Estados Financieros 2021

cayre

Gestión Contable y Financiera

RIESGO DE FRACTURA S.A.
NIT 830.027.158-3
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE:
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS

	NOTA	2021	%	2020	%
Ingresos de actividades ordinarias	20	108.293.257.955	100,0%	83.097.896.388	100,0%
Costo de ventas	21	97.473.604.888	90,0%	76.497.277.853	92,1%
UTILIDAD BRUTA		**10.819.653.067**	**10,0%**	**6.600.618.535**	**7,9%**
Gastos de administración	22	5.788.038.749	5,3%	3.651.868.549	4,4%
Gastos de ventas	23	429.128.659	0,4%	603.428.530	0,7%
UTILIDAD OPERATIVA		**4.602.485.659**	**4,3%**	**2.345.321.455**	**2,8%**
Otras ganancias	24	162.554.603	0,2%	80.206.965	0,1%
Otras pérdidas	25	79.798.807	0,1%	62.449.328	0,1%
Ingresos financieros	26	129.176.051	0,1%	117.156.940	0,1%
Costos financieros	27	1.300.915.621	1,2%	1.049.460.693	1,3%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		**3.513.501.885**	**3,2%**	**1.430.775.338**	**1,7%**
Impuesto a las ganancias		1.178.424.650	1,1%	528.987.414	0,6%
RESULTADO DEL EJERCICIO		**2.335.077.235**	**2,2%**	**901.787.925**	**1,1%**

MARYI ADRIANA CASTRO URBINA
Representante legal
CC.39.762.692

LIZETH XIOMARA CAMACHO BEDOYA
Contadora Pública
TP. No.127604-T

JUAN ALBERTO SÁNCHEZ GARCIA
Revisor Fiscal
TP. No. 16441-T

cayre

RIESGO DE FRACTURA S.A.
NIT 830.027.158-3
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE:
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS

ACTIVO	NOTA	2021	2020
Corriente			
Efectivo y equivalentes al efectivo	6	5.741.686.103	2.468.677.012
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar	7	29.117.224.553	22.593.765.725
Inventarios	8	6.949.175.173	6.755.112.311
Activos no financieros corrientes	9	40.562.628	28.423.746
Total activo corriente		**41.848.648.457**	**31.845.978.794**
No corriente			
Activos financieros no corrientes	10	50.000.000	50.000.000
Deudores comerciales no corrientes	7	1.417.880.578	1.423.513.519
Propiedad Planta y Equipo	11	18.645.758.363	15.560.470.466
Intangibles distintos a la plusvalía	12	564.426.430	450.809.634
Impuesto diferido	13	72.219.432	81.543.312
Total activo no corriente		**20.750.284.803**	**17.566.336.930**
Total activo		**62.598.933.260**	**49.412.315.724**
PASIVO			
Corriente			
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	14	1.035.651.941	805.605.068
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	15	38.114.809.113	26.394.428.919
Pasivos por impuestos corrientes	16	434.339.000	260.067.240
Pasivos financieros corrientes	17	1.653.245.497	448.877.258
Total pasivo corriente		**41.238.045.551**	**27.908.978.485**
No corriente			
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	15	8.075.175.175	7.501.891.804
Pasivos financieros no corrientes	17	8.009.566.398	10.014.235.618
Impuesto diferido	13	85.474.211	80.006.203
Total pasivo no corriente		**16.170.215.784**	**17.596.133.625**
Total pasivo		**57.408.261.335**	**45.505.112.109**
PATRIMONIO			
Capital pagado	18	1.750.000.000	1.750.000.000
Prima en colocación de acciones		252.455.000	252.455.000
Reservas	19	853.139.690	1.002.960.690
Resultado del presente ejercicio		2.335.077.235	901.787.925
Total patrimonio		**5.190.671.925**	**3.907.203.615**
Total pasivo mas patrimonio		**62.598.933.260**	**49.412.315.724**

MARYI ADRIANA CASTRO URBINA
Representante legal
CC.39.762.692

LIZETH XIOMARA CAMACHO BEDOYA
Contador Público
TP. No.127604-T

JUAN ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA
Revisor Fiscal
TP. No. 16441-T

RIESGO DE FRACTURA S.A.
NIT 830.027.158-3
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO
POR LOS AÑOS TERMINADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2021 -2020
(Expresado en Pesos Colombianos)

CODIGO: AFC-FT-075
FECHA APROBACIÓN: 24-08-2016
VERSIÓN: 2

	CAPITAL SOCIAL	PRIMA EN COLOCACION DE ACCIONES	RESERVAS	UTILIDADES RETENIDAS	RESULTADOS DEL EJERCICIO	TOTAL PATRIMONIO
Saldo a 31 diciembre de 2020	**1.750.000.000**	**252.455.000**	**1.002.960.690**	**- 0**	**901.787.925**	**3.907.203.615**
Traslado de utilidades				901.787.925	- 901.787.925	- 0
Reserva legal			90.179.000	- 90.179.000		- 0
Reservas para adquisición de acciones			- 240.000.000			- 240.000.000
Pago de dividendos				- 811.608.925		- 811.608.925
Resultado del ejercicio año 2021					2.335.077.235	2.335.077.235
Saldo a 31 diciembre de 2021	**1.750.000.000**	**252.455.000**	**853.139.690**	**- 0**	**2.335.077.235**	**5.190.671.925**

MARYI ADRIANA CASTRO URBINA
Representante legal
CC.39.762.692

LIZETH XIOMARA CAMACHO BEDOYA
Contadora Pública
TP. No.127604-T

JUAN ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA
Revisor Fiscal
TP No. 16441-T

cayre	**RIESGO DE FRACTURA S.A.** **ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO COMPARATIVO** **A DICIEMBRE DE:** **(Expresado en Pesos Colombianos)**	CODIGO: AFC-FT-076 FECHA APROBACIÓN: 24-08-2016 VERSIÓN: 2 Página 1 DE 1

Flujo de Efectivo de Actividades de Operación		**2021**		**2020**
Utilidad Neta del Ejercicio		2.335.077.235		901.787.925
Más (menos) débitos (créditos) por operaciones que no afectan el efectivo				
Depreciaciones		2.030.913.542		369.073.455
Amortizaciones		238.955.493		147.127.822
Deterioro deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		136.313.347		-
Impuesto Diferido		14.791.888		
	$	**4.756.051.505**	$	**1.417.989.202**
Cambios en Activos y Pasivos Operacionales				
Inventarios		-194.062.861		3.060.805.755
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar		-6.654.139.235		-2.853.688.555
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar		12.293.663.565		6.087.161.878
Pasivos por impuestos corrientes		174.271.760		12.631.756
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados		230.046.873		191.598.151
Pasivos no financieros corrientes		1.204.368.239		1.709.265.870
	$	**7.054.148.340**	$	**8.207.774.854**
EFECTIVO PROVISTO EN LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	$	**11.810.199.845**	$	**9.625.764.057**
Aumento Activos financieros corrientes		-12.138.882		-
Compra de Propiedad, planta y equipo		-5.116.201.439		-8.969.617.755
Adquisición de Intangibles		-352.572.289		-336.900.720
Disminución/aumento capital		-		-450.000.000
EFECTIVO UTILIZADO EN LAS ACTIVIDADES DE INVERSION	$	**-5.480.912.610**	$	**-9.756.518.475**
EFECTIVO PROVISTO UTILIZADO EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACION				
Disminucion en obligaciones financieras		-2.004.669.220		774.952.171
Readquisicion de Acciones		-240.000.000		-
Reservas		-		479.337.027
Dividendos pagados		-811.608.925		-
EFECTIVO PROVISTO EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACION	$	**-3.056.278.145**	$	**1.254.289.197**
AUMENTO (DISMINUCION) EN EL EFECTIVO		**3.273.009.090**		**1.123.534.779**
Efectivo al principio del Ejercicio	$	2.468.677.012	$	1.345.142.233
EFECTIVO AL FINAL DEL EJERCICIO	$	**5.741.686.103**	$	**2.468.677.012**

MARYI ADRIANA CASTRO URBINA
Representante legal
CC.39.762.692

LIZETH XIOMARA CAMACHO BEDOYA
Contadora Pública
TP. No.127604-T

JUAN ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA
Revisor Fiscal
TP No. 16441-T

RIESGO DE FRACTURA S.A
REVELACIONES A LOS ESTADOS FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021

NOTA 1. INFORMACION DE LA SOCIEDAD

La Compañía Riesgo de Fractura S.A, fue constituida en Colombia por escritura pública No. 367 del 06 de Febrero de 1997 de la Notaria Cuarenta y Cinco de Bogotá D.C. inscrita el 12 de Febrero de 1997 bajo el número 573453 del libro IX, con una duración hasta 06 de Febrero de 2096. Las últimas reformas realizadas se efectuaron el 03 de abril de 2017 según E.P. 0961 y el 21 de septiembre de 2017 según E.P. 1087 en la ciudad de Bogotá.

El domicilio principal de la sociedad está en la Carrera 20B No. 74-46.

Su objeto social principal consiste en:

A) La prestación de servicios de diagnóstico médico especializado, tales como: ultrasonido, densitometría ósea, resonancia magnética, escanografía, ecografía, mamografía, radiología y en general todo lo relacionado con el área de imágenes médicas de diagnóstico, laboratorio clínico, servicios odontológicos, y consulta médica general y especializada.
B) Todas las actividades de droguería.
C) La importación, distribución y comercialización de equipos, productos y servicios médicos destinados a cualquier área de la medicina, así como la representación de empresas nacionales y extranjeras que fabriquen, presten servicios o los comercialicen.
D) La inversión de sus dineros a título generoso en toda clase de bienes muebles e inmuebles.
E) La participación en toda clase de sociedades mercantiles y civiles incluidas las fundaciones, asociaciones, corporaciones, agremiaciones y demás entidades sin ánimo de lucro cuyo propósito sea una, varias o todas de las siguientes actividades: La investigación científica y clínica en el área de la salud, en todos sus campos y modalidades; el desarrollo tecnológico en inmunogénica en los campos humanos, animal y vegetal; la estructura y desarrollo de programas de educación informal, dirigidos a perfeccionar, renovar o profundizar conocimiento, habilidades, experiencias, técnicas y prácticas en las áreas mencionadas.
En el desarrollo del objeto social, puede adquirir, inmuebles, adquirir, enajenar, arrendar como socio o accionista en otras compañías, cuyo objeto sea similar conexo o complementario de las actividades que la sociedad propone realizar o que faciliten el desarrollo de sus negocios, fusionarse con ellas, absorberlas. Celebrar el contrato comercial de cambio en todas sus manifestaciones y las operaciones financieras o bancarias que se requieran para el logro de sus fines, girar, endosar, aceptar, adquirir, protestar y dar en prenda o garantía toda clase de títulos valores y negociar cualesquiera otros efectos de comercio. Dar y recibir dinero en mutuo y en general celebrar todos los actos y contratos comerciales necesarios para el cumplimiento del objeto que tenga una relación directa con el mismo.

NOTA 2. HIPOTESIS DE NEGOCIO EN MARCHA

Nuestra compañía cumple la hipótesis de negocio en marcha, durante el año la administración ha realizado un análisis en todas y cada una de las actividades para el desarrollo del objeto social de la compañía y ha concluido que existen las condiciones óptimas para continuar realizando todas las actividades como IPS dentro de los próximos años.

Analizando el resultado económico obtenido durante el año 2021 se observó que la empresa refleja los siguientes indicadores en el margen EBITDA:

EBITDA: $7.783 Millones

Margen EBITDA: 7,2%

De igual manera en nuestra escritura de constitución se ve reflejada la proyección del funcionamiento de nuestra entidad hasta el 6 de febrero del año 2096.

NOTA 3. BASE DE PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Riesgo de Fractura S.A. preparó sus estados financieros de conformidad con las normas internacionales de información financiera para PYMES (NIIF PYMES) aceptadas en Colombia mediante la ley 1314 de 2009 y sus decretos reglamentarios 3022 de diciembre de 2013 y el decreto 2496 de diciembre de 2015 y se tuvieron en cuenta los preceptos de la Sección 35 Transición a la NIIF para las PYMES y para la adopción de los estados financieros de la norma local a NIIF, con corte a 1 de enero de 2016.

NOTA 4. BASES DE MEDICIÓN

4.1. Base de contabilidad de devengo

Riesgo de Fractura S.A. prepara sus estados financieros sobre la base de acumulación o devengo, por tanto, los hechos se reconocen y registran en la fecha en que ocurren.

4.2. Importancia relativa y materialidad

La información es relevante o tendrá importancia relativa si puede, individualmente o en su conjunto, influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios con base en los estados financieros, debe medirse en forma individual cada vez que ocurra una transacción relevante, inexacta, una omisión o error, considerando las circunstancias que lo rodean.

4.3. Moneda funcional y de presentación

La moneda utilizada por Riesgo de Fractura S.A. para registrar las transacciones efectuadas en reconocimiento de los hechos económicos es el peso colombiano. Sus cifras están expresadas en pesos colombianos.

4.4. Partidas en el estado de resultados integral

Entendido el estado de resultados integral, como el estado financiero que refleja la utilidad integral total, tomando tanto los ingresos y gastos que están en resultado, como los ingresos y gastos no realizados.

Riesgo de Fractura S.A. presentará todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas en un período, utilizando una clasificación basada en la función dentro de la entidad, manteniendo así la misma forma de presentación de los estados financieros.

NOTA 5. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLITICAS CONTABLES

EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO

Alcance de la política contable para Efectivo y Equivalentes al Efectivo
Esta política se aplicará para todos los Activos que corresponden a recursos en Efectivo o a inversiones que pueden ser reconocidos como Equivalentes al Efectivo.
Los recursos en Efectivo son los billetes y monedas en caja como los depósitos bancarios a la vista. Los depósitos a la vista incluyen aquellos realizados en entidades financieras que son exigibles y están disponibles de inmediato sin penalización alguna

Las inversiones que pueden ser reconocidas como Equivalente al Efectivo son las que cumplen todas las siguientes condiciones:

Son inversiones con un periodo restante hasta el vencimiento igual o menor a 90 días;
Son inversiones de gran liquidez, es decir, fácilmente convertible en efectivo;
Son inversiones que se mantienen para cumplir con los compromisos de pago a corto plazo más que para propósitos de inversión y otros; y
Son inversiones sujetas a un riesgo insignificante de cambios en su valor.

Las inversiones que no cumplen con todas las anteriores condiciones o que cumplen con algunas, serán reconocidas en la partida Activos Financieros y tendrán su propia política contable para su reconocimiento, medición y revelación.

Criterios de Reconocimiento de efectivo y equivalente al efectivo
Solo se incorporan en los estados financieros los recursos en Efectivo y las Inversiones que pueden ser reconocidas como Equivalente al Efectivo si, y solo si:
Son controlados, como resultado de sucesos pasados; Se espera obtener en el futuro beneficios económicos; Es probable que los beneficios económicos futuros asociados con el Efectivo o Equivalente al Efectivo lleguen a Riesgo de Fractura S.A.; y el costo o valor del Efectivo o Equivalente al Efectivo se pueden medir con fiabilidad.

Medición inicial del Efectivo y Equivalentes al Efectivo

Al reconocer inicialmente el Efectivo se medirá al precio de la transacción.

Para los recursos en Efectivo procedentes de transacciones en una moneda extranjera, se medirá en pesos colombianos aplicando la Tasa Representativa del Mercado (TRM) emitida por el Banco de la República en la fecha que ocurra la transacción.

Los Equivalentes al Efectivo se medirán al valor presente de los pagos futuros descontados a la tasa de interés de la inversión; que normalmente corresponde al mismo precio de transacción.

Medición posterior del Efectivo y Equivalentes al Efectivo

Al cierre del periodo que se informa se medirá el Efectivo al saldo en las cajas y en los depósitos bancarios a la vista que no tengan restricciones de uso sobre esos recursos.

Al cierre del periodo que se informa, se medirán los Equivalentes al Efectivo al valor presente de los pagos futuros descontados a la tasa de interés de la inversión, sin deducir los costos en que se pueda incurrir al disponer de la inversión.

ACTIVOS FINANCIEROS

Alcance de la política contable para los Activos Financieros
Riesgo de Fractura S.A. identificará la calidad de un instrumento financiero, cuando este dé lugar simultáneamente a un activo financiero en la empresa y a un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio (de capital) en otra empresa, o viceversa. La empresa clasificara los instrumentos financieros según las siguientes categorías:

Categorías de los Instrumento Financieros

Negociables: Para que los instrumentos financieros estén en ésta categoría deberán cumplir con cualquiera de las siguientes características: Se adquiera para su venta o recompra en el corto plazo, sean parte de un portafolio de instrumentos financieros administrados conjuntamente, con un patrón de comportamiento que ha generado resultados a corto plazo, que sea un instrumento derivado, a excepción si es cobertura o contratos de garantía, si el reconocimiento inicial se realiza a valor razonable.

Mantenidas hasta el vencimiento: En esta categoría los instrumentos financieros requieren cumplir con cualquiera de las siguientes características: Que sea un instrumento no derivado cuyos pagos son determinables o fijos, al igual que su vencimiento, No son reconocidas a valor razonable, No están disponibles para la venta, No son préstamos ni cuentas por cobrar.

Préstamos y partidas por cobrar: Los instrumentos financieros que estén en esta categoría deberán cumplir con cualquiera de las siguientes características: Que no tengan un mercado activo, Que sus pagos sean fijos, Que no sean mantenidos para la venta, Que no sean activos financieros derivados.

Disponibles para la venta: Son los activos financieros no derivados que se designan como disponibles para la venta y que no se encuentran en ninguna de las anteriores categorías.

Criterios de Reconocimiento de los Activos Financieros

Riesgo de Fractura S.A. reconocerá un activo financiero en su estado de situación financiera cuando se convierta en parte, según las cláusulas contractuales del instrumento en cuestión sea este un activo financiero, un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio.

Valoración inicial de los Activos Financieros

Corresponde al valor razonable del instrumento financiero más los costos de transacción directamente atribuibles, excepto cuando el instrumento es clasificado en la categoría de valor razonable con cambios en resultados, en cuyo caso se miden inicialmente al valor razonable.

Valoración Posterior de los Activos Financieros

Se clasifican en:

- Activos financieros al valor razonable con cambios en resultados.
- Inversiones mantenidas hasta el vencimiento.
- Préstamos y partidas a cobrar.
- Activos financieros disponibles para la venta.

Los activos financieros son medidos posteriormente a valor razonable, con excepción de las categorías de préstamos y partidas por cobrar y hasta el vencimiento, que son medidas al costo amortizado; así como los instrumentos participativos no inscritos en bolsa, que son medidos al costo en las ocasiones en que no se puede medir su valor razonable confiablemente.

DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Alcance de la política contable para Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar

Esta política se aplicará para todos los contratos que generan una cuenta, pagaré o préstamo por cobrar. Es decir, un derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero de otra empresa, negocio o persona. El término "contrato" hace referencia a un acuerdo entre dos o más partes, que les produce claras consecuencia económica en que ellas tienen poca o ninguna capacidad de evitar, por ser el cumplimiento del acuerdo legamente exigible. Por tanto, pueden adoptar una gran variedad de formas y no precisan ser fijados por escrito. Para que dicho contrato tenga validez las partes deben dar su aprobación, que puede darse de manera indirecta.

Criterios de Reconocimiento de Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar

Se reconocerán los Deudores Comerciales y las Otras Cuentas por Cobrar solo cuando Riesgo de Fractura S.A. se convierta en una parte del contrato según las cláusulas o condiciones de la deuda.

Medición inicial de Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar

Si la deuda no constituye una transacción de financiación, los Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar se medirán al precio de la transacción.

Si la deuda sí constituye una transacción de financiación, los Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar se medirán al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para una deuda similar.
Una transacción de financiación se presenta cuando Riesgo de Fractura S.A acuerda el pago de la deuda más allá de los términos comerciales normales o cuando financia a los deudores a una tasa de interés que no es una tasa de mercado.

Medición posterior de Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar
Al cierre del periodo que se informa, los Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar se medirán al valor del costo, menos el deterioro del valor, menos las bajas en cuentas.

Valor del costo de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar

El valor del costo de las partidas se determinará así:
Si las partidas se clasifican como ACTIVO CORRIENTE y la deuda no constituye una transacción de financiación: se medirán al valor no recaudado que se espera recibir de la deuda.
Si las partidas se clasifican como ACTIVO CORRIENTE y la deuda sí constituye una transacción de financiación: se medirán al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para un instrumento de deuda similar.
Si las partidas se clasifican como ACTIVO NO CORRIENTE: se medirán al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo.

Deterioro del valor de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar

La Dirección General evaluará si existe evidencia objetiva de deterioro en el valor o incobrabilidad de las Deudas por Cobrar y lo reconocerá inmediatamente como una Pérdida Por Deterioro en los Gastos.
El deterioro del valor se presenta cuando:

- Existen dificultades financieras significativas del tercero deudor.
- Existen infracciones del contrato, como incumplimientos o moras en el pago.
- Por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del tercero deudor, se otorga a éste concesiones que no le habría otorgado en otras circunstancias.
- Es probable que el tercero deudor entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera.

El deterioro del valor se reversará cuando las condiciones que lo originaron han disminuido o desaparecido su impacto sobre el valor del Instrumento de Deudas por Cobrar. El valor de la reversión no puede ser mayor al valor del deterioro que lo generó.

Se dará de baja en cuentas solo cuando:

Expiren o se liquiden los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo de las deudas por cobrar; o

Se transfiera sustancialmente a terceros todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de las deudas por cobrar.

Se reconocerá inmediatamente como una Pérdida por Baja en Cuentas.

INVENTARIOS

Esta política se aplicará para todos los Activos que:

- Se mantienen para la venta en el curso normal de la operación.
- Están en proceso de producción con vistas a esa venta.
- Corresponden a materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

Criterios de Reconocimiento de Inventarios

Se reconocerá el Inventario cuando: Sea probable que cualquier beneficio económico futuro asociado con los Inventarios lleguen a Riesgo de Fractura S.A.; y Los costos y valores del Inventario puede ser medido con fiabilidad.

Medición inicial de Inventarios: Los Inventarios se medirán al costo. El costo corresponde a la sumatoria de todos los costos de adquisición, los costos de transformación y los otros costos para dar, a los Inventarios, su condición y ubicación actuales.

Los costos de adquisición comprenden: El precio de compra; Los aranceles de importación; Otros impuestos no recuperables; El transporte y la manipulación; y Otros costos directamente atribuibles a la adquisición de los Inventarios.

