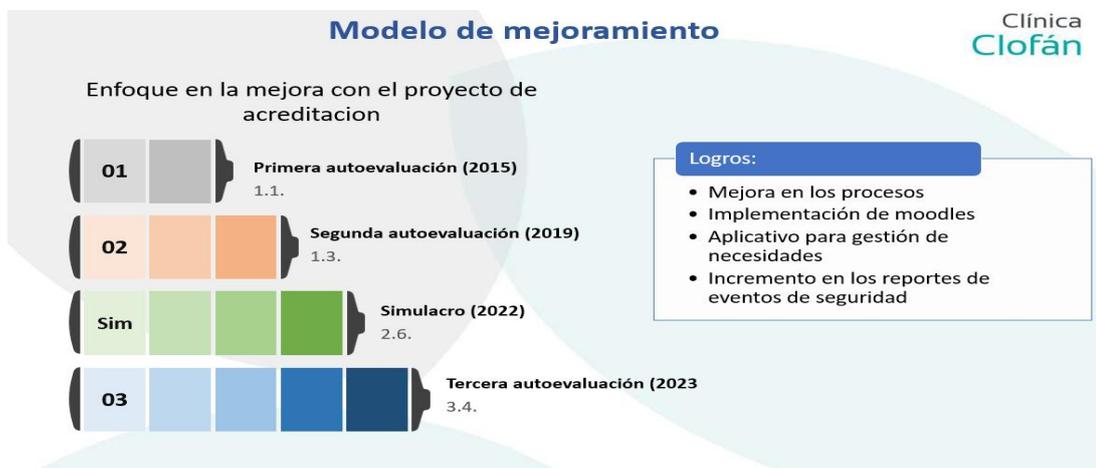
Megas:

- **Obtener la acreditación nacional en salud como medio para la excelencia en la atención y la eficiencia de procesos.**

En el año 2023 avanzamos con la auditoria de habilitación por ejecutivos del corporativo con 166 hallazgos que fueron cerrados en 100%. Se recibió la visita de la secretaría en la que se presentaron 58 hallazgos que fueron corregidos en un 100%.

Del primer ciclo de autoevaluación se priorizaron 145 oportunidades de mejora ejecutadas en 97%. La segunda evaluación por parte de ejecutivos llegamos a una calificación de 3,4.

Se solicita la vista del ente acreditador para la acreditación en salud colombiana, estamos pendientes de la visita en primer semestre 2024.02.28



Para 2024:

- Certificado de Acreditación Nacional
- Proyecto de Acreditación en JCI
- Proyecto de Centro de Excelencia en Degeneración Macular
- Proyecto Galardón Galardón Hospital Seguro.

- **Crecimiento sostenido con rentabilidad y liquidez de acuerdo con el plan de negocios.**

Dentro de la iniciativa de procesos eficientes se ha trabajado la iniciativa para garantizar la oportunidad y confiabilidad del proceso de compras y cadena de abastecimiento en la cual hemos controlado las cancelaciones de cirugía por desabastecimiento de insumos que en promedio estuvo por debajo de la meta del 0,5%. La rotación de inventario cumplió su meta menor de 2. La confiabilidad el inventario estuvo cerca del 100% dentro de la meta establecida

- **Investigación e innovación**

En esta iniciativa se inició la documentación del proceso de investigación, adhiriéndonos con el centro de investigación corporativo localizado en la Clínica Medellín y se logró una alianza con el grupo de investigación del CES para establecer las condiciones de iniciar investigaciones. Pendientes de desarrollarlo en la línea de tener primeros estudios y publicaciones.

Se fortalecieron los convenios de docencia servicio cumpliendo los requisitos normativos correspondientes en 98%. Se acordaron contraprestaciones más tangibles que lograron se utilizadas con ejecución del 100%.

- **Productividad operacional.**

El incrementar de las ventas con rentabilidad en el segmento privado es nuestra prioridad, Construimos la base de datos de médicos a quienes no acercamos mediante la visita médica con el fin que conocieran de cerca nuestro modelo de atención diferenciada para los pacientes y presentando los beneficios. Por otro frente de trabajo nos enfocamos en seguir creciendo las empresas industriales y de servicios para atender los servicios de oftalmología sin intermediación de EAPB o Aseguradores privados logrando adherencia y fidelización. Hicimos acompañamiento a las aseguradoras privadas captado necesidades y oportunidades de mejora en la atención de los pacientes.