No hacen parte de los costos de adquisición: Los descuentos comerciales ni las rebajas, Los intereses por créditos para el pago de los Inventarios, incluso cuando existe una transacción de financiación.

Costos de transformación: Son los relacionados con la producción de Inventarios para la venta. Incluye los costos directamente relacionados con las unidades producidas y los costos indirectos de producción variables o fijos.

Otros costos para dar condición y ubicación actuales: Se refiere a otros costos que hayan sido necesarios para dar a los Inventarios su condición y ubicación actual, siempre y cuando se haya incurrido en ellos.

No hace parte del costo de los Inventarios: los valores anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción, los costos de almacenamiento. Excepto los que son necesarios durante el proceso de producción, los costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los Inventarios

su condición y ubicación actuales, los costos de venta, como los salarios del personal de ventas y los costos de publicidad.

Medición posterior de Inventarios: A 31 de diciembre del año que se informa, la Dirección General medirán el valor de los Inventarios al menor valor entre el costo y el valor neto de realización.

El Valor Neto de Realización corresponde al precio de venta menos los costos de terminación de una partida de Inventario

Cálculo del deterioro
Si el valor neto de realización de una partida de Inventario es menor que su valor de costo, se reconoce una Pérdida por Deterioro del Valor por la diferencia entre los dos valores.
Se podrá reversar el Deterioro del Valor cada 31 de diciembre del año que se informa cuando las circunstancias que previamente causaron el deterioro hayan dejado de existir. También se pobra reversar cuando exista clara evidencia de un incremento en el valor neto de realización del Inventario como consecuencia de cambios en las circunstancias económicas.

La reversión se limita al valor original de Perdida por Deterioro de Valor, de forma que el nuevo importe en libros sea el menor entre el costo y el nuevo valor neto de realización.

Reconocimiento como un Gasto al momento de vender los Inventarios

Se reconocerá como Gasto, en la partida Costo de Ventas, el valor en libros de los artículos de Inventarios al momento de venderlos en el mismo año en que se reconocieron los Ingresos de Actividades Ordinarias correspondientes a la venta.

El valor en libros de los artículos de Inventarios vendidos resulta de multiplicar las cantidades por su costo promedio ponderado. Este resulta del promedio del costo del artículo al principio del año y del costo de los mismos comprados o fabricados en el año.

INTANGIBLES DISTINTOS A PLUSVALÍA

Alcance de la política contable para Intangibles Distintos a Plusvalía

Esta política se aplicará para todos los activos que: no tienen apariencia física; no tienen carácter monetario; y Son identificables, es decir que: Son separables: se pueden separar o dividir de Riesgo de Fractura S.A. y vendido, transferido, explotado, arrendado o intercambiado, bien individualmente junto con un contrato, un Activo o un Pasivo relacionado; o Surge de un contrato o de otros derechos legales, independientemente de si esos derechos son transferibles o separables de Riesgo de Fractura S.A. o de otros derechos y obligaciones.

Dado el caso, la Dirección General no podrá usar esta política para: activos intangibles desarrollados internamente. El costo de investigación y desarrollo se reconocerá como una partida de Gastos cuando se incurre en él. Generación interna de marcas, logotipos, sellos o denominaciones editoriales, listas de

clientes y otras que en esencia sean similares. Los costos preoperativos. Como los costos de inicio de actividades, costos legales y administrativos para la apertura de nuevas instalaciones. Costos para el lanzamiento de nuevos productos, publicidad y otras actividades promocionales. Actividades formativas. Reorganización o reubicación de una parte o la totalidad de Riesgo de Fractura S.A. La plusvalía generada internamente. En estas situaciones se deben reconocer los respectivos Gastos en el momento en que se incurra en ellos.

Criterios de Reconocimiento de Intangibles Distintos a Plusvalía

Se reconocerán los Intangibles Distintos a Plusvalía cuando cumplan con la totalidad de los siguientes requisitos: Es probable que se obtengan, en el futuro, beneficios económicos. Es decir, que el intangible contribuye directa o indirectamente a los flujos de Efectivo y de Equivalentes al Efectivo; El costo del Intangible se puede medir con fiabilidad; y no es resultado del desembolso incurrido internamente en el Intangible.

Medición inicial del Intangibles Distintos a Plusvalía

El costo de un Elemento de Intangibles Distintos a Plusvalía adquiridos de forma separada comprende: el precio de adquisición, incluyendo los aranceles de importación y los impuestos no recuperables, después de deducir los descuentos comerciales y las rebajas, y cualquier costo directamente atribuible a la preparación del Intangible para su uso previsto.

Medición posterior del Intangibles Distintos a Plusvalía: Al cierre del periodo que se informa, la Dirección General medirá todos los Elementos de Intangibles así: Al costo del elemento, Menos la amortización acumulada; menos cualquier pérdida por deterioro del valor acumulada.

Cálculo de amortización acumulada

Se considera que todos los Elementos de Intangibles tienen una vida útil finita, por lo tanto, se amortizarán forma sistemática, el cargo por amortización para cada año se reconocerá como un gasto en la partida Amortización Acumulada. A menos que la política contable de Inventarios o de Propiedad, Planta y Equipo requiera que se reconozca como parte del costo.

El importe depreciable de cada Elemento de Intangible corresponde a: su costo medido en el momento del reconocimiento (o el valor que lo sustituya), menos su valor residual. Se supondrá que el valor residual de un Elemento de Intangible es cero, a menos que: exista un compromiso de un tercero para comprar el activo al final de su vida útil; o exista un mercado activo para el Elemento de Intangible y pueda determinarse el valor residual con referencia a este mercado, el cual se espera que exista al final de la vida útil.
La Dirección General evaluará factores como un cambio en el uso del elemento, avances tecnológicos y cambios en los precios de mercado para indicar si ha cambiado el valor residual de un elemento desde el periodo informado más reciente.

La Dirección General evaluará factores como un cambio en el uso del elemento, avances tecnológicos y cambios en los precios de mercado para indicar si ha cambiado la vida útil de un elemento desde el periodo informado más reciente.
Método de depreciación. La Dirección General usará como método de depreciación el método de línea recta, que consiste en dividir el importe depreciable sobre la vida útil del elemento. A menos que se pueda determinar otro método que refleje el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros derivados del Elemento.

Los cambios en el valor residual, el método de depreciación o la vida útil serán tratados como un cambio de estimación contable.

La amortización de un Elemento de Intangible comenzará cuando esté disponible para su uso, esto es, cuando se encuentre en la ubicación y en las condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la Dirección General.

Vida útil definida en los intangibles es la siguiente:

CLASE DE INTANGIBLE	VIDA UTIL
Licencias	Periodo contractual
Programas de computador	3 años

El método de amortización utilizado en los intangibles es línea recta.
Cálculo del deterioro del valor: El Deterioro del Valor se presenta cuando el valor recuperable de un Elemento de Intangible es menor a su valor en libros al cierre del periodo que se informa. El Deterioro del Valor se mide por la diferencia entre el valor en libros y el valor recuperable.

Así que la Dirección General evaluará las condiciones de los Elementos de Intangible el 31 de diciembre del año que se informa para determinar si existe alguna evidencia de deterioro del valor de estos Elementos.
Para esta evaluación, la Gerencia General considerará, como mínimo, la siguiente evidencia:

Fuentes Externas: Si el valor de mercado del Elemento ha disminuido más de lo esperado como consecuencia del paso del tiempo o del uso normal.
Si ha tenido lugar, o va a tener lugar en el futuro inmediato, cambios significativos adversos para la empresa referente a aspectos legales, económicos, tecnológicos o de mercado.
Si el valor en libros de los Elementos es superior a su valor recuperable estimado.

Fuentes Internas: Si existe obsolescencia del elemento, si ha tenido lugar, o se espera que tengan lugar en un futuro inmediato, cambios significativos en la forma en que se usa o se espera usar el Elemento, que afectarán desfavorablemente a la empresa, si se dispone de información que indique que el rendimiento económico del Elemento es, o va a ser, menor a lo esperado, si la evidencia comprueba que el valor recuperable del Elemento de Intangible es menor a su valor en libros, se reconoce también un Gasto en la partida Perdida por Deterioro del Valor de Activos.

Baja en cuentas de Intangibles Distintos a Plusvalía: Cuando disponga de él; o Cuando no se espere obtener beneficios económicos futuros por su uso o disposición.

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

Alcance de la política contable para Propiedad, Planta y Equipo:
Esta política se aplicará para todos los activos tangibles que: Se esperan usar por más de doce meses después de la fecha de presentación de los estados financieros; y se mantienen: Para uso en la producción; Para uso en el suministro de bienes o servicios; Para arrendarlos a terceros; o Para propósitos administrativos.

Criterios de Reconocimiento de Propiedad, Planta y Equipo: Se reconocerán como Elemento de Propiedad, Planta y Equipo a los recursos que cumplan con la totalidad de los siguientes requisitos:

- Es un recurso controlado como resultado de sucesos pasados.
- Es decir, el derecho de propiedad no es esencial. Un recurso mantenido en arrendamiento (operativo o financiero) podrá ser reconocido si la empresa controla los beneficios que se espera que fluyan del recurso;
- Es un recurso del cual se espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. Es decir, que contribuye directa o indirectamente a los flujos de efectivo y de equivalentes al efectivo; y
- El costo del recurso se puede medir con fiabilidad.

Las piezas de repuesto y el equipo auxiliar de los Elementos de Propiedad, Planta y Equipo se clasifican como Inventarios, y se reconocen en el resultado del periodo cuando se consumen.

La dirección evaluará si los principales componentes de un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo tienen patrones significativamente diferentes de consumo de beneficios económicos.

En este caso:
Se reconoce cada componente como un nuevo Elemento de Propiedad, Planta y Equipo;
Se distribuirá el costo inicial del Elemento entre sus componentes principales; y
Se depreciarán estos componentes por separado a lo largo de su vida útil.
Se reconocerán como gastos, del periodo en que se incurra, los costos del mantenimiento de los Elementos de Propiedad, Planta y Equipo.

Medición inicial del Propiedad, Planta y Equipo

PARA ELEMENTOS ADQUIRIDOS A TRAVÉS DE COMPRA (CONTADO O CRÉDITO)

El costo de un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo será el precio equivalente en efectivo en la fecha de reconocimiento.
Si el pago se aplaza más allá de los términos normales de crédito, el costo es el valor presente de todos los pagos futuros.

Componentes del costo. El costo de los Elementos de Propiedad, Planta y Equipo comprende todo lo siguiente: El precio de adquisición, El precio equivalente en efectivo del elemento, Más los honorarios legales y de intermediación; Más los aranceles de importación; Más los impuestos no recuperables; Menos los descuentos comerciales y las rebajas.
Todos los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la Gerencia General. Estos costos pueden incluir: Los costos de preparación del emplazamiento; Los costos de entrega y manipulación inicial; Los costos de instalación y montaje; y Los costos de comprobación de que el elemento funciona adecuadamente.

La estimación inicial de los costos de desmantelamiento o retiro del elemento, así como la rehabilitación del lugar sobre el que se asienta, la obligación en que incurre la empresa cuando adquiere el elemento o como consecuencia de haber utilizado dicho elemento durante un determinado periodo, con propósitos distintos al de producción de inventarios durante tal periodo.

Los siguientes costos no son costos de un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo. Se reconocerán como gastos cuando se incurra en ellos: Los costos de apertura de una nueva instalación productiva, Los costos de introducción de un nuevo producto o servicio (incluyendo los costos de publicidad y actividades promocionales). Los costos de apertura del negocio en una nueva localización, o los de redirigirlo a un nuevo tipo de clientela (incluyendo los costos de formación del personal). Los costos de administración y otros costos indirectos generales. Los costos por préstamos.

PARA ELEMENTOS MANTENIDO EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo se mantiene en Arrendamiento financiero solo si el contrato de arrendamiento transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad a favor de la empresa.

La Gerencia General clasifica cuales elementos se mantienen en Arriendo Financiero dependiendo de la esencia de la transacción y no de la forma legal del contrato. Podrá determinar Arrendamiento Financiero para contratos donde: El arrendamiento transfiere la propiedad del Elemento a la empresa al finalizar su plazo; La empresa tiene la opción de comprar el Elemento a un precio que se espera sea lo suficientemente inferior al Valor Razonable del mismo; El plazo del arrendamiento es por la mayor parte de la vida económica del elemento, incluso si no se transfiere la propiedad; o Los Elementos arrendados son de una naturaleza tan especializada que solo la empresa puede utilizarlos sin realizar modificaciones importantes;

La medición inicial de un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo mantenido en Arrendamiento Financiero será el menor entre el Valor Razonable y el Valor Presente de los pagos mínimos por el arrendamiento.

Este mismo valor será también reconocido en las partidas del Pasivo.

PARA ELEMENTOS ARRENDADOS A TRAVÉS DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO

Todos los demás Elementos de Propiedad, Planta y Equipo mantenidos bajo un contrato de arrendamientos que no pueda ser clasificado como Arrendamiento Financiero, serán considerados bajo arrendamiento Operativo.

En este caso la empresa no reconoce estos elementos como parte del Activo ni calcula su medición inicial.
Medición posterior del Propiedad, Planta y Equipo

Para elementos adquiridos a través de compra (contado o crédito)

Al cierre del periodo que se informa, la Gerencia General medirá todos los Elementos de Propiedad, Planta y Equipo así:

- Al costo del elemento,
- Menos la depreciación acumulada;
- Menos cualquier pérdida por deterioro del valor acumulada.

Cálculo de depreciación acumulada

Los Elementos de Propiedad, Planta y Equipo se depreciarán a lo largo de sus vidas útiles de forma sistemática. El cargo por depreciación para cada periodo se reconocerá como un Gasto en la partida Depreciación Acumulada. A menos que la política contable de Inventarios requiera que se reconozca como parte del costo.

La Dirección General deberá estimar por cada elemento de Propiedad, Planta y Equipo su importe depreciable, su vida útil y el método de depreciación.
El importe depreciable de cada elemento de Propiedad, Planta y Equipo corresponde a: Su costo medido en el momento del reconocimiento (o el valor que lo sustituya), Menos su valor residual, que corresponde al valor estimado que actualmente se podría obtener por la disposición del elemento, después de haber deducido los costos estimados por tal disposición, si el elemento tuviera ya la antigüedad y condición esperadas al término de su vida útil.

La Dirección General evaluará factores como un cambio en el uso del elemento, un desgaste significativo inesperado, avances tecnológicos y cambios en los precios de mercado para indicar si ha cambiado el valor residual de un elemento desde el periodo informado más reciente.

Vida útil. Para determinar la vida útil de un elemento se deberán considerar todos los factores siguientes:
La utilización prevista del elemento. El uso se evalúa por referencia a la capacidad o al producto físico que se espere del mismo.
El desgaste físico esperado, que dependerá de factores operativos tales como el número de turnos de trabajo en los que se utilizará el elemento, el programa de reparaciones y mantenimiento, y el grado de cuidado y conservación mientras el activo no está siendo utilizado.

La obsolescencia técnica o comercial procedente de los cambios o mejoras en la producción, o de los cambios en la demanda del mercado de los productos o servicios que se obtienen con el activo.
Los límites legales o restricciones similares sobre el uso del elemento, tales como las fechas de caducidad de los contratos de arrendamiento relacionados.

La depreciación de la propiedad planta y equipo se establece con las siguientes vidas útiles por tipo de elemento:

TIPO DE ELEMENTO	VIDA UTIL
EQUIPOS MEDICOS	15 AÑOS
EQUIPO DE OFICINA	10 AÑOS
EQUIPO DE COMPUTO	5 AÑOS
VEHICULOS	15 AÑOS
MAQUINARIA Y EQUIPO	15 AÑOS
REMODELACIONES	15 AÑOS

La Dirección General evaluará factores como un cambio en el uso del elemento, un desgaste significativo inesperado, avances tecnológicos y cambios en los precios de mercado para indicar si ha cambiado la vida útil de un elemento desde el periodo informado más reciente.

Método de depreciación. La Dirección General usará como método de depreciación el método de línea recta, que consiste en dividir el importe depreciable sobre la vida útil del elemento

Si el Elemento se mantiene bajo arrendamiento financiero y no existe certeza de que Riesgo de Fractura S.A (como arrendatario) obtendrá la propiedad al término del arrendamiento, se depreciará totalmente a lo largo de su vida útil o del plazo del arrendamiento, el que fuere menor.

Los cambios en el valor residual, el método de depreciación o la vida útil serán tratados como un cambio de estimación contable.

La depreciación de un activo comenzará cuando esté disponible para su uso, esto es, cuando se encuentre en la ubicación y en las condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la Dirección General.

La depreciación de un activo cesa cuando se da de baja en cuentas. La depreciación no cesará cuando el activo esté sin utilizar o se haya retirado del uso activo, a menos que se encuentre depreciado por completo.

Cálculo del deterioro del valor

El Deterioro del Valor se presenta cuando el valor recuperable de un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo es menor a su valor en libros al 31 de diciembre del año que se informa. El Deterioro del Valor se mide por la diferencia entre el valor en libros y el valor recuperable.

Así que la Dirección General evaluará las condiciones de los Elementos de Propiedad, Planta y Equipo el 31 de diciembre del año que se informa para determinar si existe alguna evidencia de deterioro del valor de estos Elementos.
Para esta evaluación, la Dirección General considerará, como mínimo, la siguiente evidencia:

Fuentes Externas:
Si el valor de mercado del Elemento ha disminuido más de lo esperado como consecuencia del paso del tiempo o del uso normal.
Si ha tenido lugar, o va a tener lugar en el futuro inmediato, cambios significativos adversos para la empresa referente a aspectos legales, económicos, tecnológicos o de mercado.
Si el valor en libros de los Elementos es superior a su valor recuperable estimado.

Fuentes Internas:
Si existe obsolescencia o deterioro físico del elemento.
Si ha tenido lugar, o se espera que tengan lugar en un futuro inmediato, cambios significativos en la forma en que se usa o se espera usar el Elemento, que afectarán desfavorablemente a la empresa.
Si se dispone de información que indique que el rendimiento económico del Elemento es, o va a ser, menor a lo esperado.
Si la evidencia comprueba que el valor recuperable del Elemento de Propiedad, Planta y Equipo es menor a su valor en libros, se reconoce también una Perdida por Deterioro del Valor de Activos en el ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL.

Para elementos mantenidos en arrendamiento financiero
Si en la medición inicial el contrato de arrendamiento de un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo fue clasificado como Arrendamiento Financiero, la empresa repartirá los pagos mínimos del arrendamiento entra los Costos de Financiación por los intereses y la reducción de la deuda pendiente.
Además, el Elemento será sometido a Depreciación y Deterioro del Valor de acuerdo con lo establecido en la presente política.

En caso de que no exista la certeza razonable de que la empresa reciba la propiedad de un Elemento al término del plazo del contrato de arrendamiento, se deberá depreciar totalmente a lo largo de su vida útil o en el plazo del arrendamiento, el que fuere menor.

Para elementos arrendados a través de arrendamiento operativo
Si en la medición inicial el contrato de arrendamiento de un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo fue clasificado como Arrendamiento Operativo, la empresa reconocerá los pagos por dicho arriendo como un Gasto en el periodo en que haya realizado los pagos.

Baja en cuentas de Propiedad, Planta y Equipo: Se dará de baja en cuentas un Elemento de Propiedad, Planta y Equipo: Cuando disponga de él; o Cuando no se espere obtener beneficios económicos futuros por su uso o disposición.

ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Alcance de la política contable para Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar: Esta política se aplicará para todos los contratos que generan una cuenta, pagaré o préstamo por Pagar. Es decir, un derecho contractual a pagar efectivo u otro activo financiero a otra empresa, negocio o persona.

El término "contrato" hace referencia a un acuerdo entre dos o más partes, que les produce claras consecuencia económica en que ellas tienen poca o ninguna capacidad de evitar, por ser el cumplimiento del acuerdo legamente exigible. Por tanto, pueden adoptar una gran variedad de formas y no precisan ser fijados por escrito. Para que dicho contrato tenga validez las partes deben dar su aprobación, que puede darse de manera indirecta.

Criterios de Reconocimiento de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar

Se reconocerán los Acreedores Comerciales y las Otras Cuentas por Pagar solo cuando Riesgo de Fractura S.A. se convierta en una parte del contrato según las cláusulas o condiciones de la deuda.

Medición inicial de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar

Si la deuda no constituye una transacción de financiación, los Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar se medirán al precio de la transacción.
Si la deuda sí constituye una transacción de financiación, los Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar se medirán al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para una deuda similar.
Una transacción de financiación se presenta cuando el acreedor acuerda el pago de la deuda más allá de los términos comerciales normales o cuando financia a Riesgo de Fractura S.A. a una tasa de interés que no es una tasa de mercado.

Medición posterior de Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar

Al 31 de diciembre del año que se informa, los Acreedores Comerciales y Otras Cuentas por Pagar se medirán al valor del costo, menos las bajas en cuentas

Valor del costo de los acreedores comerciales y otras cuentas por pagar

El valor del costo de las partidas se determinará así:
Si las partidas se clasifican como PASIVO CORRIENTE y la deuda no constituye una transacción de financiación: se medirán al valor no cancelado que se espera pagar de la deuda.
Si las partidas se clasifican como PASIVO CORRIENTE y la deuda sí constituye una transacción de financiación: se medirán al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para un instrumento de deuda similar.
Si las partidas se clasifican como PASIVO NO CORRIENTE: se medirán al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo.

Baja en cuentas de un instrumento de acreedores comerciales y otras cuentas por pagar

Se dará de baja en cuentas solo cuando se haya extinguido, es decir, cuando la obligación especificada en el contrato haya sido pagada, cancelada o haya expirado por cualquier razón. Se reconocerá de inmediato un Ingreso por Baja en Cuentas.

BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

Alcance de la política contable para Beneficios a los Empleados:

Esta política se aplicará para todos los tipos de contraprestaciones que Riesgo de Fractura S.A. proporciona a los trabajadores, incluidos administradores y gerentes, a cambio de sus servicios, incluso aquellos que poseen una vinculación indirecta.

Los cuatro tipos de beneficios a empleados a los que se hace referencia en esta sección son:

- Beneficios a corto plazo: son los beneficios a los empleados (distintos de los beneficios por terminación) cuyo pago será totalmente atendido en el término de los doce meses siguientes al cierre del periodo en el cual los empleados han prestado sus servicios, tales como sueldos, honorarios, seguridad social, incapacidades, comisiones, incentivos, auxilios e incluso beneficios no monetarios.

- Beneficios post-empleo: son los beneficios a los empleados (distintos de los beneficios por terminación) que se pagan después de completar su periodo de empleo en Riesgo de Fractura S.A., tales como beneficios por retiro, pensiones o jubilaciones (cuando Riesgo de Fractura S.A. realiza tal pago), seguros de vida o asistencia médica.

- Otros beneficios a largo plazo para los empleados: son los beneficios a los empleados (distintos de los beneficios post-empleo y de los beneficios por terminación) cuyo pago no vence dentro de los doce meses siguientes al cierre del periodo en el cual los empleados han prestado sus servicios, tales como vacaciones especiales tras largos periodos de vida activa o años sabáticos, beneficios por largos periodos de servicio, beneficios por invalidez de larga duración.

- Beneficios por terminación: son los beneficios por pagar a los empleados como consecuencia de la decisión de una entidad de rescindir el contrato de un empleado antes de la edad normal de retiro; o una decisión de un empleado de aceptar voluntariamente la conclusión de la relación de trabajo a cambio de esos beneficios.

Criterios de Reconocimiento de Beneficios a los Empleados

Una entidad reconocerá el costo de todos los beneficios a los empleados a los que éstos tengan derecho, como resultado de servicios prestados a Riesgo de Fractura S.A. durante el periodo sobre el que se informa.

Medición inicial de Beneficios a los Empleados

Al reconocer inicialmente los Beneficios a los Empleados Riesgo de Fractura S.A. empleará algunos de los siguientes métodos:

Como un pasivo, después de deducir los importes que hayan sido pagados directamente a los empleados o como una contribución a un fondo de beneficios para los empleados. Si el importe pagado excede a las aportaciones que se deben realizar según los servicios prestados hasta la fecha sobre la que se informa, una entidad reconocerá ese exceso como un activo en la medida en que el pago anticipado vaya a dar lugar a una reducción en los pagos a efectuar en el futuro o a un reembolso en efectivo.

Como un gasto, a menos que otra sección de estas políticas requiera que el costo se reconozca como parte del costo de un activo, tal como inventarios o propiedades, planta y equipo.

PROVISIONES Y CONTINGENCIAS

Alcance de la política contable para Provisiones y Contingencias

Esta política se aplicará para:

Las Provisiones: los pasivos con valor o vencimiento inciertos.

Los Activos Contingentes: los recursos de naturaleza posible, surgido por sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada solo porque ocurra, o deje de ocurrir, uno o más eventos inciertos en el futuro y que no están enteramente bajo el control de Riesgo de Fractura S.A.

Los Pasivos Contingentes: las obligaciones posibles, surgidas por sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada solo porque ocurra, o deje de ocurrir, uno o más eventos en el futuro y que no están enteramente bajo el control de Riesgo de Fractura S.A.

También se refieren a obligaciones presentes, surgidas por sucesos pasados y no se han reconocido como Pasivos porque:

- No es probable que para liquidarla se vaya a requerir una salida de recursos que incorporen beneficios económicos; o
- El valor de la obligación no puede ser medido con la suficiente fiabilidad.

Criterios de Reconocimiento de Provisiones

Se reconocerán Provisiones solo cuando:

Exista una obligación cierta a 31 de diciembre del año que se informa como resultado de un suceso pasado; Sea probable (es decir, exista mayor posibilidad de que ocurra que de lo contrario) que Riesgo de Fractura S.A. tenga que desprenderse de recursos que componen beneficios económicos, para liquidar la obligación; y El importe de la obligación pueda ser estimado de forma fiable.

Esto puede ocurrir cuando se tiene una obligación legal que puede ser exigida por ley, o cuando se tiene una obligación implícita porque el suceso pasado ha creado una expectativa válida ante terceros de que cumplirá con sus compromisos o responsabilidades.
Las obligaciones que surgirán como consecuencia de las acciones futuras de Riesgo de fractura S.A. no satisfacen la condición, con independencia de lo probable que sea su ocurrencia y aunque surjan de un contrato.

Siempre se reconoce la Provisión como partida del Pasivo. En compensación, el valor de la Provisión se reconoce como Gastos, excepto cuando este valor hace parte del costo de partidas de Inventarios o Propiedad, Planta y Equipo.

Medición al momento de reconocer una Provisión
Se medirá una Provisión como la mejor estimación del valor requerido para cancelar la obligación, a 31 de diciembre del año que se informa. Es decir, el valor que se pagaría racionalmente para liquidar la obligación o para transferirla a un tercero en esa fecha.
La medición de estas estimaciones no perjudica de ningún modo la fiabilidad de los Estados Financieros. La Gerencia General aplicará el juicio profesional reflejando la experiencia con transacciones similares y considerar cualquier evidencia de las condiciones que existan.

Medición posterior de Provisiones
Se descontarán contra una Provisión únicamente los desembolsos para los que fue originalmente reconocida.

La Dirección General revisará y ajustará las mediciones de las Provisiones en cada 31 de diciembre del año que se informa para reflejar la mejor estimación actual del valor que sería requerido para cancelar la obligación en esa fecha.
Cualquier ajuste a los valores previamente reconocidos se reconocerá en resultados, a menos que la provisión se hubiera reconocido originalmente como parte del costo de un activo.

Reconocimiento y Medición de Activos y Pasivos Contingentes
No se reconocerá ni se medirá un Pasivo Contingente como un Pasivo ya que es una obligación posible pero incierta o una obligación presente que no está reconocida.

No se reconocerá ni se medirá un Activo Contingente como un Activo. Sin embargo, cuando el flujo de beneficios económicos futuros del Activo Contingente sea prácticamente cierto se procede a reconocerlo como Activo.

INGRESOS

Alcance de la política contable para Ingresos

Esta política se aplicará para partidas de Ingresos, que se clasifican así:
Ingresos de Actividades Ordinarias: son Ingresos que surgen en el curso de las actividades ordinarias de Riesgo de Fractura S.A. que corresponden a las ventas, bien sean por el suministro de bienes y/o la prestación de servicios.
Ganancias: son Ingresos que se generan por otros motivos o actividades distintas del numeral anterior.

Criterios de Reconocimiento de Ingresos

Se reconocerán Ingresos cuando existan incrementos en los beneficios económicos en forma de entradas o incrementos de valor de los Activos, o bien como decrementos de los Pasivos, que dan como resultado aumentos del Patrimonio, distintas de las relacionadas con los aportes hechos por los Accionistas de Riesgo de Fractura S.A.
Para el reconocimiento de los Ingresos, la Gerencia General debe observar los criterios de reconocimiento de las partidas de los Activos y los Pasivos según sus respectivas políticas contables.
Los Ingresos Recibidos por Anticipado se reconocen como Otras Cuentas por Pagar (Pasivo) cuando el pago se haya recibido con anterioridad a la entrega de los bienes o a la prestación de los servicios.

Venta de inventarios o propiedad, planta y equipo

Se reconocerá el ingreso, por venta de bienes, cuando se cumpla la totalidad de las siguientes condiciones:

- Se ha transferido al comprador los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de los bienes.
- No se conserva ninguna participación en la gestión de forma continua en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni se retenga el control efectivo sobre los bienes vendidos.
- El valor de los ingresos pueda medirse con fiabilidad.
- Es probable que se obtengan los beneficios económicos asociados con la venta.
- Se pueden medir con fiabilidad los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la venta.

Venta por servicios

Se reconocerá el Ingreso, por la prestación de servicios, cuando se cumpla la totalidad de las siguientes condiciones:

- El valor de los ingresos pueda medirse con fiabilidad.
- Es probable que se obtengan los beneficios económicos asociados con la venta.
- Se puede estimar con fiabilidad el grado de terminación del servicio al final del año que se informa.
- Se pueden medir con fiabilidad los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la venta.

Arrendamientos Operativos

Se reconocerá el Ingreso, por arrendamientos operativos de Activos, en forma lineal a lo largo del plazo del arrendamiento.

Medición de los Ingresos

El valor con que serán medidos los Ingresos corresponde al mismo con que fue medida la partida de Activo o Pasivo que originaron el Ingreso. Se medirán los Ingresos al valor de la contraprestación recibida o por recibir, teniendo en cuenta el valor de cualesquiera descuentos comerciales, descuentos por pronto pago y rebajas por volumen de ventas que sean practicados por Riesgo de Fractura S.A.

Se incluirá en la medición de los Ingresos solamente las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir por parte de Riesgo de Fractura S.A., por su cuenta propia.
Se excluirá en la medición de los Ingresos todos los valores recibidos por cuenta de terceras partes, tales como el impuesto sobre las ventas.
Si la venta se acuerda a crédito y no constituye efectivamente una transacción financiera se medirá el ingreso al valor de la transacción.

Si la venta se acuerda a crédito y constituye efectivamente una transacción financiera (porque el pago se aplaza más allá de los términos comerciales normales o se financia a una tasa de interés que no es una tasa de mercado) se medirá el ingreso al valor presente de los cobros futuros acordados utilizando la tasa de interés, de entre las dos siguientes, que mejor se puede determinar:

- La tasa vigente para un instrumento de deuda similar; o bien,
- La tasa de interés que iguala el valor de la deuda al precio de contado de los bienes o servicios vendidos.

Para la medición de Ingresos por venta de servicios se estimarán los costos a medida que avance la prestación del servicio. Es decir, se medirá el Ingreso en la misma proporción de los costos incurridos por el trabajo ejecutado hasta la fecha, en relación con los costos totales estimados. Los costos incurridos por el

trabajo ejecutado no incluyen los costos relacionados con actividades futuras, tales como materiales o pagos anticipados.

NOTA 6. Efectivo y equivalentes al efectivo

El siguiente es el detalle del efectivo y equivalente al efectivo a 31 de diciembre de 2021 y 2020:

	dic-21	dic-20
Bancos cuentas corrientes	5.695.824.926	2.434.327.080
Caja	40.358.199	31.251.760
Cuentas de ahorros	3.984.311	1.568.045
Encargos fiduciarios, fideicomisos, fondos de inversión	1.518.667	1.530.127
	5.741.686.103	**2.468.677.012**

Para el cierre del año 2021 el efectivo y equivalente al efectivo no tiene ninguna restricción que pueda ver afectada la operación de la compañía.

NOTA 7. Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar

A continuación, se relaciona el detalle de los deudores comerciales a 31 de diciembre de 2021 y 2020:

Deudores clientes corto plazo	dic-21	dic-20
Entidades De Salud Régimen Contributivo	12.238.174.737	16.023.029.200
Unión Temporal Compensar	11.928.153.379	-
Empresas Medicina Prepagada	1.626.440.481	1.537.907.632
Particulares - Personas Jurídicas	882.784.024	995.120.200
Entidades De Salud Régimen Subsidiado	373.589.013	454.602.071
Institución Prestadoras De Salud - IPS	242.830.578	1.043.912.344
Entes Territoriales	164.334.316	164.072.016
Entidades Régimen de Excepción	64.655.645	51.972.014
Particulares - Personas Naturales	35.640.823	24.457.967
Administradoras de Riesgos Profesionales	6.645.411	9.701.867
	27.563.248.407	**20.304.775.311**

Deudores clientes largo plazo	dic-21	dic-20
Entidades De Salud Contributivo	**1.417.880.578**	**1.423.513.519**

El monto de los deudores a largo plazo corresponde a las siguientes entidades respectivamente:

NIT	Entidad	Mayor a 361
830.009.783	CRUZ BLANCA E.P.S. S.A.	884.952.342
800.140.949	CAFESALUD EPS	358.677.178
800.249.241	COOPERATIVA DE DESARROLLO INTEGRAL COOSALUD	89.439.000
830.028.288	COLOMBIANA DE SALUD S A	41.008.197
900.226.715	COOSALUD ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A	13.551.059
800.162.035	SERVICIOS MEDICOS INTEGRALES DE SALUD SAS - SERVIMEDICOS SAS	15.486.402
900.612.531	GRUPO OPERADOR CLINICO HOSPITALARIO POR OUTSORSING SAS	14.766.400
TOTAL		1.417.880.578

	dic-21	dic-20
Deterioro valor (1)	- 484.137.314	- 347.823.968

(1) Deterioro de deudores comerciales

El deterioro del valor de los deudores comerciales se determinó para el año 2021 según los factores que permitirán cobrar la cartera con la entidad Cruz Blanca, dentro del saldo ya se cuenta con el reconocimiento generado con la entidad Cafesalud.

Otras cuentas por cobrar	dic-21	dic-20
Anticipo de impuesto y contribuciones o saldo a favor	1.307.139.577	998.609.172
Deudores varios	371.318.640	494.990.140
Anticipos y avances	208.632.985	974.644.864
Reclamaciones	102.902.232	106.024.649
Deudores Empleados	48.120.026	62.545.557
	2.038.113.460	**2.636.814.382**

TOTAL DEUDORES COMERCIALES	30.535.105.131	24.017.279.244

NOTA 8. Inventarios

A 31 de diciembre de 2021 y 2020, el siguiente es el detalle del rubro de inventarios:

Inventarios	dic-21	dic-20
Medicamentos	5.714.006.944	5.395.781.000
Dispositivos médicos	1.144.832.954	1.306.537.925
Útiles y papelería	59.285.977	37.417.193
Aseo y cafetería	16.513.026	15.376.193
Dotación a trabajadores	14.536.272	-
	6.949.175.173	**6.755.112.311**

Con respecto a los inventarios se refleja un aumento en medicamentos por el crecimiento de las nuevas cohortes que se atendieron en el año y para los dispositivos médicos se reconocieron los insumos para la atención de los pacientes en el programa Apnea de sueño.

NOTA 9. Activos no financieros corrientes

A continuación, se detallan los activos no financieros a 31 de diciembre de 2021 y 2020 respectivamente:

Gastos pagados por anticipado	dic-21	dic-20
Seguros y fianzas	34.410.760	22.369.354
Servicios pagados x anticipado	6.151.868	6.054.392
	40.562.628	**28.423.746**

Al cierre del año 2021 los seguros adquiridos por la compañía buscan respaldar condiciones propias del negocio, como son todo riesgo y responsabilidad civil que cubren el desarrollo para las actividades permanentes de la compañía, en cuanto a los servicios pagados por anticipado corresponde al pago por arriendo de la sede Tunja.

NOTA 10. Activos financieros no corrientes

Los activos financieros que son instrumentos de patrimonio están medidos al costo:

Entidad	dic-21	dic-20
Coomeva	50.000.000	50.000.000
	50.000.000	**50.000.000**

NOTA 11. Propiedad Planta y Equipo

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 los siguientes son los saldos de propiedad, planta y equipo:

	dic-21	dic-20
Propiedad, Planta y Equipo	23.994.284.874	18.878.083.435
Depreciación acumulada	- 5.348.526.511	- 3.317.612.969
	18.645.758.363	**15.560.470.466**

El movimiento también se detalla a continuación:

Clase	Saldo Dic 2020	(+) Compras	(-) Depreciación	(-) Disposiciones	(+) Depreciación disposiciones	Saldo Dic 2021
Maquinaria y equipo	222.506.744	78.251.406	38.824.642	-	-	261.933.508
Equipo de oficina	190.435.175	234.376.489	87.239.469	-	-	337.572.195
Equipo de computación y comunicación	106.521.572	106.014.979	79.670.923	16.826.338	15.013.612	131.052.902
Equipo medico	8.588.756.876	4.270.890.529	1.257.850.489	343.421.690	109.728.770	11.368.103.996
Vehículos	323.719.960	18.667.924	15.625.801	77.334.259	31.062.325	280.490.149
Mejoras en propiedad ajena	4.872.530.139	839.023.463	700.947.989	-	-	5.010.605.613
Construcciones y edificaciones	1.256.000.000	-	-	-	-	1.256.000.000
	15.560.470.466	**5.547.224.790**	**2.180.159.313**	**437.582.287**	**155.804.707**	**18.645.758.363**

La propiedad, planta y equipo incremento debido a la inversión realizada por la compañía para el desarrollo y atención de todos nuestros programas especialmente para gastroenterología y sueño, también se generaron adecuaciones de infraestructura requeridos para el correcto funcionamiento en todas las sedes a nivel nacional.

NOTA 12. Intangibles distintos a la plusvalía

A 31 de diciembre de 2021 y 2020, los saldos corresponden a:

	dic-21	dic-20
Licencias	1.132.497.845	779.925.556
Amortización acumulada	- 568.071.415	- 329.115.922
	564.426.430	**450.809.634**

Para el año 2021 se adquirieron licencias de software con la finalidad de seguir fortaleciendo el funcionamiento adecuado de herramientas que aplican todas las líneas de negocio para la compañía. Su movimiento se detalla a continuación:

Concepto	Saldo Dic 2020	(+) Compras	(-) Amortización 2021	Saldo Dic 2021
Licencias	450.809.634	352.572.289	238.955.493	564.426.430
	450.809.634	**352.572.289**	**238.955.493**	**564.426.430**

NOTA 13. Impuesto diferido activo y pasivo

	dic-21	dic-20	Diferencia
Impuesto diferido activo	72.219.432	81.543.312	-9.323.880
Impuesto diferido pasivo	85.474.211	80.006.203	5.468.008

El valor del impuesto diferido se calculó con las diferencias generadas en las bases fiscales y contables para el deterioro de cartera y las depreciaciones de la propiedad, planta y equipo.

NOTA 14. Provisiones corrientes por beneficios a los empleados a corto plazo

A continuación, se detalla los saldos pertinentes con corte a 31 de diciembre de 2021 y 2020 respectivamente:

	dic-21	dic-20
Salarios por pagar (1)	526.895.255	380.106.730
Vacaciones	291.551.741	248.632.249
Fondos de cesantías y pensiones-otros	206.828.714	161.876.991
Libranzas y pólizas	10.376.231	14.989.098
	1.035.651.941	**805.605.068**

(1) Para la vigencia 2021 este valor está compuesto principalmente por Cesantías de $422.248.491 e intereses sobre las cesantías por valor de $44.138.491 y para el año 2020 cesantías por $329.731.794 e intereses sobre las cesantías de $35.448.682, el saldo restante obedece al reconocimiento de liquidaciones de contrato al cierre de cada año.

NOTA 15. Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar

A 31 de diciembre de 2021 y 2020, los saldos se detallan a continuación:

	dic-21	dic-20
Proveedores	30.172.921.292	24.358.827.060
Proveedores UT Riesgo de factura Compensar	5.479.905.866	-
Honorarios	661.149.534	555.882.676
Arrendamientos	296.518.578	249.147.602
Cuentas en participación	291.523.335	367.580.477
Servicios de Aseo y Vigilancia	231.157.304	242.195.862
Servicios de mantenimiento	171.821.782	144.412.360

	dic-21	dic-20
Costos y gastos	151.774.472	114.394.920
Costos y gastos UT Riesgo de fractura Compensar	100.037.858	-
Servicios técnicos	93.845.286	57.295.664
Transportes, fletes y acarreos	66.633.853	83.395.763
Valores Recibidos Para Terceros	46.754.895	-
Gastos de personal	34.841.177	13.600.206
Actividades Y Eventos	32.243.700	-
CXP aportantes UT Prosueño Colombia	29.692.427	2.956.143
Gastos de representación y relaciones públicas	27.582.413	30.885.482
Servicios Públicos	17.500.304	4.296.540
Cuentas por pagar AFC Médicos	12.439.868	10.967.163
Gastos financieros	10.180.313	29.964.564
Reembolsos de gastos	6.378.495	7.532.657
Seguros	5.801.618	4.768.791
Otros pasivos por pagar	2.138.926	398.365
	37.942.843.296	**26.278.502.295**

	dic-21	dic-20
Anticipos de Clientes	171.965.817	115.926.624
Total Acreedores comerciales Corrientes	**38.114.809.113**	**26.394.428.919**
Proveedores no corrientes	8.075.175.175	7.501.891.804
Total Acreedores comerciales no Corrientes	**8.075.175.175**	**7.501.891.804**

Durante el año 2021 creamos mayores demandas en productos y servicios relacionados directamente con el crecimiento de nuestra operación, para lo cual se buscó generar negociaciones con proveedores para el suministro de medicamentos y equipos cubriendo las necesidades propias del negocio.

NOTA 16. Pasivos por impuestos corrientes

Los pasivos por impuestos corrientes comprenden los saldos a pagar corrientes para la siguiente vigencia:

	dic-21	dic-20
Impuesto sobre las ventas por pagar	45.239.000	8.741.000
Impuesto de industria y comercio	34.502.000	42.093.000
Retención en la fuente por pagar	354.598.000	208.593.000
Retención por pagar	-	640.240
	434.339.000	**260.067.240**

NOTA 17. Pasivos financieros

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 los pasivos financieros están compuestos por:

Gastos pagados por anticipado	dic-21	dic-20
Pasivo con Entidades Bancarias	4.950.978.662	6.612.390.098
Pasivo con Otras Entidades	4.711.833.233	3.850.722.778
	9.662.811.895	**10.463.112.876**

A continuación, se detallan los pasivos financieros medidos a valor razonable con corte a 31 de diciembre de 2021:

Tipo Crédito	Entidad	Saldo	Saldo corto plazo	Saldo largo plazo
Leasing	Bancolombia Leasing	185.313.581	126.514.723	58.798.858
	Banco De Occidente Leasing	84.019.665	27.127.707	56.891.958
	Banco Colpatria Leasing	885.457.741	119.239.445	766.218.296
Total Leasing		1.154.790.987	272.881.875	881.909.112
Ordinario	Bancolombia	1.451.306.421	600.000.000	851.306.421
	Banco De Occidente	1.066.901.074	747.456.631	319.444.443
	Banco Colpatria	53.310.460	32.906.991	20.403.469
	Itaú Corpbanca Colombia S.A.	69.720	-	69.720
	Crestview Business Sas	1.224.600.000	-	1.224.600.000
Total Ordinario		3.796.187.675	1.380.363.621	2.415.824.053
Particulares	Carlos Ignacio Orjuela Murcia	58.080.333	-	58.080.333
	Roció Cortes Naranjo	675.000.000	-	675.000.000
	Julia Edith Montenegro Segura	488.550.000	-	488.550.000
	Hazbon Nieto Héctor Rene	600.000.000	-	600.000.000
Total particulares		1.821.630.333	-	1.821.630.333
UT Prosueño	Aportes UT Prosueño	2.890.202.900	-	2.890.202.900
Total Prosueño		2.890.202.900	-	2.890.202.900
Total		9.662.811.895	1.653.245.497	8.009.566.398

NOTA 18. Capital Emitido

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 el capital de la compañía está compuesto de la siguiente manera:

	dic-21		dic-20
	Valor	No. Acciones	Valor
Capital Emitido autorizado	2.850.000.000	2.850.000	2.850.000.000
Capital por Suscribir	1.100.000.000	1.100.000	1.100.000.000
Suscrito y Pagado	1.750.000.000	1.750.000	1.750.000.000

NOTA 19. Reservas

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 las reservas son respectivamente para:

	dic-21	dic-20
Reserva Legal	489.561.063	399.382.063
Reservas para adquisición de acciones (1)	363.578.627	603.578.627
	853.139.690	**1.002.960.690**

(1) Durante el año 2021 se realizó una readquisición de 23.528 acciones ordinarias por parte de la compañía con un valor determinado de $240.000.000

NOTA 20. Ingresos de actividades ordinarias

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 por ingresos obtenidos de acuerdo con cada línea de negocio es el siguiente:

	dic-21	dic-20
Inteligencia de Medicamentos (1)	66.155.814.088	58.059.461.643
Medicina del sueño (2)	26.701.595.231	12.454.904.048
Consulta especializada (3)	3.225.340.997	2.399.394.343
Aplicaciones terapéuticas	2.879.088.037	3.337.720.382
Gastroenterología (3)	2.527.579.669	1.107.587.567
Inmunoterapia e inmunodiagnóstico	1.913.791.915	1.608.739.782
Comité de ética	1.660.552.557	1.469.608.305
Imágenes diagnósticas	1.215.904.250	822.409.151
Laboratorio Clínico	920.170.555	850.251.535
Programas de atención integral	787.975.052	550.902.258

	dic-21	dic-20
Educación	181.626.774	223.316.604
Investigación Clínica	123.818.830	213.600.770
	108.293.257.955	**83.097.896.388**

(1) Para inteligencia de medicamentos se presentó un incremento considerable en la dispensación de fármacos para las distintas Cohortes de atención, dentro de las cuales se encuentran principalmente VIH, Esclerosis múltiple, Osteomuscular, talla baja, enfermedades huérfanas, Dermatitis, entre otras. Así mismo se fortaleció el modelo de entregas domiciliarias a los pacientes pertenecientes a la cohorte de VIH, garantizando una óptima prestación del servicio y mejores resultados en la salud de los usuarios.