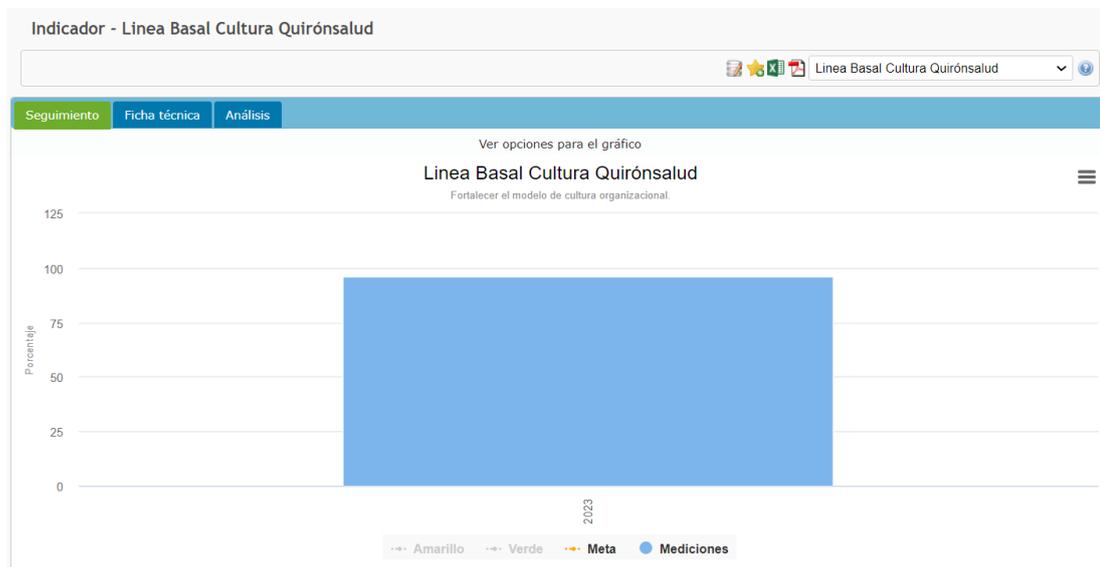
El plan comercial se ejecutó en un 100% para 2023, las compras en negociaciones grupales se duplicaron llegando a \$150 MM en el Q4 que además generaron un ahorro de \$60 MM en el mismo Q. También se implemento el software gestión en línea que representó una mejora indiscutible en el tramite de todos los ordenamientos médicos en la organización.

Muchas otras acciones se implementaron para mejorar la productividad de la compañía logrando crecer en las ventas en el segmento privado.

- **Talento Humano**

La compañía sigue en su línea estratégica de mantener una estructura organizacional altamente competente desde su preparación académica, como de su experiencia reteniendo sus mejores líderes. En 2023 se refrescó el modelo de cultura organizacional actualizando el modelo de cultura acordando las nuevas características de nuestro líder fortaleciendo sus competencias e impulsando los valores corporativos de Quirónsalud.

Nos empeñamos en modernizar la ruta de experiencia del empleado desarrollando estrategias de endomarketing, actualizando la identidad corporativa en las personas, los sistemas y las comunicaciones. Definimos nuestro nuevo organigrama basados en la holocracia capacitando y empoderando en todos los niveles de la empresa. Se actualizó el concepto de calidad de vida agregando una mejor propuesta de valor al empleado. Medimos y gestionamos el riesgo psicosocial con estrategias ganadoras como comer es primero. Se definió el manual de competencias para que respondiera a los objetivos organizacionales, se implementó el campus virtual en Moodle para responder a muchas necesidades de inducción, reinducción y capacitación. Se renovó el proceso de desempeño para reconocer a los mejores exponentes de nuestra cultura Clofán.