(2) Para medicina del sueño se fortaleció el equipo de especialistas y se adquirió un parque de equipos médicos que permitió maximizar el uso de la capacidad instalada con relación a la oferta real. Así mismo, se presentó un incrementó en la población usuaria de los programas de atención integral de Apnea de sueño.

(3) Para a línea de servicios asistenciales se fortaleció sus alianzas con los distintos aliados comerciales, lo que permitió un incremento en sus ingresos por prestación de servicios principalmente para procedimientos endoscópicos y consulta médica especializada.

NOTA 21. Costo de ventas

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 se detallan a continuación:

	dic-21	dic-20
Insumos y materiales dispositivos médicos (1)	71.274.844.506	59.655.597.639
Honorarios (2)	8.440.020.460	4.559.878.643
Gastos de personal (3)	7.570.400.034	6.176.806.791
Arrendamientos	2.916.943.001	2.317.668.233
Depreciaciones	2.122.665.245	350.924.915
Servicios	2.071.457.522	1.911.849.449
Diversos	930.419.569	583.462.515
Impuestos	732.942.671	269.139.005
Mantenimiento y reparaciones	427.072.888	252.614.489
Amortizaciones	243.383.942	125.572.413
Disposición de propiedad, planta y equipo	233.745.431	-
Deterioro de cartera	136.313.347	20.413.916
Adecuaciones e instalaciones	127.109.969	122.085.585
Gastos legales	90.580.627	36.301.033
Seguros	71.476.136	52.556.698
Costos de viaje	47.213.971	25.162.537
Contribuciones y afiliaciones	37.015.569	37.243.992
	97.473.604.888	**76.497.277.853**

(1) Su incremento obedece principalmente a la relación de ingresos y costos de medicamentos e insumos, la variación se debe principalmente al margen de contribución de medicamentos regulados.

(2) Durante el año se generaron varios cambios de negociación con los especialistas con el fin de cumplir la atención a los pacientes.

(3) Desde el área de talento humano también se buscó fortalecer diferentes áreas para el cumplimiento de los objetivos institucionales.

NOTA 22. Gastos de administración

Para el 31 de diciembre de 2021 y 2020 los gastos de administración se detallan a continuación:

	dic-21	dic-20
Gastos de personal (1)	3.630.833.013	1.991.407.913
Honorarios (2)	799.351.941	606.885.683
Arrendamientos	321.915.679	252.945.988
Servicios	319.632.657	197.393.621
Impuestos	265.978.466	191.613.182
Diversos	201.781.857	291.245.292
Depreciaciones	60.164.375	17.987.064
Adecuaciones e instalaciones	42.558.543	8.629.237
Gastos legales	34.006.382	14.725.129
Seguros	30.249.891	37.317.380
Provisiones	30.068.000	-
Amortizaciones	18.000.471	12.377.223
Gastos de viaje	16.756.542	15.868.239
Contribuciones y afiliaciones	7.447.812	7.199.725
Mantenimiento y reparaciones	5.611.594	6.272.873
Disposición de propiedad, planta y equipo	3.681.525	-
	5.788.038.749	**3.651.868.549**

(1) Gastos de personal administrativo el cual incluye salarios, bonificaciones, auxilios, indemnizaciones y toda la carga prestacional asumida por la compañía de acuerdo con lo establecido en las normas vigentes; de igual manera se puede observar que se presentó un incremento en gastos de personal, relacionado con el incremento en la contratación de personal.

(2) Los honorarios corresponden a la contraprestación reconocida a los miembros de Junta Directiva, Comité Financiero, Revisoría fiscal y Área Jurídica por su acompañamiento y asesoría durante el año

2021, en la toma de decisiones óptimas que permitieron el cumplimiento de los objetivos de la compañía.

NOTA 23. Gastos de ventas

A continuación, se detallan los gastos de ventas en los cuales incurrió el área comercial en la ejecución de sus labores de negociación, publicidad y manejo de relaciones públicas con los diferentes aliados durante el año 2021 y 2020 respectivamente:

	dic-21	dic-20
Gastos de personal	330.973.613	423.830.085
Diversos	30.418.520	20.097.928
Servicios	24.314.150	68.843.704
Honorarios	21.059.074	23.855.314
Gastos de viaje	8.924.176	955.808
Seguros	5.067.266	10.761.445
Impuestos	3.740.764	12.511.982
Arrendamientos	1.809.982	40.077.962
Amortizaciones	1.093.258	182.008
Depreciaciones	936.986	254.850
Gastos legales	706.921	294.889
Mantenimiento y reparaciones	83.949	995.599
Contribuciones y afiliaciones	-	474.980
Adecuaciones e instalaciones	-	291.977
	429.128.659	**603.428.530**

NOTA 24. Otras ganancias

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 el rubro de otras ganancias está conformado por los siguientes conceptos:

Ganancias	dic-21	dic-20
Indemnizaciones (1)	51.000.000	62.262.913
Aprovechamientos (2)	31.720.163	3.692.282
Reintegro de otros costos y gastos	27.597.953	12.635.462
Descuentos concedidos (3)	27.555.504	418.612
Venta de Activos Fijos	11.728.066	-
Otras recuperaciones	5.482.640	-
Subsidio empleo para jóvenes	4.769.751	-
Otras ganancias	2.700.526	-
Fotocopias	-	1.171.470
	162.554.603	**80.206.965**

(1) Las indemnizaciones por $51.000.000 corresponden al valor reconocido por la aseguradora Seguros Comerciales Bolívar S.A de acuerdo con la cobertura de la póliza por pérdida de equipo médico.

(2) Se obtuvieron aprovechamientos por valor de $31.720.163 los cuales corresponden principalmente a sobrantes de inventario como resultado de los conteos físicos en las respectivas bodegas.

(3) Se reconocieron descuentos por valor de $27.555.504 por pago antes del vencimiento de algunas obligaciones con proveedores, teniendo en cuenta los acuerdos establecidos.

NOTA 25. Otras pérdidas

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 el siguiente es el detalle de las otras pérdidas:

Pérdidas	dic-21	dic-20
Multas, sanciones y litigios (1)	67.240.000	18.929.000
Costos y gastos de ejercicios anteriores	10.948.097	34.755.497
Impuestos asumidos	981.125	8.620.443
Costos y gastos no deducibles	491.859	-
Interés por mora	137.726	144.388
	79.798.807	**62.449.328**

(1) Corresponden al reconocimiento por sanciones de obligaciones fiscales para vigencias anteriores.

NOTA 26. Ingresos Financieros

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 se obtuvieron ingresos financieros por los siguientes conceptos:

	dic-21	dic-20
Diferencia en cambio (1)	124.224.397	110.346.947
Intereses	4.951.654	6.809.993
	129.176.051	**117.156.940**

(1) La diferencia en cambio obedece al reconocimiento de nuestras obligaciones en moneda extranjera según la tasa de cierre emitida por el banco de la república la cual corresponde a $3.981,16

NOTA 27. Costos financieros

A 31 de diciembre de 2021 y 2020 los costos financieros se encuentran representados por los siguientes conceptos:

	dic-21	dic-20
Intereses (1)	659.665.057	711.407.830
Gravamen al movimiento financiero	312.082.241	215.746.767
Diferencia en cambio	206.717.153	42.523.849
Comisiones	111.246.694	66.673.512
Gastos bancarios	7.099.016	7.740.614
Descuentos comerciales condicionados	4.105.460	5.368.121
	1.300.915.621	**1.049.460.693**

(1) Durante el año gravable 2021 se cancelaron intereses a entidades financieras por valor de $343.877.377 asociados a los créditos vigentes. Así mismo se reconocieron intereses a particulares por valor de $315.787.680.

MARYI ADRIANA CASTRO URBINA	**XIOMARA CAMACHO BEDOYA**	**JUAN ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA**
Representante legal	Contadora Pública	Revisor Fiscal
CC.39.762.692	TP. No.127604-T	TP No. 16441-T

Proyecto de distribución de utilidades 2021

Proyecto de distribución de Utilidades 2021	
Utilidad Ejercicio 2021	$ 2.335.077.235,00
(-) Reserva Legal 10%	$ 233.507.724,00
Utilidad a disposición de la asamblea	**$ 2.101.569.511,00**
Acciones en Circulación	1.700.624
Dividendo por acción	$ 1.235,764

MARYI ADRIANA CASTRO URBINA

Representante legal

CC.39.762.692

Certificación de los Estados Financieros por los Años 2021 y 2020

Nosotros Maryi Adriana Castro Urbina como Representante Legal y Lizeth Xiomara Camacho Bedoya en calidad de Contador Público de Riesgo de Fractura S.A.

CERTIFICAMOS:

Que hemos preparado bajo nuestra responsabilidad los estados financieros, estado de situación financiera, estado de resultado integral, estado de cambios en el patrimonio y el estado de flujos de efectivo a 31 de diciembre de 2020, de conformidad con anexo 2. del Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015, que incorpora las Normas Internacionales de Información Financiera para entidades del grupo 2, al cual pertenecemos; incluyendo las correspondientes notas que forman parte de las revelaciones y que componen un todo indivisible con los estados financieros.

Además:

a. Las cifras incluidas son fielmente tomadas de los libros diario, mayor y balance, inventarios y auxiliares respectivos los cuales se encuentran diligenciados y al día.
b. Garantizamos la existencia de los activos y pasivos cuantificables, así como sus derechos y obligaciones registrados de acuerdo con corte de documentos y con las acumulaciones y compensaciones contables de sus transacciones en el ejercicio de fecha de presentación.
c. Confirmamos la integridad de la información proporcionada puesto que todos los hechos económicos, han sido reconocidos en ellos.
d. Los hechos económicos se han registrado, clasificado, descrito y revelado dentro de los estados financieros y sus respectivas notas.
e. No se ha dado manejo a recursos en forma distinta a la prevista en los procedimientos de la entidad.
f. Se han hecho todas las provisiones necesarias para proteger los activos de posibles pérdidas y se han registrado de acuerdo con normas contables vigentes.

Dado en la Ciudad de Bogotá D.C., a los 16 días del mes de marzo de 2022.

MARYI ADRIANA CASTRO URBINA
Representante Legal
CC.39.762.692

LIZETH XIOMARA CAMACHO BEDOYA
Contador Público
TP 127604-T

INFORME DE REVISORÍA FISCAL

Señores
Asamblea General
Riesgo de Fractura S.A

Opinión .NO MODIFICADA

He auditado los estados financieros de la sociedad RIESGO DE FRACTURA S.A(en adelante la Sociedad), que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2021, el estado del resultado, el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, así como las notas explicativas de los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros adjuntos presentan fielmente en todos los aspectos materiales la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2021, así como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en la fecha en mención, de conformidad con lo establecido en el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 y sus modificaciones que contiene las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Fundamento de la Opinión

- He llevado a cabo mi auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) incluidas en Decreto Único Reglamentario 2420 Anexo 4.
- Mi responsabilidad de acuerdo con dichas normas se describe más adelante en la sección Responsabilidades del Auditor en relación con la auditoría de los estados financieros de mi informe.
- Soy independiente de la Sociedad de conformidad con el Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (Código de Ética del IESBA) incluido Decreto Único Reglamentario 2420 junto con los requerimientos de ética que son aplicables a nuestra auditoría de los estados financieros previstos en la Ley 43 de 1990.
- Considero que la evidencia de auditoría que he obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para emitir mi opinión.

Responsabilidades de la Administración

- La dirección es responsable de la preparación y presentación fiel de los estados financieros adjuntos de conformidad con las NIIF de conformidad con el l Decreto 2420 de 2015 y sus modificaciones y del control interno que la dirección considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de incorrección material, debida a fraude o error.
- En la preparación de los estados financieros, la dirección es responsable de la valoración de la capacidad de la Sociedad de continuar como empresa en funcionamiento,

revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la Empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si la dirección tiene intención de liquidar la sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

- Los responsables del gobierno de la entidad son responsables de la supervisión del proceso de información financiera de la Sociedad.

Responsabilidad del Revisor Fiscal en relación con la Auditoría de estados Financieros.

- Mis objetivos son obtener una seguridad razonable que los estados financieros en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error
- Emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión.
- Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las NIA Normas de Auditoria Generalmente Aceptadas siempre detecte una incorrección material cuando existe.
- Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.
- También mi responsabilidad incluye la evaluación del Control Interno de la Entidad y del Cumplimiento de la Normatividad Vigente en la Organización
- Mi objetivo es obtener una seguridad razonable que los estados financieros están libres de incorrección material y emitir un de dictamen de revisoría fiscal que contiene mi opinión.
- Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría Anexo No. 4 del Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015, apliqué mi juicio profesional y mantuve una actitud de escepticismo profesional durante todo mi examen.

- También:
- Evalué la adecuación de las políticas contables aprobadas y su aplicación, la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por los órganos de dirección.
- Concluí sobre lo adecuado de la utilización, por la dirección, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándome en las evidencias de auditoría obtenida concluí que no hay incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Organización para continuar en funcionamiento.
- Mis conclusiones se basan en las evidencias de auditoría obtenida hasta la fecha de mi dictamen de revisoría.
- Me Comuniqué con los responsables del gobierno de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificada y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identifiqué en el transcurso de mi trabajo.

Otra cuestión,

Los estados financieros de la empresa Riesgo de Fractura S.A correspondientes al ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2020 fueron auditados por mí, en calidad de Revisor Fiscal donde expresé una opinión NO MODIFICADA.

Informe y Opinión sobre Control Interno de la sociedad y del Cumplimiento de la Normatividad Vigente en la Organización

El Código de Comercio establece en el artículo 209 la obligación de pronunciarme sobre el cumplimiento de normas legales e internas y sobre lo adecuado del control interno. En cumplimiento de la Parte 2, Título 1° del Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015, utilicé como criterio de valoración de riesgos y actividades de control.

Mi trabajo se efectuó mediante la aplicación de pruebas para evaluar el grado de cumplimiento de las disposiciones legales y normativas por la administración de la entidad, así como del funcionamiento del proceso de control interno, el cual es responsabilidad de la administración. Para efectos de la evaluación del cumplimiento legal y normativo utilicé los siguientes criterios:

- Normas legales que afectan la actividad de la entidad;
- Estatutos de la Sociedad
- Actas de asamblea y de junta directiva
- Manuales de funciones y procedimientos

Para la evaluación del control interno, utilicé como criterio los componentes de Control Interno contenidos en la Norma Internacional de Auditoria NIA Estos requisitos no son de uso obligatorio para la Organización, pero son un referente aceptado para establecer un sistema de control interno.

El control interno de una entidad es un proceso efectuado por los encargados del gobierno corporativo, la administración y otro personal, designado para proveer razonable seguridad en relación con la preparación de información financiera confiable, el cumplimiento de las normas legales e internas y el logro de un alto nivel de efectividad y eficiencia en las operaciones.

El control interno de una entidad incluye aquellas políticas y procedimientos que:

- Permiten el mantenimiento de los registros que, en un detalle razonable, reflejen en forma fiel y adecuada las transacciones y las disposiciones de los activos de la entidad;
- Proveen razonable seguridad de que las transacciones son registradas en lo necesario para permitir la preparación de los estados financieros de acuerdo con el marco técnico normativo aplicable , y que los ingresos y desembolsos de la entidad están siendo efectuados solamente de acuerdo con las autorizaciones de la administración y de aquellos encargados del gobierno corporativo; y

- Proveer seguridad razonable en relación con la prevención, detección y corrección oportuna de adquisiciones no autorizadas, y el uso o disposición de los activos de la entidad que puedan tener un efecto importante en los estados financieros.
- También incluye procedimientos para garantizar el cumplimiento de la normatividad legal que afecte a la entidad, así como de las disposiciones de los estatutos y de los órganos de administración, y el logro de los objetivos propuestos por la administración en términos de eficiencia y efectividad organizacional.

Debido a limitaciones inherentes, el control interno puede no prevenir, o detectar y corregir los errores importantes. También, las proyecciones de cualquier evaluación o efectividad de los controles de periodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles lleguen a ser inadecuados debido a cambios en las condiciones, o que el grado de cumplimiento de las políticas o procedimientos se pueda deteriorar.

Esta opinión se ha formado con base en las pruebas practicadas para establecer si la entidad ha dado cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, y a las decisiones de la asamblea y junta directiva, y mantiene un sistema de control interno que garantice la efectividad y eficiencia de las operaciones, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Las pruebas efectuadas, especialmente de carácter cualitativo, pero también incluyendo cálculos cuando lo consideré necesario de acuerdo con las circunstancias, fueron desarrolladas por mí durante el transcurso de mi gestión como revisor fiscal y en desarrollo de mi estrategia de revisoría fiscal para el periodo.

Considero que los procedimientos seguidos en mi evaluación son una base suficiente para expresar mi conclusión.

Conclusiones y Opinión sobre el cumplimiento legal y normativo

- Informo que, durante el año 2021, la sociedad ha llevado su contabilidad conforme a las normas legales y a la técnica contable; las operaciones registradas en los libros de contabilidad y los actos de los administradores se ajustan a los estatutos y a las decisiones de la Junta Directiva.
- La correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y se conservan debidamente
- El informe de gestión de la Administración guarda la debida concordancia con los estados financieros separados,
- La Entidad ha efectuado la liquidación y pago oportuno al Sistema de Seguridad Social Integral.
- Los administradores dejaron constancia en el informe de gestión que no entorpecieron la libre circulación de las facturas de sus proveedores de bienes y servicios.

En mi opinión, para el período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 2021 el sistema de Control Interno su diseño es efectivo, en todos los aspectos importantes con base en

lo presentado en la Norma Internacional de Auditoria NIA y la entidad ha dado cumplimiento a las leyes y regulaciones aplicables, así como a las disposiciones estatutarias, de la asamblea de accionistas y de la junta directiva, en todos los aspectos importantes.

JUAN ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA
T.P No 16.441-T
Dirección: CRA. 20 A No 74- 46
Bogotá, D.C
Fecha: 2 de marzo de 2022

INFORME DE GESTIÓN

Riesgo de Fractura S.A, CAYRE IPS

2021

Somos experiencia en salud con resultados y sentido humano

www.cayreips.com

Tabla de **Contenido**

GOBIERNO CORPORATIVO ---------- Página 3

NUESTRA HISTORIA ---------- Página 5

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO ---------- Página 9

INFORME DE GESTIÓN PROCESOS DE APOYO ---------- Página 11

INFORME DE GESTIÓN UNIDADES DE NEGOCIO ---------- Página 42

INFORME FINANCIERO ---------- Página 72

DICTAMEN REVISORÍA FISCAL ---------- Página 79

PLAN DE TRABAJO AÑO 2022 ---------- Página 82

GOBIERNO CORPORATIVO

JUNTA DIRECTIVA

Principales

Yesid Alberto Muñoz Urrego
Marta Sofia Giraldo de Trujillo
Carlos Ignacio Orjuela Murcia
Orlando Jaramillo Jaramillo
José Antonio Jaime Escobar

Suplentes

Julia Edith Montenegro Segura
Camilo Yesid Muñoz Cortes
Jorge Andrés Guevara Vaca
Ricardo Antonio Caicedo Bustos
Herman González Buriticá

COMITÉ DE GERENCIA

Maryi Adriana Castro Urbina	Gerencia General
Belcy Zuleny Garzon Imbachi	Dirección Inteligencia de Medicamentos
Marcia Sneidy Jaque Saza	Dirección Servicios Asistenciales
Guillermo Gregorio Vanegas Oviedo	Dirección línea Respiratoria

GOBIERNO CORPORATIVO

COMITÉ DE GERENCIA

Helem Beatriz Ruiz Reíta	Subdirección de Gestión Humana y Cultura
Gina Alexandra Rodríguez González	Subdirección de Calidad y Procesos
Jacqueline García Díaz	Subdirección de Infraestructura y Apoyo Operativo
Liseth Katherine Peralta García	Subdirección de Programas Integrales y AT
Mayerlis Adriana Ulloa Sepúlveda	Subdirección Contable y Financiera Senior
Germán Enrique Rozo Montero	Subdirección de TICs
Anderson Burgos Baquero	Subdirección de Facturación y Cuentas Médicas

REVISORÍA FISCAL

Principales

Juan Alberto Sánchez García

Suplentes

Clara Inés Fino Gamboa

NUESTRA HISTORIA

Nuestra Historia

1

1992

Bogotá
Un grupo de médicos fundó la Clínica de Artritis y Rehabilitación: Cayre. Donde se realizaban consultas en Reumatología, Fisiatría, Terapia Física y Ocupacional, Neurología Endocrinología y contaban con un Laboratorio Clínico.

1 2

15

1993

Bogotá y Pereira
Otro grupo de médicos crea en Bogotá un centro de diagnóstico en Osteoporosis llamado Densios y en Pereira Densitometría Ósea del Ejé Cafetero.