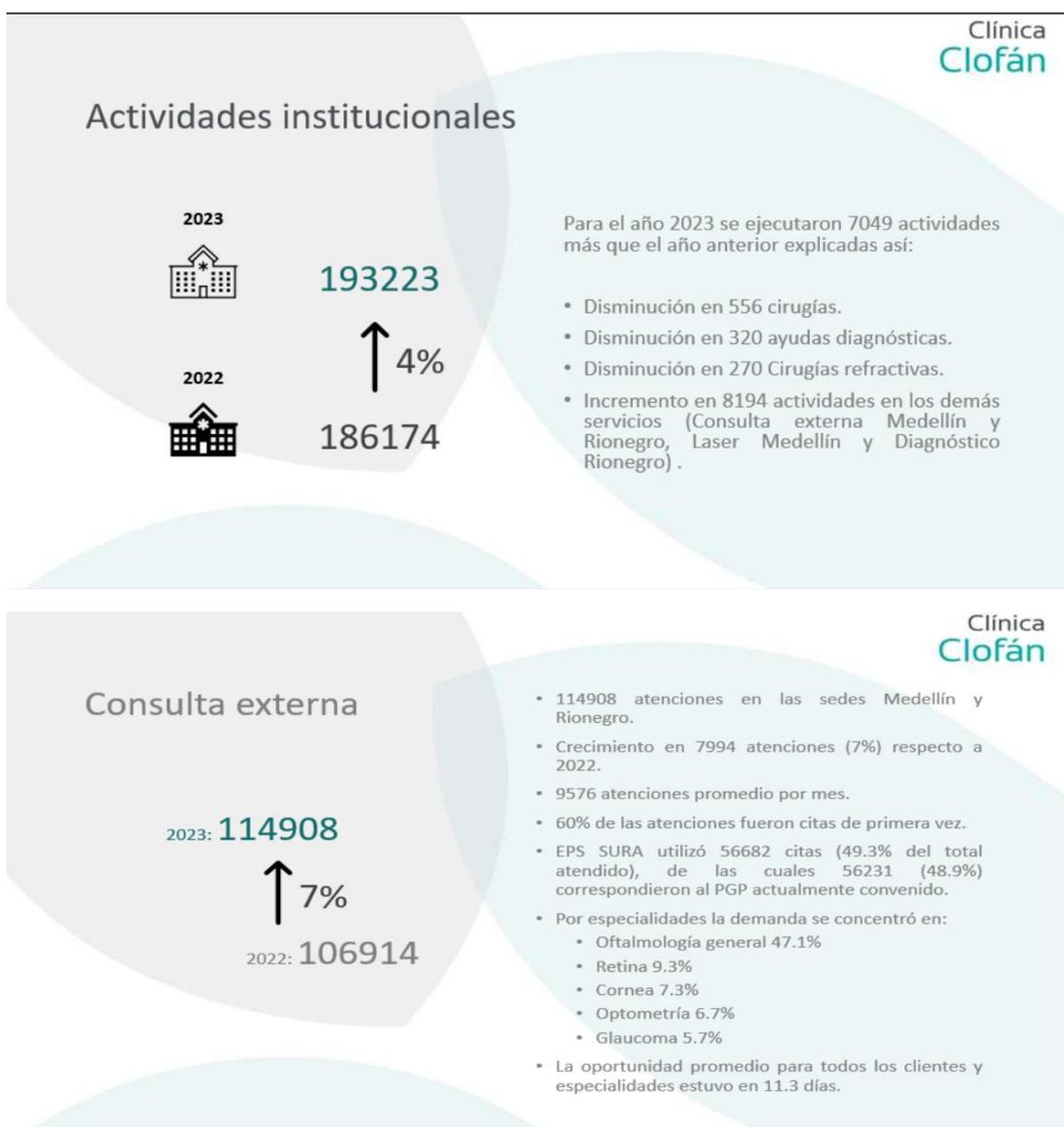


Estamos convencidos que la estrategia que hemos escogido para lograr nuestros propósitos es nuestro mayor valor. Más allá de lo que logramos es como mantenemos nuestras convicciones intactas para lograr un resultado que nos enorgullece. Una excelente noticia ha sido que nuestra escogencia estratégica 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:



Ayudas diagnósticas

2023: **56502**



2022: **56822**

- 56502 atenciones en las sedes Medellín y Rionegro.
- Disminución en 320 atenciones (1%) respecto a 2022.
- 4735 atenciones promedio por mes.
- EPS SURA, utilizó 18582 exámenes (33% del total ejecutado), a través del modelo PGP.
- En orden de participación SURA Póliza representó el 19% de atenciones y pacientes particulares el 11%.
- Por equipos la demanda se concentró en:
 - OCT
 - Pentacam
 - Biometría
 - Campos Visuales
- La oportunidad promedio para todos los clientes y especialidades estuvo en 14.8 días.

Cirugía

2023: **13751**



2022: **14307**

- Se realizaron 13751 cirugías en 2023.
- Disminución en 556 atenciones (4%) respecto a 2022.
- 1146 cirugías realizadas en promedio por mes.
- 4404 cirugías (32% del total ejecutado), correspondieron a pacientes de EPS SURA a través del modelo PGP.
- En orden de participación los pacientes particulares (4065) representaron el 30% y SURA póliza (1544) el 11% de las cirugías realizadas.
- Los procedimientos más realizados fueron:
 - FACO 4591 (30%)
 - Inyección intravítrea 2167 (15.6%)
 - Blefaroplastia superior 1625 (8.5%)
 - Cirugía Lasik 1132 (8.1%)
 - Resección de pterigión 813 (5.6%)
- La demanda en pacientes particulares correspondió en orden a: Lasik 1123, Blefaroplastia Sup 898 , Faco 759, Blefaro inf 343 y Femtolasik 260.
- La ocupación promedio de la capacidad instalada en quirófanos para el año 2023 fue del 47.5%

Refractiva

2023: **1455**
↓ 16%
2022: **1725**

- 1455 cirugías realizadas en 2023.
- Disminución en 270 atenciones (16%) respecto a 2022.
- 121 atenciones promedio por mes.
- En 2023 se realizaron 498 Lasik, que equivalen a 502 menos que en 2022, una disminución del 46%.
- Hubo crecimiento en Femtolasik en 185 procedimientos más que en 2022 (18 vs 203), equivalentes a un 1028% de incremento.
- En orden de frecuencia los procedimientos más realizados fueron:
 - Lasik 598 (41%)
 - PRK 500 (34%)
 - Femtolasik 203 (14%)
 - Implante de anillos 88 (6%)
- La oportunidad promedio para todos los clientes y especialidades estuvo en 14.8 días.

Laser

2023: **4584**
↑ 5%
2022: **4384**

- 4584 atenciones en la sede Medellín.
- Crecimiento en 200 atenciones (5%) respecto a 2022.
- 382 atenciones promedio por mes.
- 1194 procedimientos (26% del total ejecutado), correspondieron a pacientes de EPS SURA a través del modelo PGP.
- En orden de participación los pacientes particulares (877) representaron el 19% y SURA póliza (813) el 18% de las cirugías realizadas.
- Por procedimiento los de mayor frecuencia fueron:
 - Iridotomía asistida 2074 (23%)
 - Capsulotomía asistida 1113 (12%)
 - Reparación de lesión retinal 527 (6%)
 - Trabeculoplastia asistida 364 (4%)
 - Iridoplastia asistida 130 (1%)

Consulta VIP



- Se atendieron 4766 citas entre junio y diciembre de 2023.
- Facturación total generada \$ 1.585.954.346.
- Ticket promedio por consulta \$ 332.764
- Ocupación de capacidad promedio 50%.
- Ingreso por unidades funcionales en millones:
Cx \$649, Cext \$381, Dx \$279, Opt \$144, Farm \$130
- Principales usuarios en porcentaje:
Institucional y VSC 24%, SURA Póliza 16%, Particular 8%, otras MP 18%

Además

- De manera conjunta con el comité académico y el área de comunicaciones se organizaron el XII Congreso internacional de oftalmología de la clínica y los College Clofán a lo largo del año.
- En asocio con la universidad CES se dio apertura en el mes de julio al primer fellow de oftalmología en el departamento de Antioquia (Entrenamiento avanzado en retina).
- Se logró la inclusión de la clínica en dos protocolos de investigación en dispositivos médicos, uno para glaucoma y uno para retina.
- Se apoyó desde el proceso asistencial todo lo requerido para el proceso de habilitación institucional.
- Así mismo se desarrollaron todas las actividades requeridas para presentar al Icontec el informe de autoevaluación de acreditación en las fechas requeridas.
- Se logró por parte del proceso asistencial un muy buen desempeño en el cumplimiento de los indicadores corporativos de calidad y de seguridad del paciente a lo largo de todo el año 2023.