2 1

4

1996

Bogotá, Cali y Armenia
Se crea Densitometría Ósea del Norte en Bogotá y Densitometría del Quindio en Armenia. Densios inagura su sede de Cali para ampliar su operación.

3 1

6

1997

RIESGO DE FRACTURA

Bogotá
Se crea Riesgo de Fractura, con el servicio de Densitometría Ósea.

1 1

2

2

1998

Bogotá
Riesgo de Fractura comienza ha realizar el examen de Ultrasonido de calcáneo.

1 2

3

1999

Bogotá, Cali,
Riesgo de Fractura se fusiona con Densios, Densitometría Ósea del Ejé Cafetero y Densitometría Ósea del Norte.

3 1

9

2000

Armenia
Riesgo de Fractura se fusiona con Densitometría del Quindio.

4 1

12

2003

Bogotá Chicó
Inauguración de la nueva sede de Riesgo de Fractura con servicios especializados y un enfoque integral de atención centrado en el paciente.

5 3

18

$ 1.181 M

Nuestra Historia

3

Bogotá
Riesgo de Fractura se fusiona con la Clínica de Artritis y Rehabilitación Cayre. Riesgo de Fractura continua siendo la razón social.

5 3
69
$ 5.612 M

Bogotá
Primer Simposio Institucional.

5 8
86
$ 7.321 M

Bogotá.
Inauguración del Laboratorio de Sueño a nivel nacional.

5 9
85
$ 8.823

Todas las ciudades
Certificación ISO 9001 otorgada por el Icontec. Certificación en Buenas Prácticas Clínicas otorgado por el Invima.

5 9
87
$ 9.204 M

2012

2015

2016

2017

4

Bogotá y
Cayre es elegida como la marca para el desarrollo comercial en el sector de la salud.

5 9
105
$ 11.208
$ 11.208

Bogotá
Primer estudio de Sueño a domicilio, luego se implementaron en Cali y Pereira respectivamente.
Todas las ciudades
Implementación del Software Daruma para el sistema de gestión de calidad.

6 10 149
$ 20.603

Bogotá y Pereira
Inaguración nueva sede administrativa (Calle 74), y sede asistencial para Aplicaciones Terapéuticas (Calle 98), sede Althea en Bogotá. Inauguración sede Mega Centro Pinares en Pereira.

7 10
162
$ 15.620

Bogotá
Inicio del servicio de dispensación de medicamentos.
Todas las ciudades
Implementación del Software ERP Dinámica Gerencial, logrando un sistema de información Integrado.

7 11 150
$ 25.486

Nuestra Historia

2019

5

Bogotá y Armenia
Inauguración sede Américas y Pontevedra en Bogotá y Edificio Uninorte en Armenia.

9 11

222

$ 55.084

2020

Bogotá, Cali Pereira y Armenia
Reestructuración Estratégica.

9 11

291

$84.359

2021

Bogotá, Cali Pereira, Armenia Manizales y Tunja
Inauguración sedes Manizales, Tunja y Normandia
Ampliación sede Armenia
Adecuación sede Compensar PAC Chico

11 11

538

$ 111.414

"Las cosas no se dicen, se hacen, porque al hacerse se dicen solas", Woddy Allen.

DIRECIONAMIENTO ESTRATÉGICO

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

Para el logro de nuestros desafíos estratégicos, nos hemos estructurado por unidades de negocio, donde establecimos como prioridades estratégicas la gestión integral del riesgo, el desarrollo del talento, compromiso, identidad y sentido de pertenencia del equipo humano, para generar una experiencia gratificante a nuestros aseguradores, clientes y personas-usuarios, trayendo como beneficio la diversificación, expansión y fidelización del mercado objetivo y la creación de valor compartido.

DEBER INSTITUCIONAL

Estamos comprometidos con las personas en la preservación de la salud, proporcionando servicios confiables/seguros con calidez, desarrollando investigación y educación responsables que contribuyen a mejorar la calidad de vida, estableciendo alianzas con transparencia que generen bienestar a todos nuestros grupos de interés.

PROYECCIÓN FUTURA COMPARTIDA

Ser la institución prestadora de servicios de salud referente para el sistema, reconocida por la experiencia, flexibilidad, compromiso, generación de conocimiento y riqueza con responsabilidad social.

VALORES Y CREENCIAS

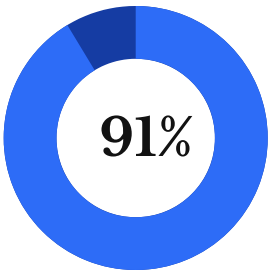
- CALIDAD: Creemos en hacer las cosas bien mejorando continuamente y buscando satisfacer las expectativas de las personas.
- SOLIDARIDAD: Creemos en la colaboración y el apoyo como parte fundamental en nuestra vocación de servicio, el compromiso social y el trabajo en equipo.
- TRANSPARENCIA: Creemos en que todas nuestras acciones deben ser éticas, claras, certeras y verificables.
- RESPONSABILIDAD SOCIAL: Creemos que debemos aportar al mejoramiento social, económico y ambiental en nuestro entorno.
- RESPETO: Creemos que debemos comprender y valorar la diversidad y las diferencias de las personas.
- GENERACIÓN DE RIQUEZA: Creemos que debemos ser sostenibles en el tiempo optimizando el uso de los recursos disponibles.

INFORME DE GESTIÓN PROCESOS DE APOYO

Satisfacción

Durante el año **2021** se realizaron **12.743** encuestas de satisfacción sobre **421.775** usuarios atendidos, lo cual representa el **3,2%.**

SATISFACCIÓN GLOBAL 2021”



95%
Meta

ATRIBUTOS MEJOR EVALUADOS

ATRIBUTOS CON MENOR CALIFICACIÓN

Unidad de Negocio Línea Servicios Asistenciales

5.242 Encuestas aplicadas

188.368 Total Atenciones

91%
Satisfacción año 2021

Unidad de Negocio Línea Respiratoria

6.886 Encuestas aplicadas

152.804 Total Atenciones

91%
Satisfacción año 2021

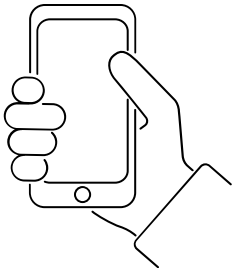
Unidad de Negocio Inteligencia de Medicamentos

615 Encuestas aplicadas

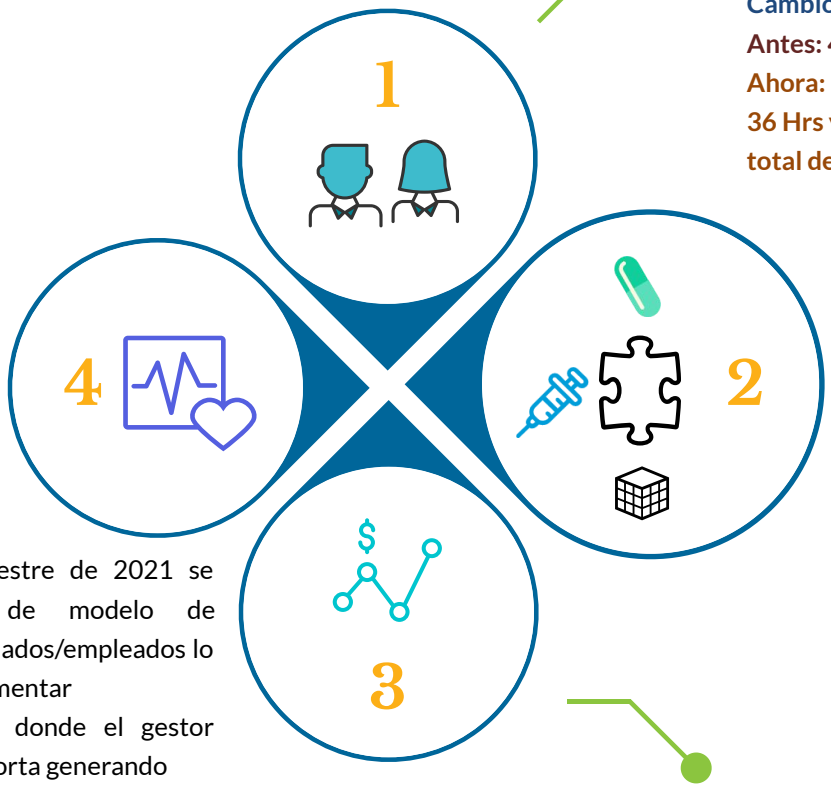
80.603 Total Atenciones

86%
Satisfacción año 2021

Gestión de Citas



Para el año 2021 el proceso de Gestión de Citas amplio su capacidad instalada migrando su operación a la nueva sede Normandía la cual cuenta con un espacio físico de 450 m2, lo cual permitió mejorar tiempos de respuesta, accesibilidad y experiencia de servicio.



Recurso Humano

Cambio en el modelo de contratación
Antes: 40 Gestores 48Hrs.
Ahora: 28 Gestores 48 Hrs, 24 Gestores 36 Hrs y 4 Gestores en sede para un total de 56 aliados/empleados.

Estandarización

Se definieron las rutas de agendamiento y reconfirmación de agendas, estableciendo puntos de control y tiempos de respuesta en los acuerdos de servicio, esto con el fin de mejorar las desviaciones en la inasistencia de los pacientes y en la optimización de las agendas de los especialistas.

Respuesta al cliente Interno

Se logra crear formulario de peticiones de agendamiento (apertura, cancelaciones y reprogramaciones) permitiendo optimizar los tiempos de respuesta y la consolidación de la información.

Servicio

A partir del 2do semestre de 2021 se realizó el cambio de modelo de contratación para los aliados/empleados lo cual nos permitió implementar horarios más flexibles donde el gestor tiene una jornada más corta generando menos niveles de estrés lo que se traduce en mejor calidad en la prestación del servicio y operativamente permite dimensionar los turnos de la operación para tener mayor número de gestores en horas pico.

Gestión de Citas

588.272
Llamadas Recibidas

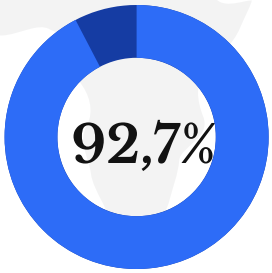
29,1%
Crecimiento respecto al 2020 (132.514)

545.477
Llamadas Atendidas

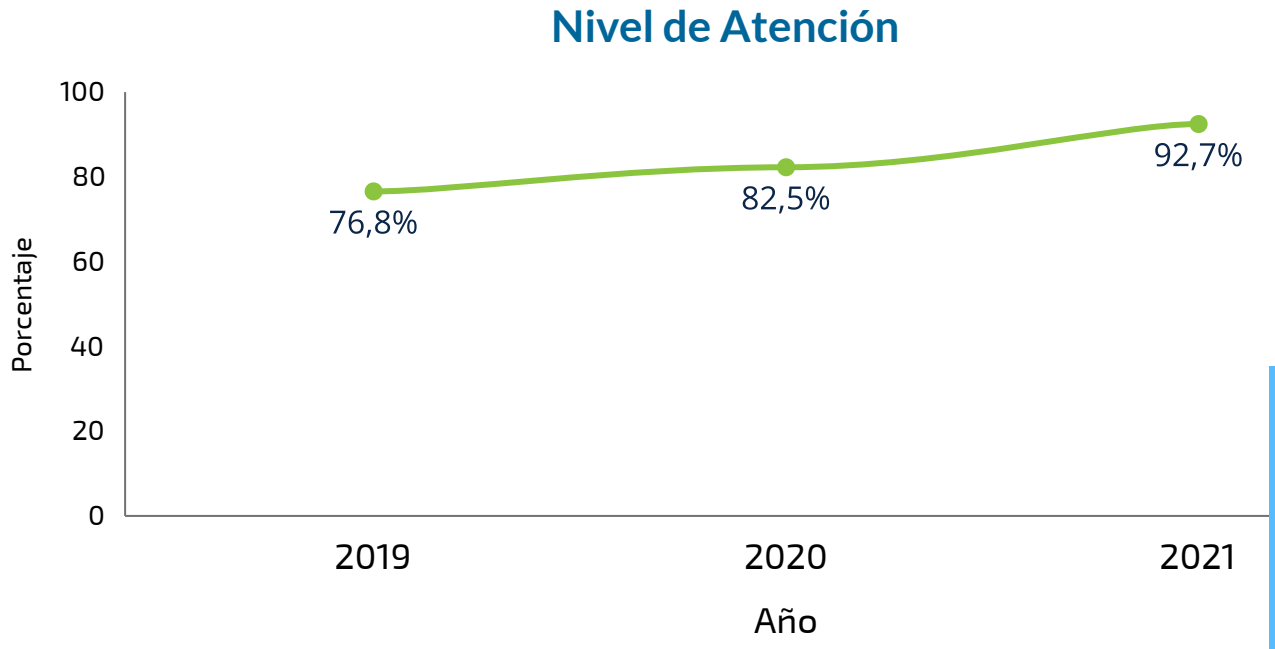
45,1%
Crecimiento respecto al 2020 (169.532)

NIVEL DE ATENCIÓN 2021”

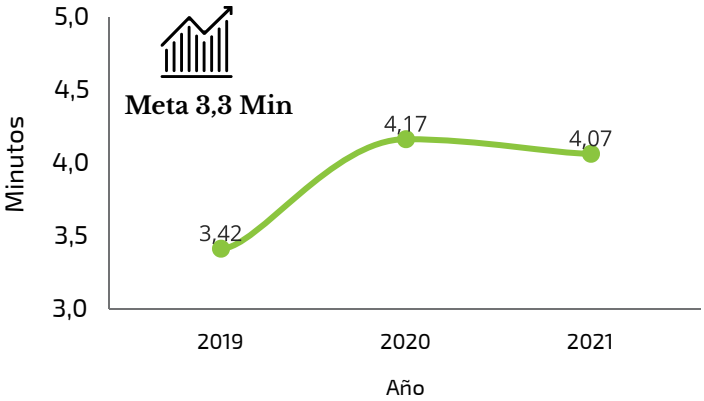
Meta 95%



10,2%
Crecimiento respecto al nivel de atención comparado con el año 2020.



TIEMPO MEDIO DE OPERACIÓN



TMO

Análisis

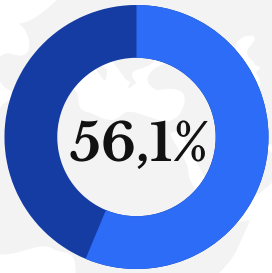
El tiempo medio de operación para el año 2021 fue de 4,07 minutos, esto se debe a la estandarización de guiones (actualización de información sociodemográfica) lo cual se traduce en una mejor experiencia de servicio para nuestros usuarios.

NIVEL DE SERVICIO 2021

Meta 80%

588.272
Llamadas Recibidas

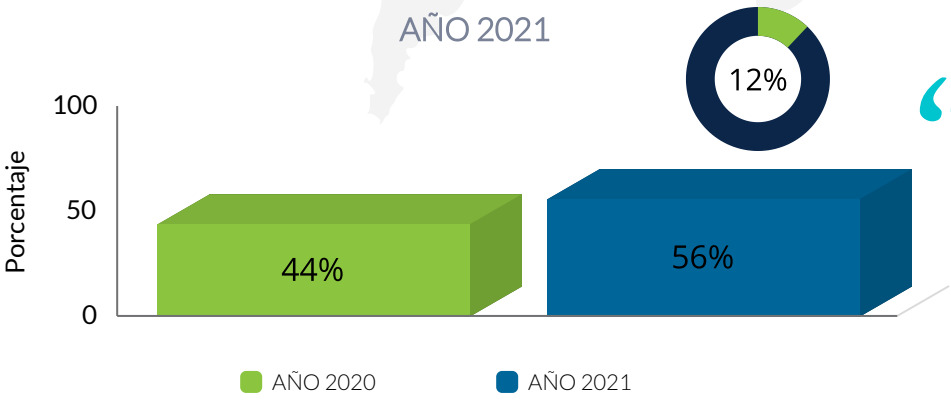
329.923
Llamadas Atendidas antes de los 20 Seg de espera.



12%
Crecimiento respecto al año 2020, se logro contestar y dar gestión antes de los 20 Seg de espera a 195.318 llamadas de mas.

NIVEL DE SERVICIO

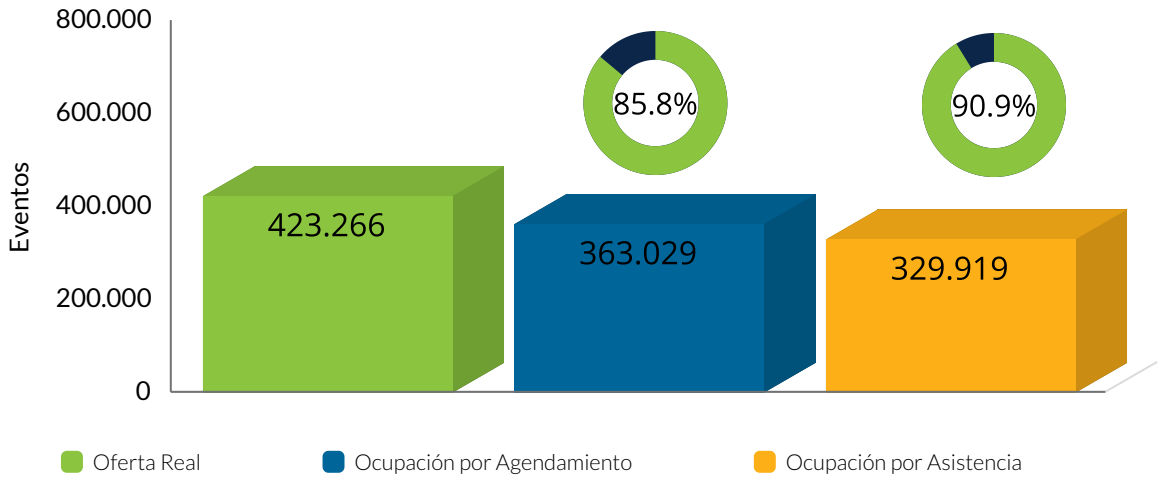
AÑO 2021



"Con respecto al año **2020** se logra un incremento de **12%** en el nivel de servicio debido al fortalecimiento en la mano de obra operativa incremento un 15% la capacidad instalada de personal."

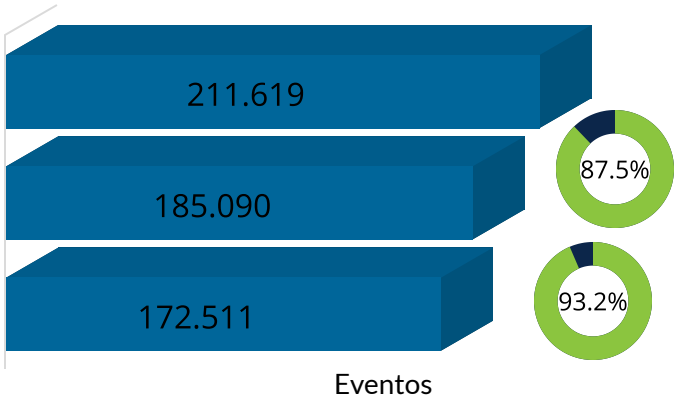
OCUPACIÓN Y ASISTENCIA

RESULTADOS A NIVEL NACIONAL AÑO 2021



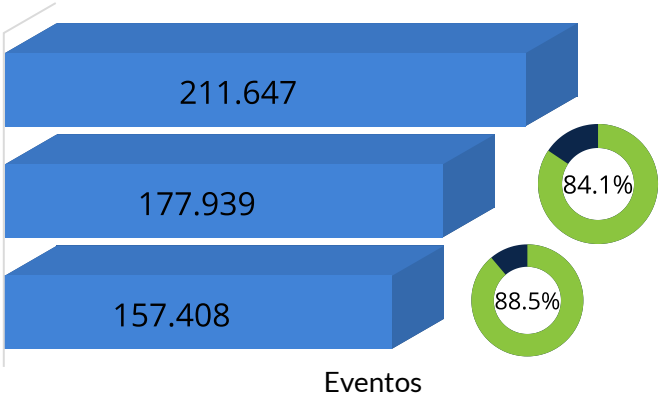
OCUPACIÓN Y ASISTENCIA

LÍNEA RESPIRATORIA AÑO 2021



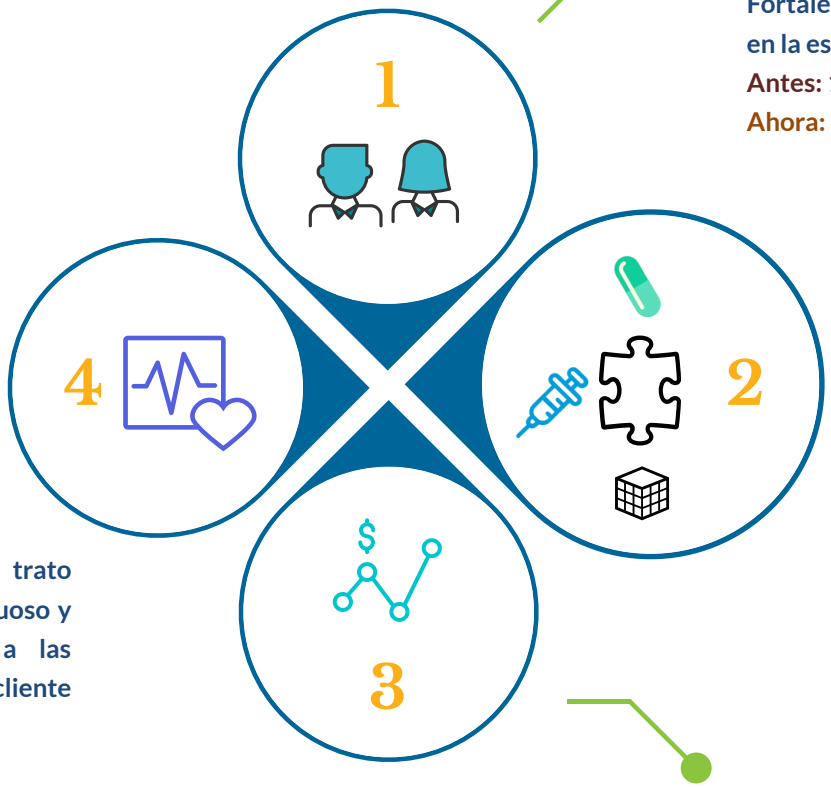
OCUPACIÓN Y ASISTENCIA

LÍNEA SERVICIOS ASISTENCIALES AÑO 2021



Gestión de Compras

Para el año 2021 el proceso de Gestión de Compras experimento una transformación que permitió cimentar la primera línea base de operación respondiendo de manera efectiva a las necesidades de todos los clientes internos en cuanto a productos y servicios.



Recurso Humano

Fortalecimiento del proceso en la estructura operativa:
Antes: 1 Analista 1 Auxiliar
Ahora: 4 Analistas

Estandarización

Funciones y roles definidas al equipo para compra según categorías y unidades de negocio.

Respuesta al cliente Interno

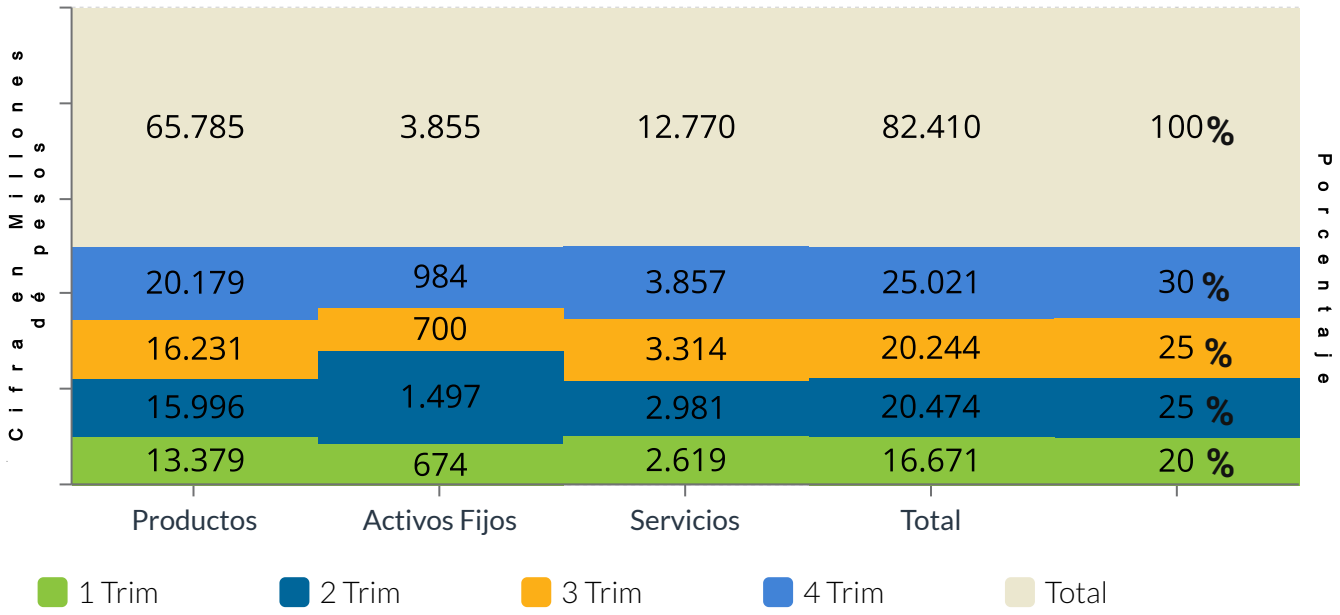
Mejoramiento en la experiencia de servicio del cliente interno
Obligatorio: Responder y/o retornar llamadas al cliente

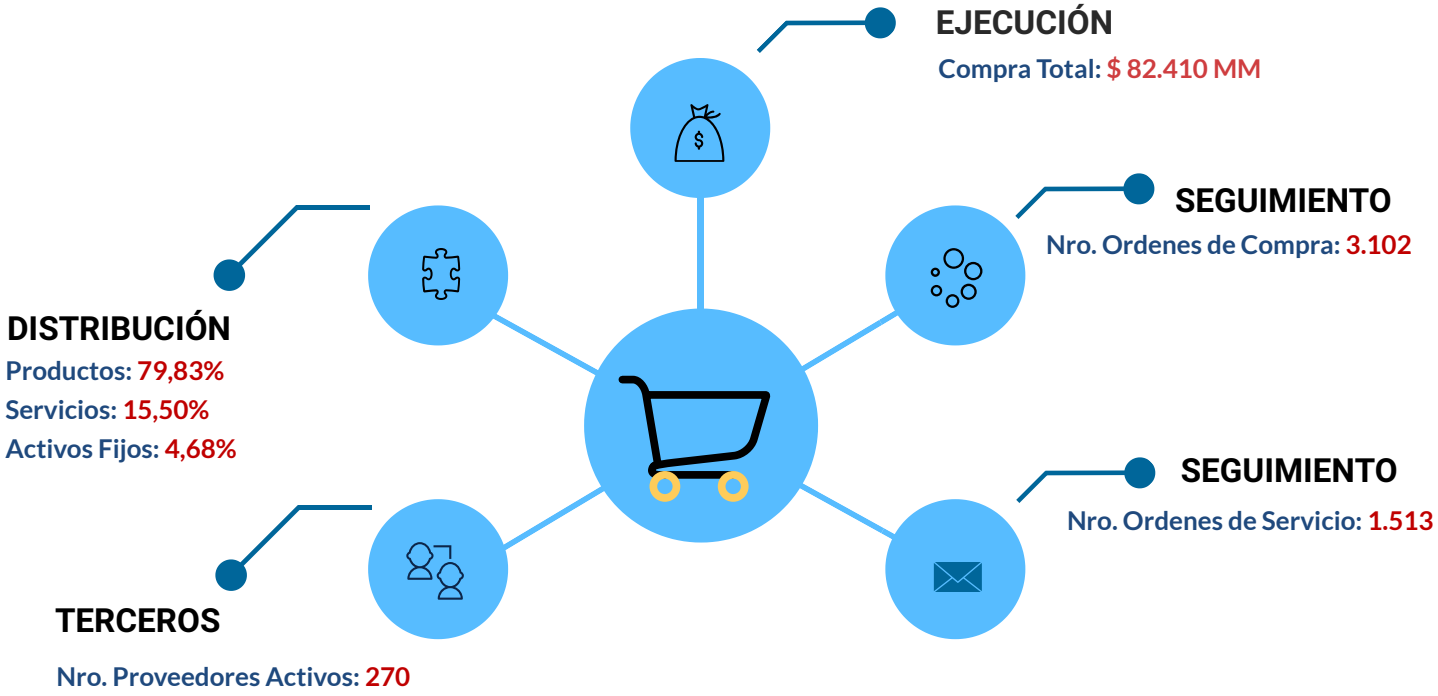
Servicio

Mejoramiento en el trato amable, cordial, respetuoso y sobre todo de interés a las necesidades de cliente externo.

EJECUCIÓN DE LA COMPRA

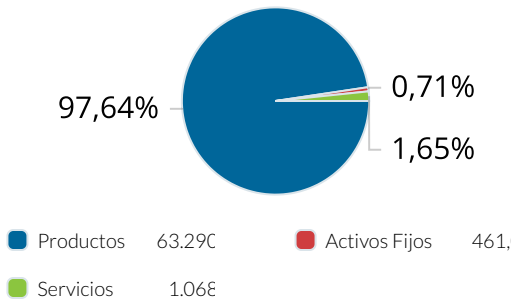
AÑO 2021





INTELIGENCIA DE MEDICAMENTOS

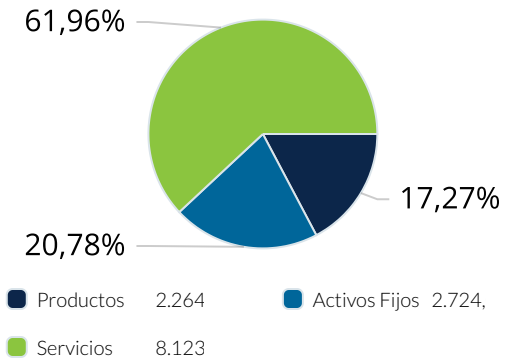
DISTRIBUCIÓN POR EJECUCIÓN DE COMPRA



PROMEDIO COMPRA MES: $ 5.363 M
La concentración de la compra esta ligada a los medicamentos de la Unión Temporal Riesgo de Fractura COMPENSAR EPS.

LÍNEA RESPIRATORIA

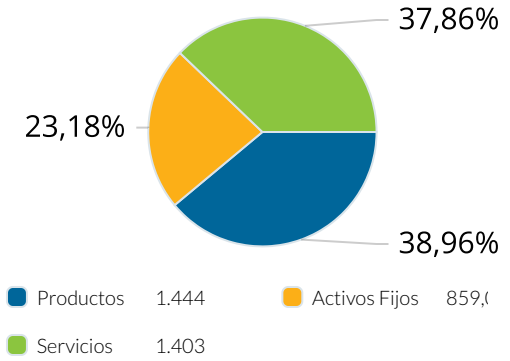
DISTRIBUCIÓN POR EJECUCIÓN DE COMPRA



COMPRA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS MES: $ 1.092 M
Los equipos PAP bajo la figura de propiedad y arrendamiento son el pareto del gasto en esta unidad de negocio.

SERVICIOS ASISTENCIALES

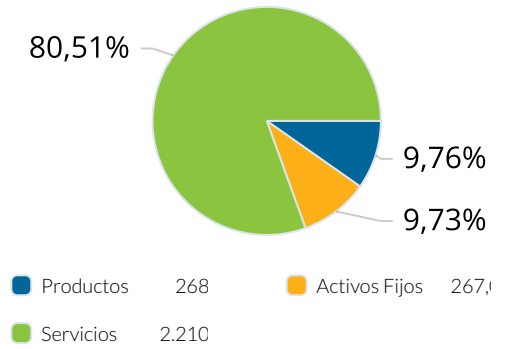
DISTRIBUCIÓN POR EJECUCIÓN DE COMPRA



PROMEDIO COMPRA MES: $ 308 M
Alergias e Inmunología, Gastroenterología y Aplicaciones Terapéuticas concentran la mayor parte de la compra.

PROCESOS TRANSVERSALES

DISTRIBUCIÓN POR EJECUCIÓN DE COMPRA



PROMEDIO COMPRA MES: $ 228 M
Todos los insumos que se reconocen en el gasto para la parte administrativa y la infraestructura de las sedes.

Cifras expresadas en millones de pesos

RESULTADOS AÑO 2021

CUMPLIMIENTO (META 98%)

Mejoramos en la entrega completa de insumos a nuestro cliente interno (1,93% más que el año inmediatamente anterior) creando un proceso más eficaz de abastecimiento.

OPORTUNIDAD (META 98%)

Establecimos e impulsamos la entrega de insumos igual o menor a 8 días buscando la eficiencia operacional en la rotación de inventarios con relación al tiempo de respuesta del proveedor, sin embargo pretendemos alcanzar la meta mediante estrategias de seguimiento a los proveedores.

AHORROS (META 2%)

Planteamos la disminución del costo de la compra en un 2% y aunque no se alcanzó la meta construimos experiencia y ahora sabemos que estrategias debemos accionar para lograrlo.

Desarrollos año 2021

Servicio Inteligencia de negocios

Información confiable y actualizada por medio de herramientas de visualización y de analítica que permitan mejorar y soportar la toma de decisiones. Plataforma Tecnología Power BI

10 Tableros Implementados

- Línea Respiratoria: Sanitas, SOS, Compensar
- Línea Inteligencia de Medicamentos: Inteligencia de Medicamentos.
- Dirección Administrativa: Capacidad instalada y Ocupación de la Oferta, Disponibilidad Oportunidad.
- Coordinación Comercial: Informe de Ventas
- Subdirección TICs: GLPI
- Coordinación Atención al Usuario: Encuesta de Satisfacción.

Canal WhatsApp Business para Call center

Con el objetivo de proveer a los pacientes de un canal adicional de comunicación usando WhatsApp. Se activó en diciembre con 1.400 chats para agendamiento, cancelación y reprogramación de citas facilitando el acceso a los usuarios.

Plataforma Integrada para manejo de Tiquetes

Con el objetivo de ofrecer a los procesos de Administración de Sede, Compras, Gestión Humana y Tecnología se implementó una herramienta de reporte y seguimiento de las solicitudes presentadas por los usuarios internos, con acuerdos de servicio mejorando la oportunidad en tiempos de respuesta. En promedio 750 casos mensuales manejados a través de ella.

Dinámica para la Unión Temporal

Con el objetivo de dar cumplimiento al proceso de facturación electrónica para los productos provistos por la UT Riesgo de Fractura S.A CAYRE IPS Compensar

¿Qué se hizo?

•Negociación y contratación de la nueva licencia con SYAC
•Cargue masivo de datos a la nueva plataforma
•Parametrización de los módulos e interfaces entre las dos empresas
•Arranque en producción el 1 de Noviembre

Mejoramiento de la infraestructura de tecnología

Proveer herramientas de seguridad a la vanguardia y ofrecer redundancia en la conectividad a internet.

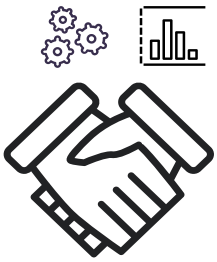
¿Qué se hizo?

•Implementación de software de antivirus Sophos para todos los PCs.
•Reemplazo de equipos de protección de acceso a la red – Firewalls – por fin de vida útil.
•Implementación de canales de respaldo para las sedes de Cali, Pereira y Tunja
•Implementación de herramienta de monitoreo y envío de alarmas para control de servicios críticos de TIC´s

¿Qué se logro?

•Mejorar la seguridad de la información
•Mejorar la velocidad de los tiempos de respuesta de los aplicativos
•Garantizar la continuidad en la prestación del servicio con canales de respaldo.
Gestionar fallas de servicios críticos de TIC´s en tiempo oportuno

“En desarrollo de su operación, Riesgo de Fractura S.A, Cayre IPS, da estricto cumplimiento a la normatividad vigente, ley 44 del 93 en materia de propiedad intelectual y derechos de autor por lo cual todos sus sistemas informáticos cuentan con las respectivas licencias.”



Para el año 2021 el proceso de Gestión de Calidad fortaleció su equipo de trabajo para mejorar los tiempos de respuesta a las necesidades de todos los clientes internos y así garantizar el cumplimiento de estándares normativos e institucionales.

Como iniciativa estratégica la organización adquirió para el año 2021 un nuevo software para el SGC llamado Almera, siendo un facilitador para el registro, trazabilidad y gestión del sistema de información de calidad

Recurso Humano

Fortalecimiento del equipo de trabajo:
Antes: 3 Profesionales
Ahora: 7 Profesionales

Respuesta al Cliente Interno

Mejoramiento de la oportunidad de respuesta de cara al cliente interno asignando un responsable permanente del mantenimiento del SGC, **ISO** y **HABILITACIÓN** para cada unidad negocio y proceso.

Servicio

Se destaca el modelo de acompañamiento y desarrollo conjunto de trabajo en calidad. El estándar ha facilitado el entrenamiento y continuidad del SGC.

Implementación de la herramienta

Migración de 1.203 documentos al nuevo sistema de calidad y actualización del 33% de los procedimientos del SGC, implementación de herramienta Bizagi para modelamiento de flujos de proceso, el 100% de los procesos ya tienen rutas definidas.
Levantamiento del nuevo proceso de ingeniería biomédica, en desarrollo el proceso de admisión y registro.

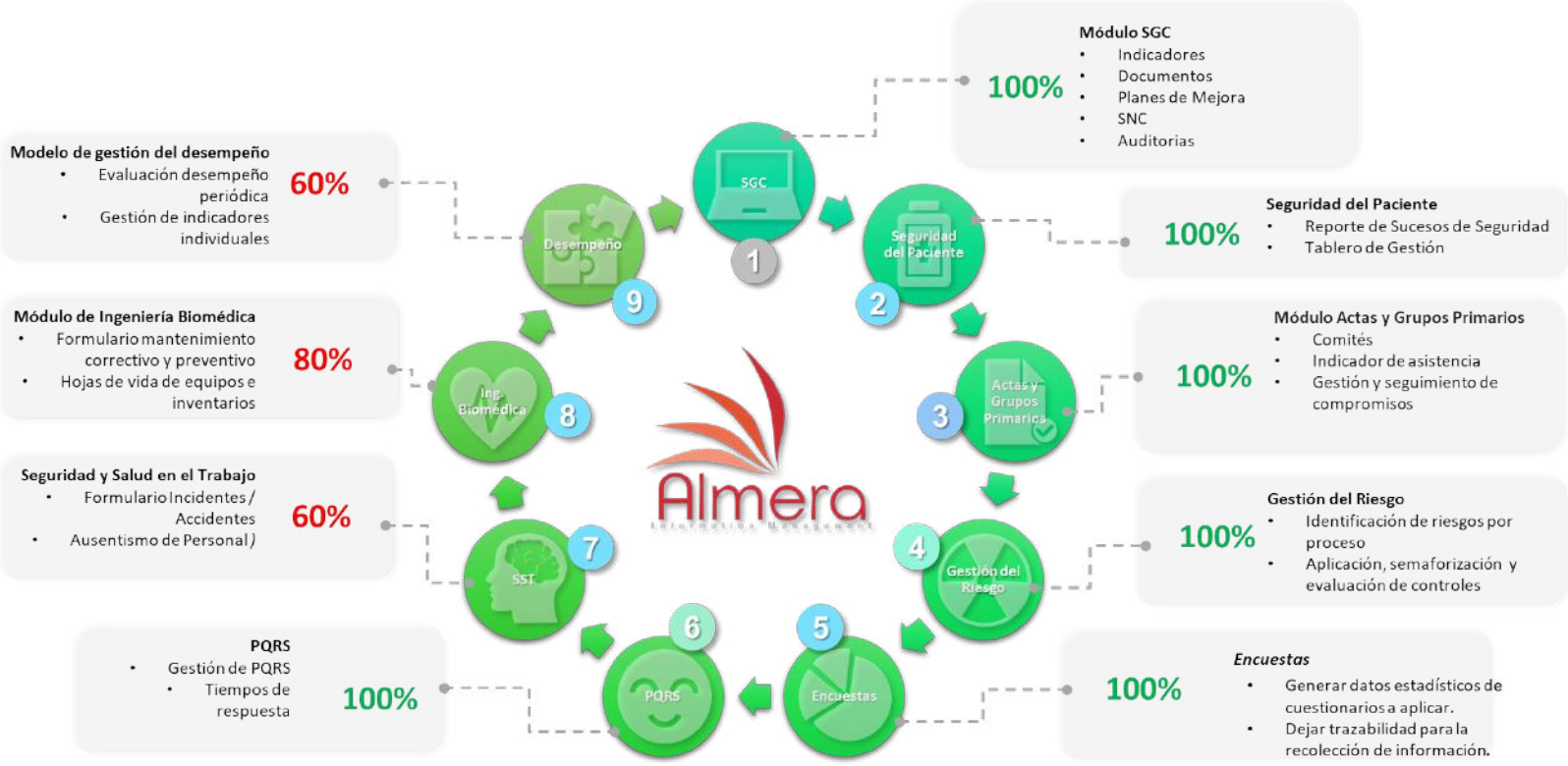
NUEVO SOFTWARE DE SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD (SGC)

Como iniciativa estratégica la organización adquirió para el año 2021 un nuevo software para el SGC llamado Almera, siendo un facilitador para el registro, trazabilidad y gestión del sistema de información de calidad.

Beneficios del Software

1. Integra y muestra la información consolidada del proceso facilitando la navegación.
2. Es de navegación intuitiva
3. Genera tableros dinámicos para la visualización de información (Indicadores, salidas no conformes, encuestas, riesgos, sucesos de seguridad).
4. Permite el acceso desde cualquier dispositivo electrónico.
5. Tiene acceso ilimitado de usuarios para consulta, esto permite personalizar el ingreso para cada aliado dejando trazabilidad de sus actividades.

ESTADO PARAMETRIZACIÓN Y ALCANCE DE MÓDULOS ALMERA



"Para el año 2021, se contrataron 9 módulos con el software Almera logrando una parametrización general del 88,8% . Se esta trabajando con los líderes de proceso responsables de los módulos pendientes en la consolidación de la información para realizar el cargue masivo, garantizar el 100% en producción y responder las necesidades del cliente interno."

LOGROS OBTENIDOS CON EL NUEVO SISTEMA ALMERA

SGC

1. Mejorar la experiencia optimizando el tiempo en la búsqueda de información documental por medio de palabras claves. Total documentos cargados en el sistema a Diciembre año 2021: 1.203
2. Facilitar la medición y seguimiento de indicadores de gestión. Total indicadores cargados en el sistema a Diciembre año 2021: 429
3. Facilitar el reporte y gestión de salidas no conformes en cada proceso: Total de salidas no conformes 233 de Jul-Dic año 2021
4. Asignar actividades a responsables directos en la gestión de planes de mejora.

Seguridad del paciente

1. Facilitar el reporte y gestión de eventos adversos o incidentes por servicio de ocurrencia. Total sucesos de seguridad reportados y gestionados 102 de Jul-Dic año 2021
2. Generar estadísticas en tiempo real del estado y clasificación de sucesos cargados en el aplicativo.