2. Aspectos de mercado y clientes: ventas por cliente, mercado y servicios

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 2023 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 2023 pasaron a conformar en las ventas de Clofán el 43%.

Para pólizas y prepagadas se cuenta con una actividad de trámite interno que permite el acceso rápido a los servicios derivados de las consultas que fue reestructurada con la llegada de Gestión en Línea. Esta categoría representó el 19% de las ventas.

Con relación al aseguramiento público, se mantiene una relación comercial sólida con la EPS Sura mediante un contrato de PGP, que aunque es marginal cada vez tenemos mejor control del riesgo técnico para poder mantener una mezcla simbiótica que supere las metas trazadas.

Ventas Operacionales			
	2022	2023	% Crecimiento
CONTRIBUTIVO	\$ 14.907.378.172	\$ 18.266.851.645	23%
PARTICULAR	\$ 23.228.369.827	\$ 25.410.056.545	9%
PREPAGADA	\$ 10.147.031.924	\$ 10.953.414.622	8%
SUBSIDIADO	\$ 20.294.650	\$ 32.957.554	62%
ADAPTADO	\$ 2.367.879.186	\$ 2.548.145.349	8%
IPS	\$ 1.343.095.266	\$ 1.070.991.100	-20%
ARL	\$ 286.859.450	\$ 281.227.645	-2%
TOTAL	\$ 52.300.908.475	\$ 58.563.644.460	12%

Crecimiento de ventas operacionales

*Cifras expresadas en millones de pesos

dic-23			
Medicina Privada	Particulares	44%	64%
	Seguros Privados	19%	
Aseguramiento Salud Público	Contributivo	29%	36%
	Subsidiado	0%	
	Regímenes Especiales	5%	
	IPS	3%	
Aseguramiento	ARL	1%	1%

Mezcla de Mercado

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 11 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. Enamoramos 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.

KPI	Mayo	Junio	Julio	Agos.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Acum.	Meta
Nuevos Seguidores Facebook e Instagram	2.085	1.244	1.121	1.746	1.810	1.994	1.461	1.420	12.881	8.000
Visitas página web	20.270	22.048	23.114	24.121	21.754	19.440	20.270	14.312	165.329	30.000
Materiales de valor	133	240	376	330	993	257	89	36	2.454	6.000
Blefaroplastia	133	154	178	150	171	189	143	156	1.274	3.000
Refractiva	198	184	176	152	109	185	203	142	1.349	2.800
Citas a un clic	75	66	70	63	53	95	116	179	717	600
Paciente internacional	47	52	57	67	57	123	136	178	717	200