Actas y grupos primarios

1. Elaborar actas de manera digital reduciendo el uso de papel.
2. Seguimiento de las actividades pendientes de comités, así como la evidencia de ejecución de las mismas.
3. Dejar trazabilidad de las actas provenientes de comités de obligatorio cumplimiento.
4. Total comités cargados en Almera 65 a corte año 2021

Encuestas

1. Garantizar la custodia de recolección de información a través de encuestas.
2. Generar estadísticas en tiempo real de los resultados de cada encuesta.
3. Implementar listas de chequeo para verificación de condiciones de habilitación en sedes.
4. Total encuestas realizadas en Almera 25 a corte año 2021

Gestión del Riesgo

1. Facilitar una metodología para la identificación, análisis y gestión de los riesgos de la compañía.
2. Consolidar y almacenar todos los riesgos de la compañía en un solo repositorio de información.
3. Ubicar los riesgos altos y extremos en un mapa de calor para fácil identificación.
4. Total riesgos identificados y gestionados en la compañía cargados en Almera 139 a corte año 2021

PQRS

1. Consolidar un sistema de información robusto que facilite la gestión y cierre oportuno de PQRS
2. Generar estadísticas en tiempo real y por unidades negocio de clasificación de los tipo de requerimientos.
3. Facilitar notificaciones de PQRS para dar trámite oportuno de las mismas.
4. Total PQRS cargadas y gestionadas en Almera 2.912 a corte año 2021

Gestión del Desempeño

1. Para el año 2021 se parametrizó el modelo de evaluación de desempeño en el sistema, esta pendiente consolidar las descripciones de cargo y realizar el cargue masivo de los indicadores de productividad. Avance del modulo de desempeño 80% año 2021

Seguridad y salud en el trabajo

1.Para el año 2021 se logro parametrizar el formulario de reporte de incidente y accidente laboral, se parametrizo la estructura del SGSST sin embargo esta pendiente realizar el cargue de la información.
Avance del módulo 60% año 2021

Ingeniería Biomédica

1. Sistema de información robusto para el cargue de las hojas de vida de los dispositivos biomedicos por sede con sus respectivos soportes.
2. Parametrizar la ruta para gestionar los mantenimientos preventivos y correctivos asegurando la ejecución.
3. Controlar los traslados de dispositivos biomedicos entre sedes.
4. Total hojas de vida cargadas en el sistema a corte año 2021 1.661

CRECIMIENTO EN INFRAESTRUCTURA

5.3198 METROS ² NACIONAL

1.138 METROS ²
28%

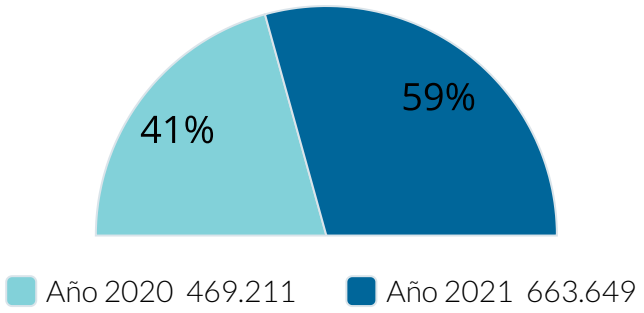
4.570 METROS ² EN BOGOTÁ
340 METROS ² CALI
274 METROS ² EJE CAFETERO
135 METROS ² TUNJA

Américas	Pontevedra	Chicó	Administración	Droguería	Althea
1,650 m²	750 m²	623 m²	936 m²	60 m²	101 m²

Manizales	30 m²	Pereira	171m	Armenia	73 m²
Cali	340 m²	Tunja	135m²	Normandía	450 m²

CAPACIDAD INSTALADA

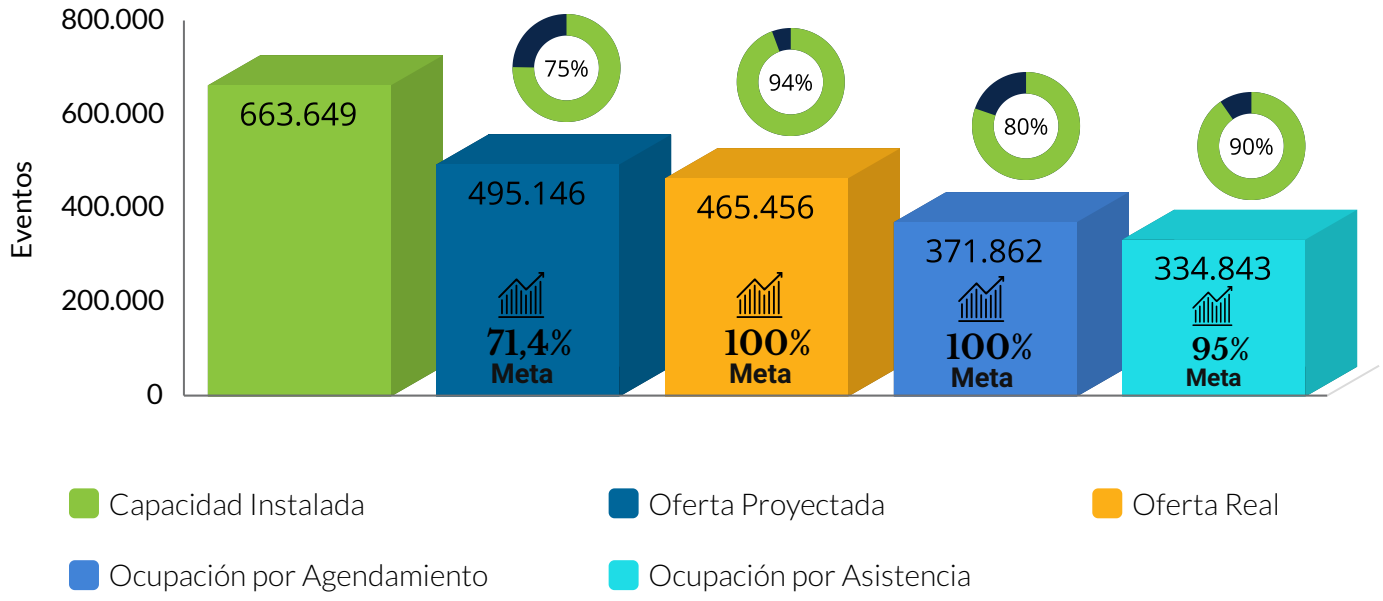
CRECIMIENTO AÑO 2021



"Para el año 2021 se consolidan 11 sedes a nivel nacional, de las cuales 8 son asistenciales y 3 administrativas. Se amplió la capacidad instalada en un 41,4% respecto al año 2020."

OFERTA – AGENDAMIENTO – ASISTENCIA

NACIONAL AÑO 2021



"En el mes de Enero se entrega la sede de Normandía para el Proceso de Gestión de Citas, aumentando el área de 120 mts² a 420 mts², con capacidad para 70 puestos de trabajo."

.

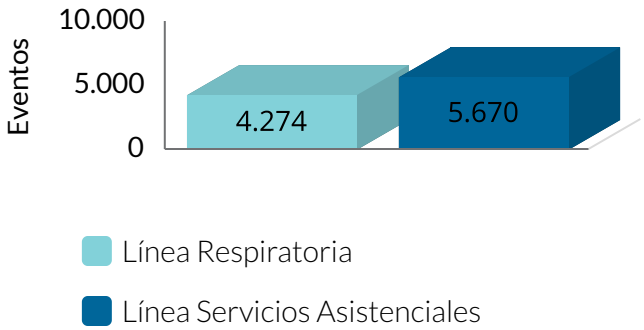
SEDES MANIZALES MULTIPLAZA

SERVICIOS HABILITADOS

Clínica especializada en Trastornos de Sueño
Alergias e Inmunología Clínica

CAPACIDAD INSTALADA

SEDE MANIZALES AÑO 2021

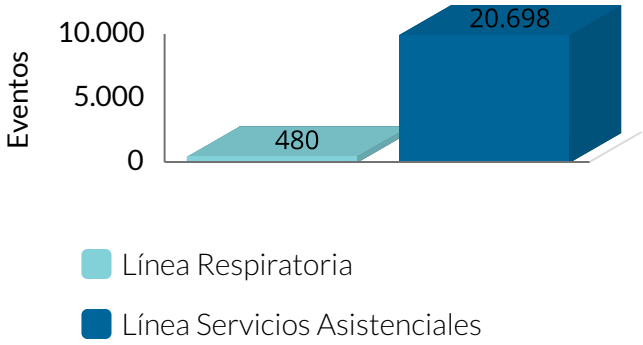


"Se realiza apertura de la Sede Manizales en Marzo, con una habitación de sueño que funcionan durante el día como consultorios para alergias e inmunología y programa de sueño, con un capacidad instalada total de **9.944** atenciones mes, de las cuales el **43%** corresponde a Línea de Respiratoria y el **57%** a Línea de Servicios Asistenciales."

SEDES ARMENIA

CAPACIDAD INSTALADA

SEDE ARMENIA AÑO 2021



SERVICIOS HABILITADOS

Clínica especializada en Trastornos de Sueño
Imágenes Diagnósticas
Alergias e inmunología clínica

"En el mes abril se entrega la ampliación de la sede con el objetivo de prestar servicios de Clínica de Sueño y Alergias e Inmunología, aumentando la capacidad instalada en un **64%** con respecto al 2020, con un total de **21.178** eventos."

SEDE CHICO EXCLUSIVA PLAN COMPLEMENTARIO COMPENSAR PAC

SERVICIOS HABILITADOS

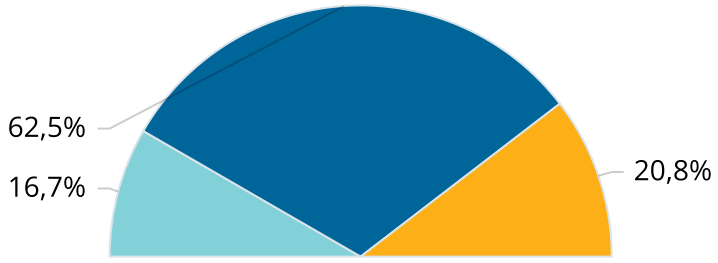
Programas de Atención Integral
Consulta Médica de Reumatología
Alergias e Inmunología Clínica
Aplicaciones Terapéuticas
Servicio Farmacéutico

"Finalizando el año **2021**, se entrega la sede exclusiva para PAC, con un área construida de **623 mts²** y con una capacidad instalada de **151.116** eventos para la Línea de Servicios Asistenciales."

.

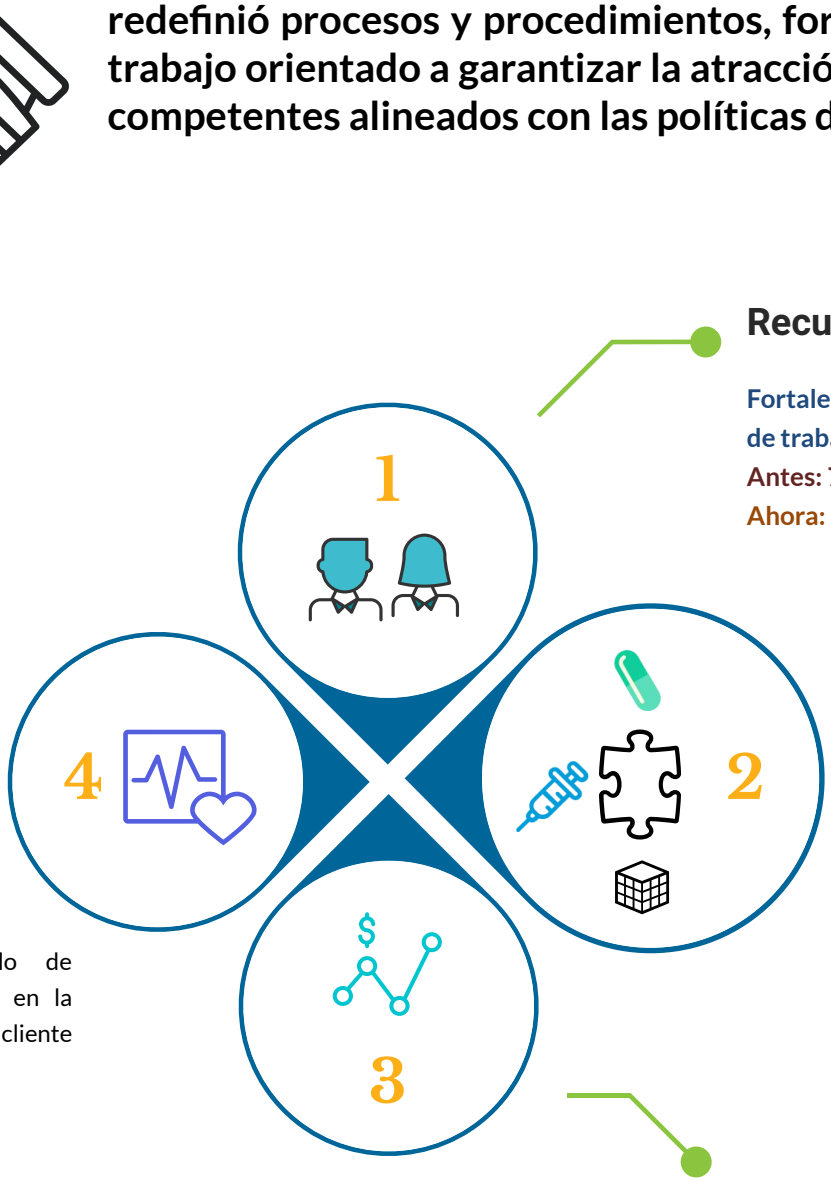
CAPACIDAD INSTALADA

SEDE EXCLUSIVA PAC COMPENSAR



Aplicaciones Terapeuticas	25.194,
Consulta Médica	94.478,
Programas de atención integral	31.492,

Para el año 2021 el proceso de Gestión Humana y Cultura redefinió procesos y procedimientos, fortaleciendo el equipo de trabajo orientado a garantizar la atracción y retención de aliados competentes alineados con las políticas de la institución.



Recurso Humano

Fortalecimiento del equipo de trabajo:
Antes: 7 aliados/empleados
Ahora: 13 aliados/empleados

Respuesta al Cliente Interno

Rondas de recolección de necesidades de los aliados/empleados que permiten subsanar las inconformidades de manera oportuna.

Servicio

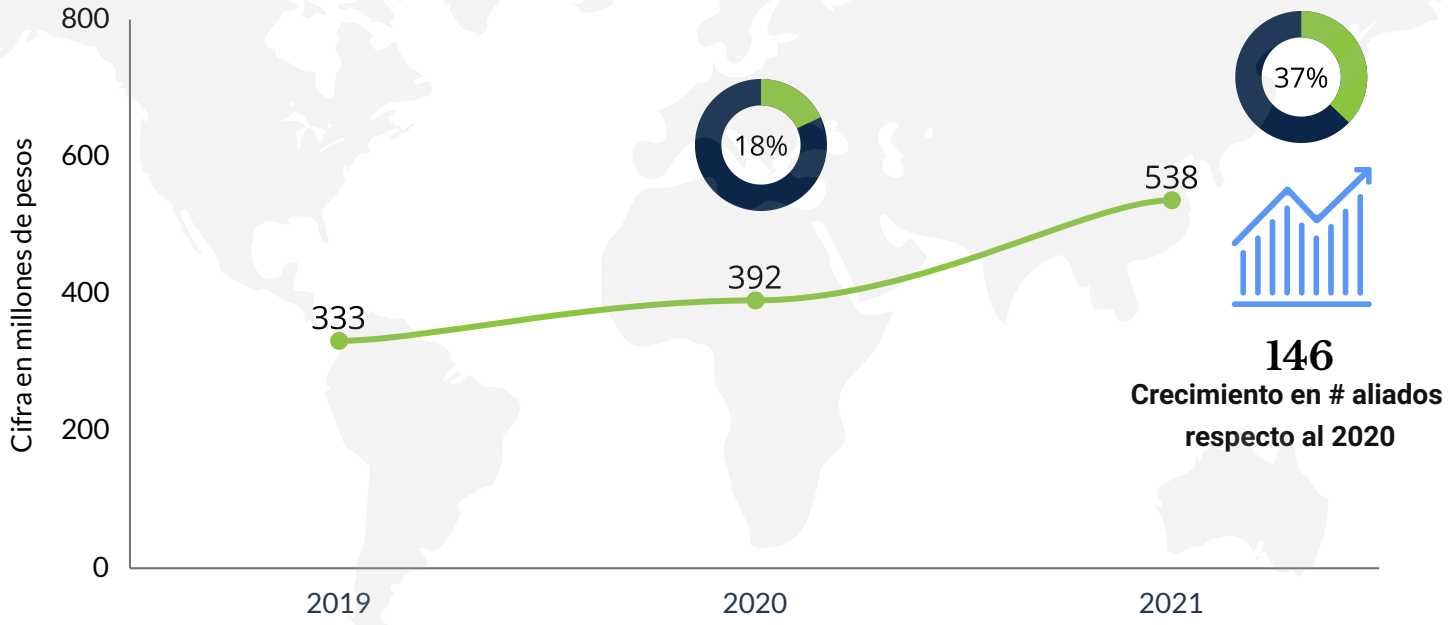
Se destaca el modelo de acompañamiento basado en la respuesta efectiva al cliente interno con calidez.

Estandarización

Consolidación del 100% de rutas definidas con puntos de control y tiempos de ejecución, describiendo los actores y el alcance en cada proceso al interior de Gestión Humana y Cultura .