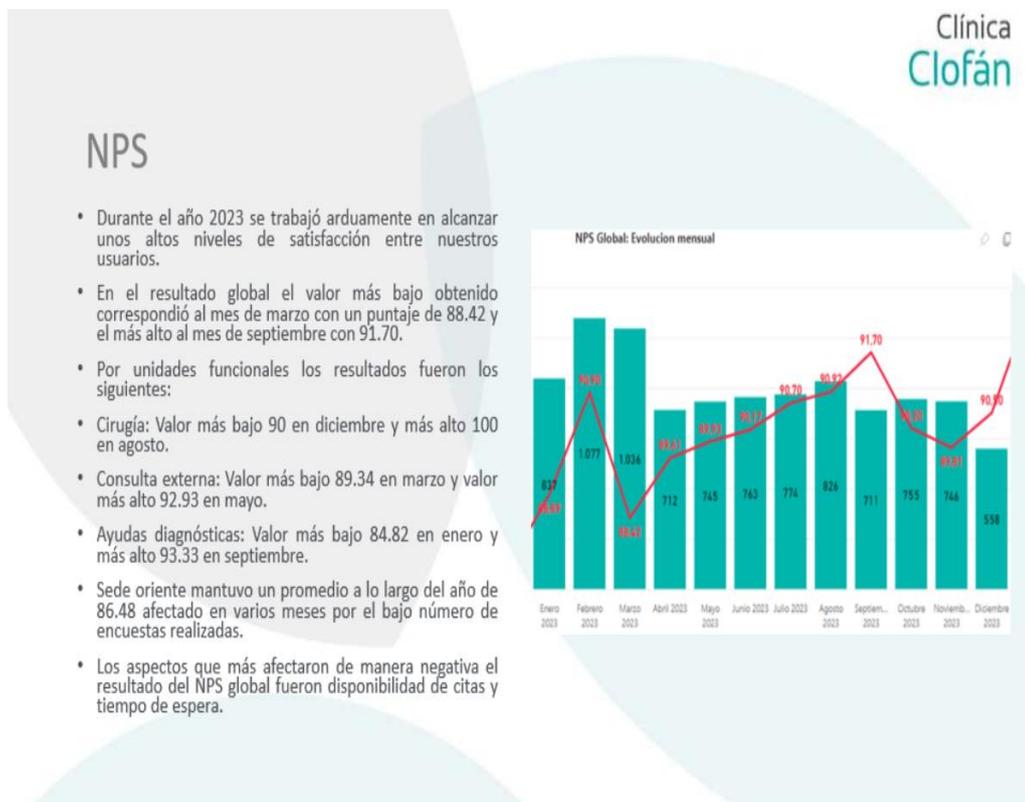
*Los indicadores se manejan para cumplimiento en el periodo de mayo a abril ya que se definieron una vez se adquirió la herramienta de Hubspot.
*Los indicadores se definen sobre el histórico pero en algunos casos las redes cambian algoritmos por demanda y puede beneficiar o afectar nuestra pauta.

3. **Aspectos de servicio, investigación y desarrollo:** NPS, publicaciones, premios, logros, acreditaciones, personas

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 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.

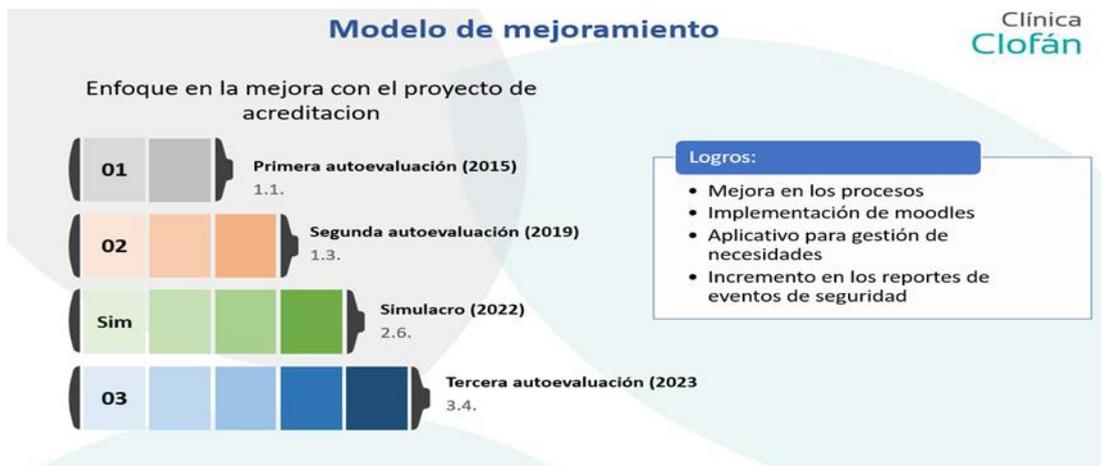
Para el año 2022 los resultados obtenidos por los diferentes servicios institucionales fueron muy relevantes y reflejaron la impronta de servicio Clofán permitiéndonos posicionarnos en el primer puesto en calificación de NPS entre las instituciones del grupo en Latinoamérica.



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.



Academia Clofán



4. Aspectos financieros:

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 2023.

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.

CLINICA OFTALMOLOGICA DE ANTIOQUIA S.A.S.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en miles de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

	Nota	31 de diciembre	
		2023	2022
ACTIVO			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	6	10,678,945	9,061,340
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	7	5,567,761	7,130,991
Inventarios	8	2,893,411	2,492,066
Otros activos no financieros	13	171,419	12,084
Activo por impuestos corriente	7	3,860,647	2,151,926
Total activo corriente		23,172,183	20,848,407
Activo no corriente			
Inversiones en instrumentos financieros		6,468	5,676
Propiedades, planta y equipo	9	36,278,003	33,962,726
Derecho de uso	11	1,002,279	894,410
Propiedades de inversión	10	12,497,166	10,495,441
Activos intangibles	12	511,667	459,201
Impuesto diferido activo	20	2,823,511	2,643,203
Total activo no corriente		53,119,094	46,460,657
Total activo		76,291,277	69,309,064
PASIVO			
Pasivo corriente			
Obligaciones financieras	14	1,200,000	1,200,000
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	15	8,788,667	8,054,985
Pasivo por derecho de uso	11	159,817	117,553
Pasivos por impuestos	16	4,004,861	3,033,189
Beneficios a empleados	17	1,175,204	1,003,356
Otros pasivos no financieros	18	583,298	939,491
Provisiones	19	20,000	-
Total pasivo corriente		15,931,847	14,348,574
Pasivo no corriente			
Obligaciones financieras	14	138,000	1,638,000
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	15	72,260	524,962
Pasivo por derecho de uso	11	897,293	860,957
Provisiones	19	1,053,731	2,088,529
Impuesto diferido pasivo	20	11,356,954	11,597,636
Total pasivo no corriente		13,618,238	16,710,084
Total pasivo		29,450,085	31,058,658
PATRIMONIO			
Capital	21	2,734,325	2,734,325
Superávit de capital		1,694,601	1,694,601
Reservas	21	18,563,789	18,563,789
Utilidad del ejercicio		8,590,786	1,828,388
Utilidad de ejercicios anteriores		15,257,691	13,429,303
Total del patrimonio		46,841,192	38,250,406
Total del pasivo y del patrimonio		76,291,277	69,309,064

CLINICA OFTALMOLOGICA DE ANTIOQUIA S.A.S.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES CONSOLIDADO
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023 Y 2022
(Cifras expresadas en miles de pesos colombianos, salvo que se indique otra cosa)

	Nota	Año terminado el 31 de diciembre	
		2023	2022
Ingresos ordinarios proveniente de contratos con clientes	22	68,458,227	61,895,171
Costo de ventas	23	(46,652,728)	(43,462,050)
Utilidad bruta		21,805,499	18,433,121
Gastos de administración	23	(14,395,766)	(13,958,779)
Otros ingresos, neto	24	3,994,712	1,876,056
Utilidad operacional		11,404,445	6,350,398
Ingresos financieros	25	1,109,498	544,176
Costos financieros	26	(1,028,012)	(1,077,013)
Utilidad antes de la provisión para impuesto sobre la renta		11,485,931	5,817,561
Provisión para impuesto sobre la renta	28	(3,316,135)	(2,748,103)
Ingreso (gasto) por impuesto diferido	20	420,990	(1,241,070)
Utilidad neta		8,590,786	1,828,388

5. Aspectos legales

INFORME DE GESTIÓN

Situación Jurídica de la Compañía con corte a 31 de diciembre de 2023

****Clínica Oftalmológica de Antioquia S.A.S****

1. Eventos Jurídicos

En materia de reclamaciones o eventos jurídicos la Sociedad atendió lo siguiente durante el 2023:

1.1. Reclamaciones de responsabilidad civil.

A la fecha de corte del presente informe, la Sociedad cuenta con 11 reclamaciones civiles activas, de las cuales 1 se encuentran en etapa prejudicial y 10 en etapa judicial.

Las pretensiones de estas reclamaciones ascienden a \$2.498 millones pesos aproximadamente.

1.2. Procesos administrativos sancionatorios

A la fecha de corte del presente informe, la Sociedad no cuenta con procesos administrativos sancionatorios los cuales se encuentran en curso de presentación de descargos y alegatos de conclusión.

1.3. Indagaciones preliminares

A la fecha de corte del presente informe, la Sociedad no cuenta con indagaciones preliminares por parte de las entidades de vigilancia y control por cumplimiento regulatorio.

1.4. Reclamaciones de naturaleza laboral

A la fecha de corte del presente informe, la Sociedad cuenta con CERO (0) procesos judiciales de naturaleza laboral.

1.5. Actualmente la Sociedad presentó reclamaciones de acreencias en instancia judicial y/o ante agente liquidador contra de las siguiente Entidades Promotoras de salud: Coomeva EPS, Asociación Barrios Unidos – AMBUQ y SaludCoop EPS. Las acreencias presentadas ascienden a un valor aproximado de \$3,176,745,341 con saldo a la fecha de \$1,901,019,371

1.6. Así mismo, se adelantaron procesos de recuperación jurídica de cartera en contra de pacientes particulares por valor aproximado de \$0 millones de pesos.

2. Posición frente a procesos de factoring.

En cuanto a los proveedores, se resalta que, en cumplimiento de lo indicado en el artículo 87 de la Ley 1676 de 2013, la Sociedad no obstaculizó a los proveedores en su intención de realizar alguna operación de factoring con las facturas de venta expedidas por ellos a la sociedad durante el periodo fiscal objeto del informe.

3. Cumplimiento de obligaciones frente al Sistema General de Seguridad Social Integral y de naturaleza laboral.

En cumplimiento del Decreto 1406 de 1.999 (Art. 11 y 12) la sociedad cumplió durante el periodo parcial 2023, con corte a 31 de diciembre de 2023, con sus obligaciones de autoliquidación y pago de los aportes al sistema de Seguridad Social Integral. De igual forma, los datos incluidos en la información son correctos y se han determinado fielmente las bases de cotización. Cabe precisar que a la fecha del corte del ejercicio, la sociedad no tenía a su cargo obligaciones laborales de ninguna naturaleza por fuera de aquellas que el giro ordinario del negocio exige o las que se presentan en este informe, y se espera no adquirir obligaciones de carácter extraordinario en el futuro.

4. Protección de la propiedad intelectual

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 603 de junio de 2000, la Junta Directiva y el Gerente de la Compañía certifican que la Sociedad:

- a. Ha dado cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor con respecto a los diferentes *software* y programas informáticos que se utilizan en la Institución y que, para el uso de los diferentes sistemas y programas, cuenta con los debidos licenciamientos otorgados por quienes se califican como los titulares o propietarios de los derechos de explotación.
- b. Ha reconocido y respetado los derechos de los diferentes investigadores que participan en los proyectos de investigación aprobados por el respectivo Comité de Ética en Investigación y de los demás autores en producciones y obras en general que se desarrollaron en la Sociedad.
- c. Sin perjuicio de las diferentes interpretaciones aplicables a las normas de derecho de autor, la Sociedad ha mantenido su compromiso con el cumplimiento de los derechos sobre Autoría y Propiedad Intelectual establecidos en la Ley 23 de 1982, la Decisiones Andinas 351 de 1993 y 486 de 2000 y demás normatividad asociada.

5. Libre circulación de la factura

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 1676 de agosto 20 de 2013, la Junta Directiva y el Gerente de la Compañía certifican que la Sociedad no ha entorpecido la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.

6. Aspectos fiscales y tributarios

Al corte de 31 de diciembre de 2023 la Sociedad se encuentra al día en el cumplimiento de obligaciones fiscales de orden local, territorial y nacional, y no se encuentra pendiente de ningún pago o declaración por presentar y/o pagar ante las correspondientes autoridades administrativas.

7. Operaciones con compañías vinculadas y accionistas

Los aspectos financieros de las operaciones que en el año 2023 se llevaron a cabo con las sociedades accionistas y vinculadas, se encuentran en las notas de los Estados Financieros y en la información anexa a éstos, dando cumplimiento a lo previsto por el artículo 446 del Código de Comercio.



Elaboró: Manuela Restrepo Vélez
Coordinadora de Operaciones Jurídicas
Antioquia
Enero de 2024

En conclusión:

- Se concluye que la Compañía **CLINICA OFTALMOLÓGICA DE ANTIOQUIA S.A. – CLOFÁN** pudo soportar el período de incertidumbre política y de riesgo alto de liquidez conservando una mezcla de mercado predominantemente privado e integrando la mayoría de las atenciones al segmento de aseguramiento público en un PGP. No se requiere endeudamiento financiero adicional sino por el contrario se amortizaron los créditos, no se requirieron 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 con el mercado público en incertidumbre política ad-portas de una reforma 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.



VICTOR HUGO ARDILA GARDENAS
GERENTE GENERAL
CLINICA CLOFAN