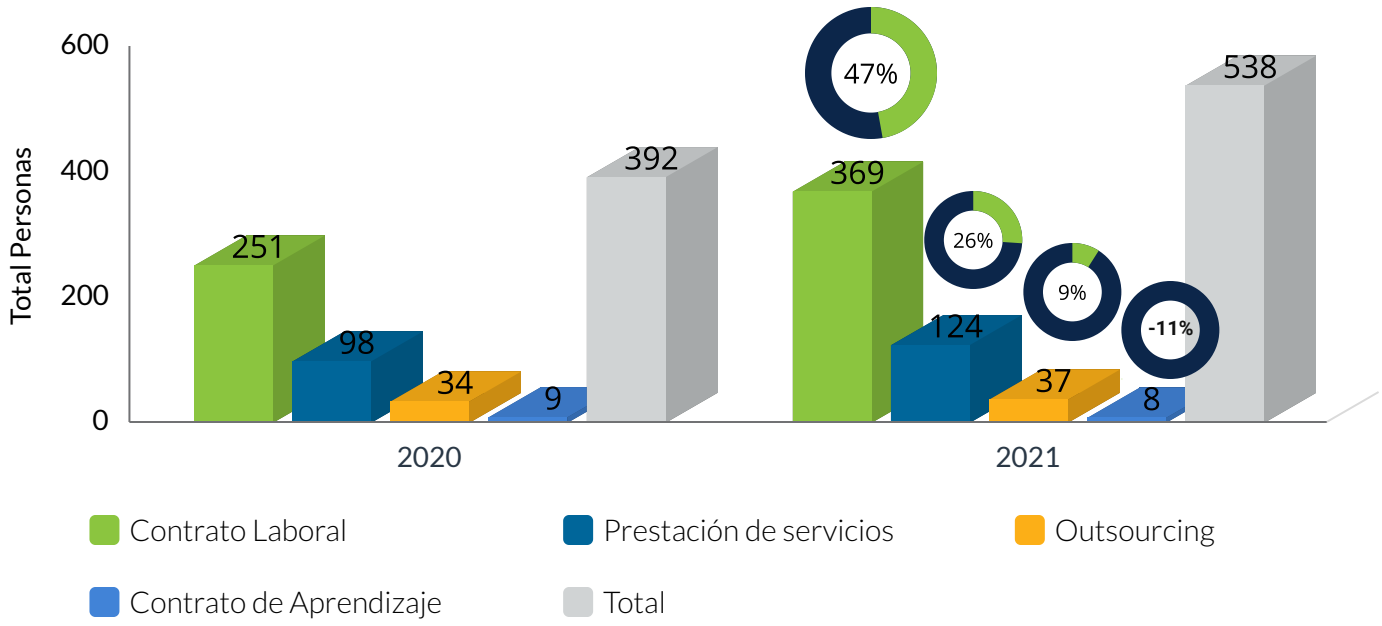
TOTAL ALIADOS / EMPLEADOS / PROVEEDORES

CRECIMIENTO PLANTA DE PERSONAL



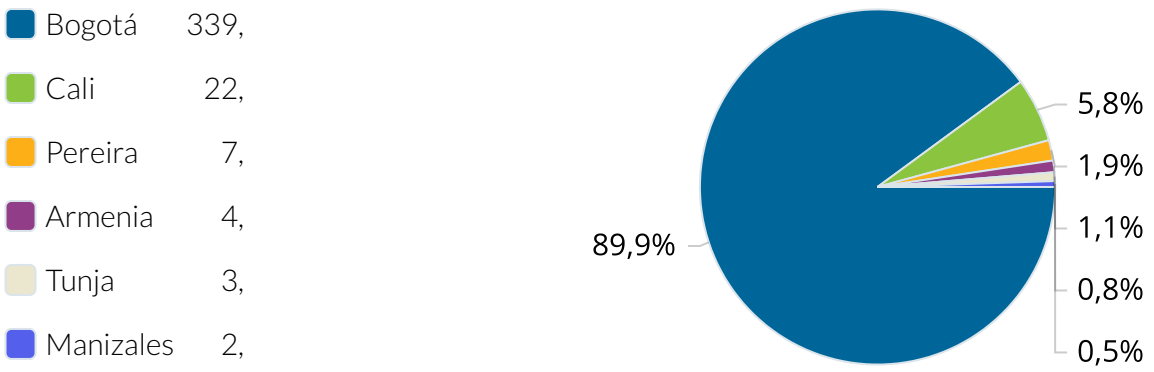
TIPOS DE VINCULACIÓN

ALIADOS EMPLEADOS / PROVEEDORES NIVEL NACIONAL



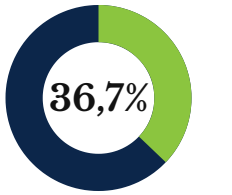
PARTICIPACIÓN ALIADOS/EMPLEADOS POR CUIDAD

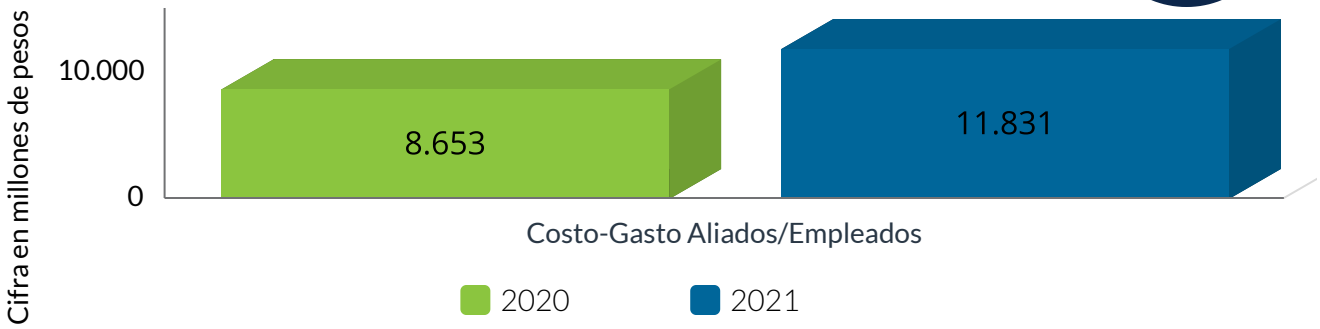
ESTADISTICA CON CORTE AÑO 2021



COSTO/GASTO ALIADOS - EMPLEADOS

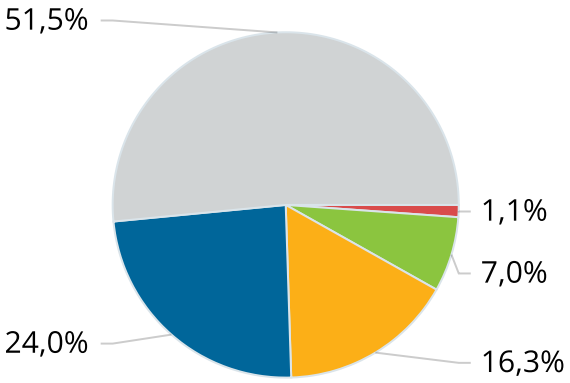
CRECIMIENTO AÑO 2021





PARTICIPACIÓN COSTO/GASTO ALIADOS EMPLEADOS

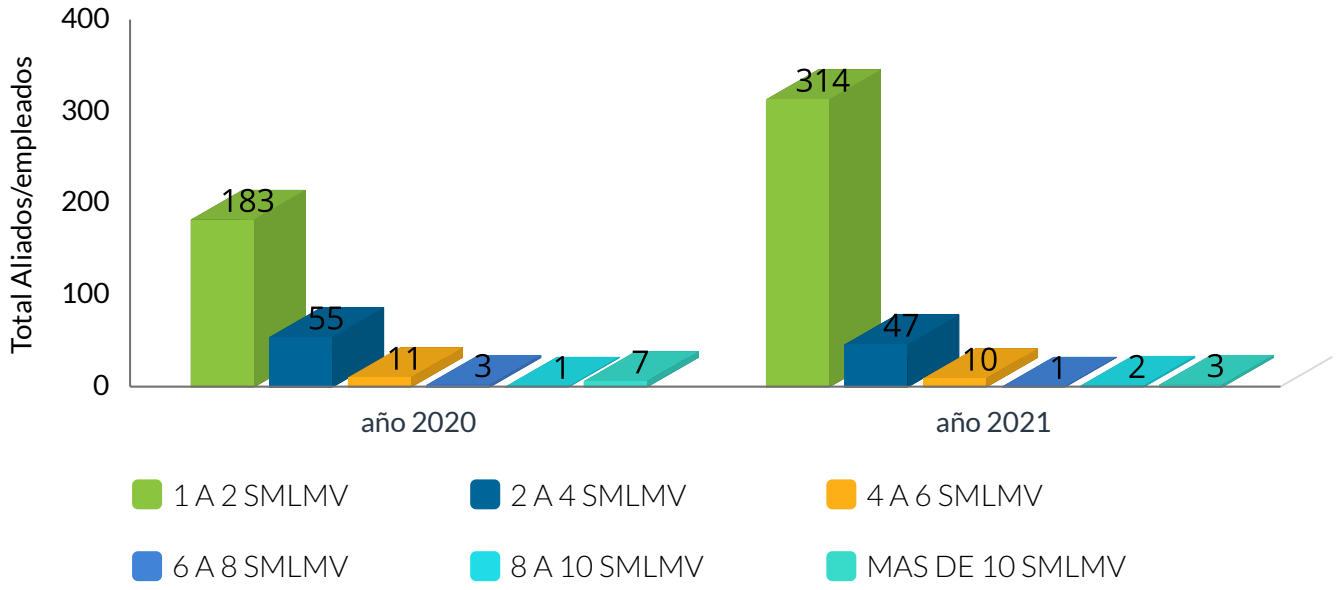
DISTRIBUCIÓN POR UNIDADES DE NEGOCIO Y PROCESOS DE APOYO AÑO 2021



Cifras expresadas en millones de pesos

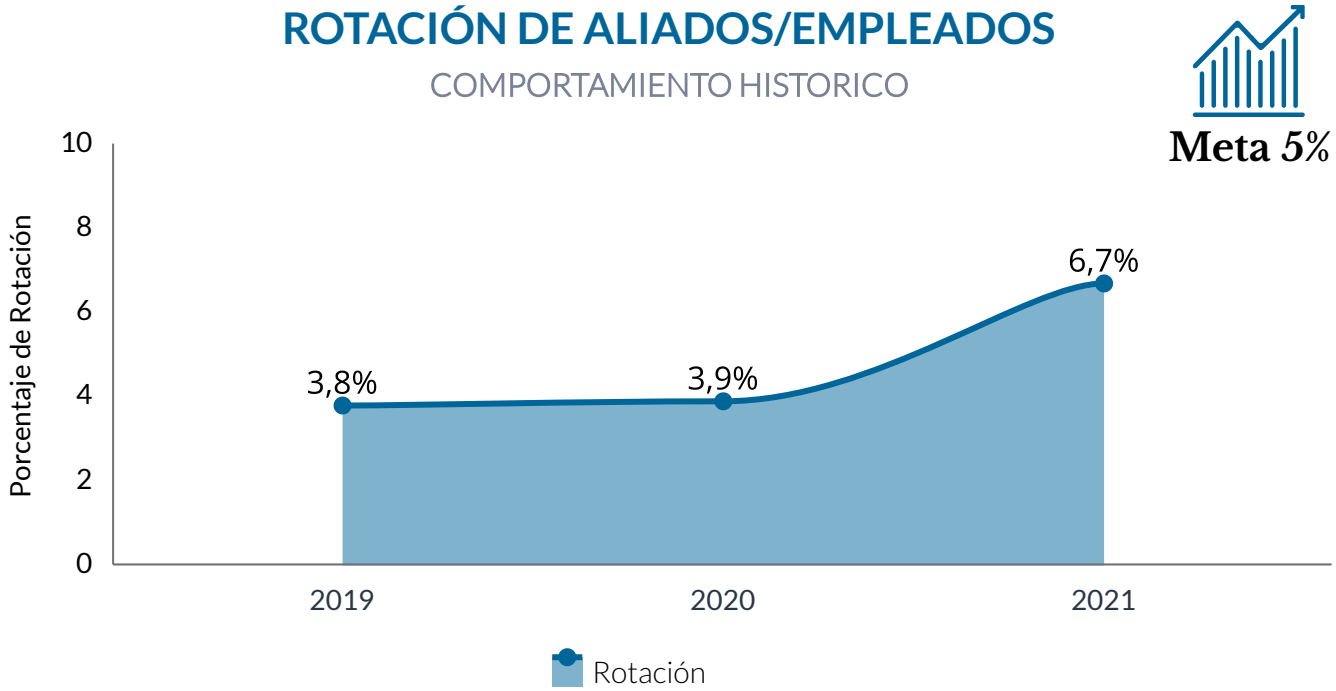
COMITÉ DE ÉTICA	134
LÍNEA INTELIGENCIA DE MEDICAMENTOS	831
LÍNEA DE SERVICIOS ASISTENCIALES	1.932
LÍNEA RESPIRATORIA	2.836
PROCESOS DE APOYO	6.095

DISTRIBUCIÓN ALIADO/EMPLEADO POR RANGO SALARIAL



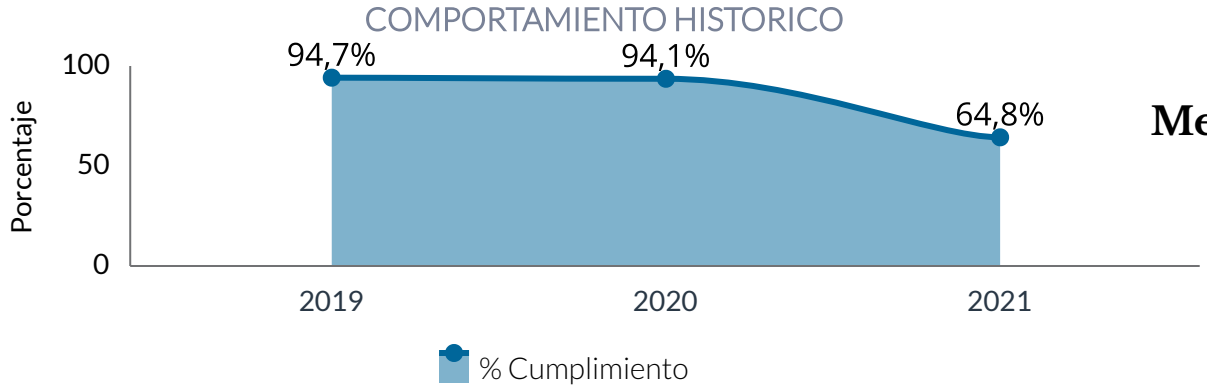
ROTACIÓN DE ALIADOS/EMPLEADOS

COMPORTAMIENTO HISTORICO



"La rotación de aliados para el año 2021 tuvo una desviación porcentual del 1,7 en comparación con la meta, marcando un 6,7% de rotación global. Los meses con mayor rotación fueron marzo, julio y diciembre. El motivo principal son renuncias voluntarias."

CUMPLIMIENTO PROGRAMA DE CAPACITACIONES



Meta 90%

"En el año **2021** se obtuvo un resultado del **64,8%**, donde se evidencia un bajo cumplimiento con respecto a la meta esperada del **90%**, lo anterior debido a que no contamos con cultura de formación y en algunos meses hubo falta de seguimiento, en el **2022** como plan de mejora se proyecta que la plataforma virtual permita hacer mayor seguimiento y cumplimiento al proceso formativo anual."

SUBSIDIOS PARA EL PAGO DE NÓMINA

Generación de nuevos empleados año 2021

"Por cada trabajador adicional contratado y que se encuentre entre 18 a 28 años de edad, se recibirá hasta por 12 meses el valor de mensual de **$227.131**"

REQUISITOS

* D+ Crecimiento Vs. Mes Base (Marzo)
* Edad entre 18 a 28 años.
*-Haber pagado la nómina y seguridad social del mes anterior a la postulación.

POSTULACIÓN
Fecha de postulación en Agosto a Diciembre (2121) Enero (2022)

UGPP
Desembolso subsidio por valor de →

$ 26.347.196
Cifra a corte de Marzo

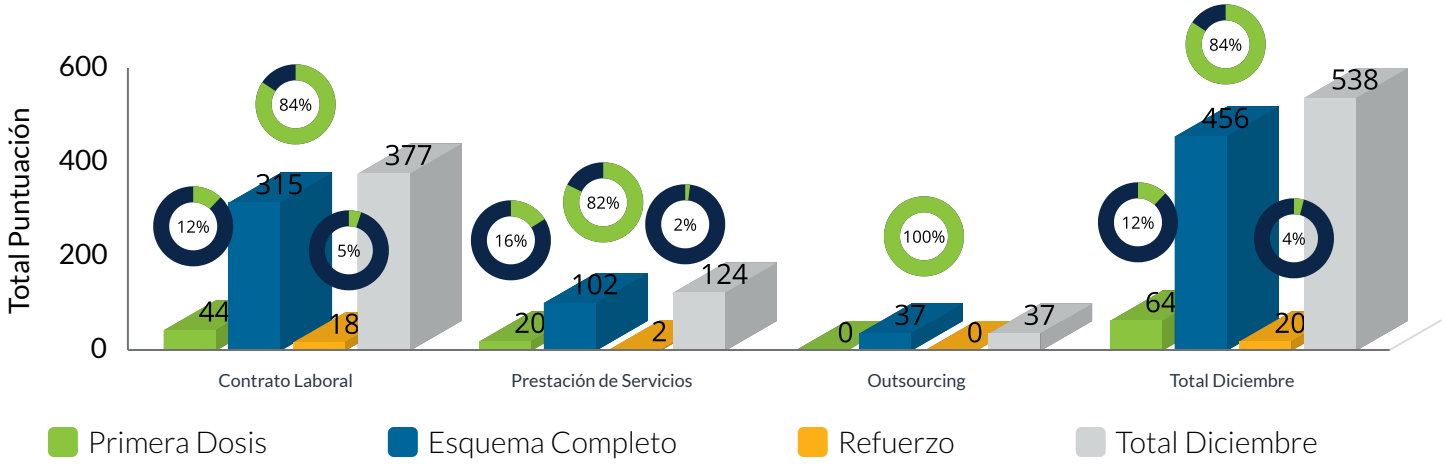
CUMPLIMIENTO REQUISITOS LEGALES SGSST

ESTÁNDARES MÍNIMOS AÑO 2021

> Para el año 2021 logramos obtener un cumplimiento del 95% del total de los estándares mínimos del SGSST, crecimos con relación al año anterior 8,7% esto debido al estricto seguimiento de los criterios mencionados en la resolución 0312 del 2019, ejecución de actividades de promoción y prevención y la ejecución planes de mejora del resultado del informe del año 2020.

ESTATUS DE VACUNACIÓN COVID-19

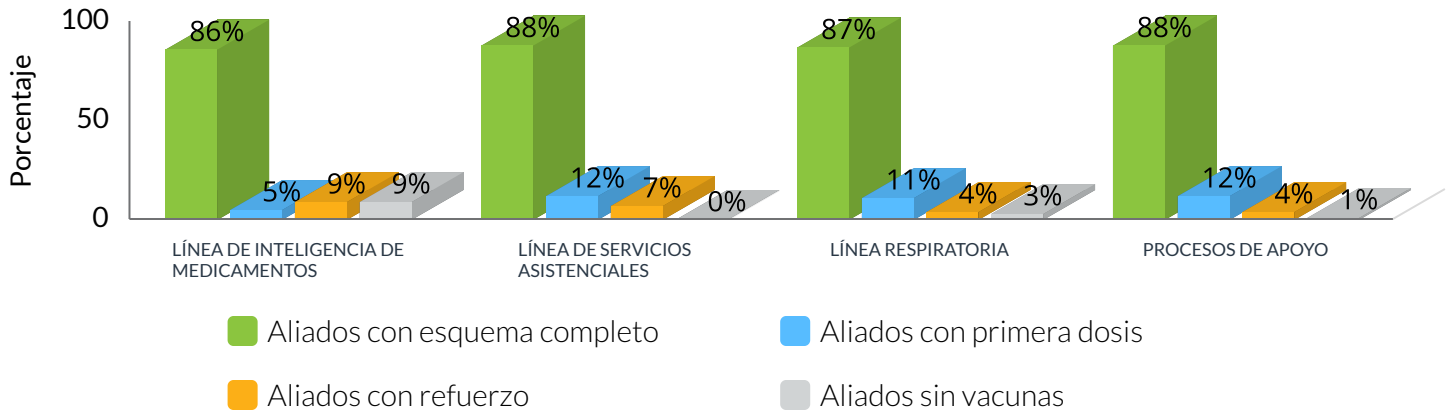
RELACIÓN 2021 POR MODALIDAD DE CONTRATO



> Para el año **2021** logramos obtener un cumplimiento del **84%** del total de los aliados/empleados con el esquema completo, esto por la realización de campañas virtuales recurrentes por medio de los diferentes canales de comunicación interno, incentivando la aplicación de las vacunas. A su vez en las rondas de verificación de condiciones de bioseguridad en las sedes, se fortaleció la importancia de la vacunación para la salud del aliado y su familia.

ESTATUS DE VACUNACIÓN COVID-19

DISTRIBUCIÓN POR UNIDAD DE NEGOCIO Y PROCESOS DE APOYO



AUSENTISMO DE PERSONAL

DÍAS DE AUSENTISMO

2.315 ENFERMEDAD COMÚN

47 INCAPACIDAD LABORAL

0 ENFERMEDAD LABORAL

Indicador

2,34
Días de ausentismo
X cada 100 Empleados

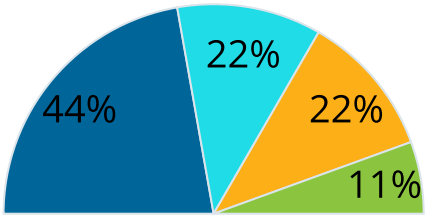
Meta

3,0
Días de ausentismo
X cada 100 Empleados

"De los **2.315** días de ausentismo por enfermedad común, **747** días se generan por enfermedades respiratorias, principalmente por COVID19 representando un (**32%**), **636** días por diagnósticos asociados a maternidad (**27%**), **424** días por eventos asociados a esguinces y torceduras (**18%**), **202** días se pierden por diagnósticos de enfermedades gastrointestinales y gastroenteritis (**9%**)."

ACCIDENTES LABORALES AÑO 2021

ACCIDENTALIDAD 18

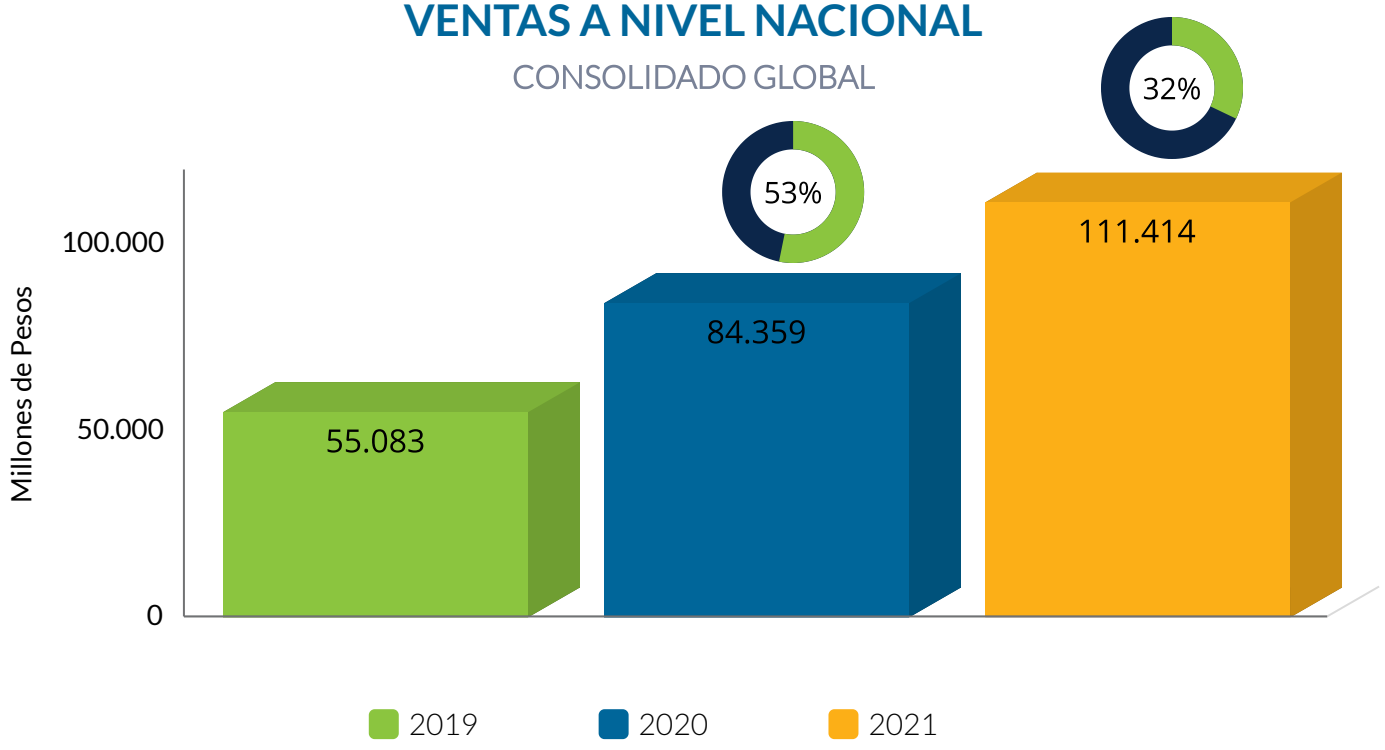


Condiciones Locativas	8
Acto Inseguro	4
Transito	4
Biologíco	2

"De los 18 accidentes de trabajo en el año 2021, siendo el 44% por condiciones locativas, estos son representados en caída de personas al mismo nivel por resbalones generados en pisos húmedos, caída de objetos por superficies inestables y condiciones de orden y aseo en las áreas de trabajo. Se realizará la intervención en señalización adecuada de los ambientes de trabajo, reforzando las campañas de promoción y prevención de acuerdo a la exposición de los riesgos."

VENTAS A NIVEL NACIONAL

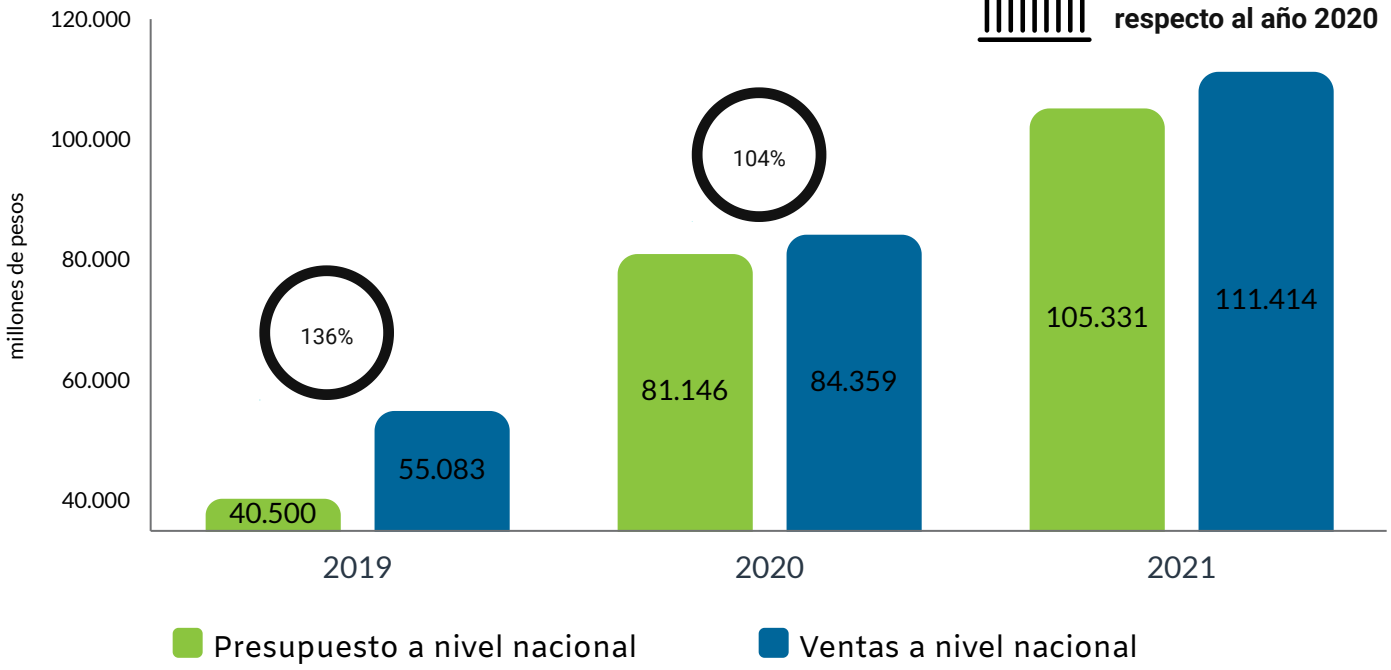
CONSOLIDADO GLOBAL



CUMPLIMIENTO A NIVEL NACIONAL

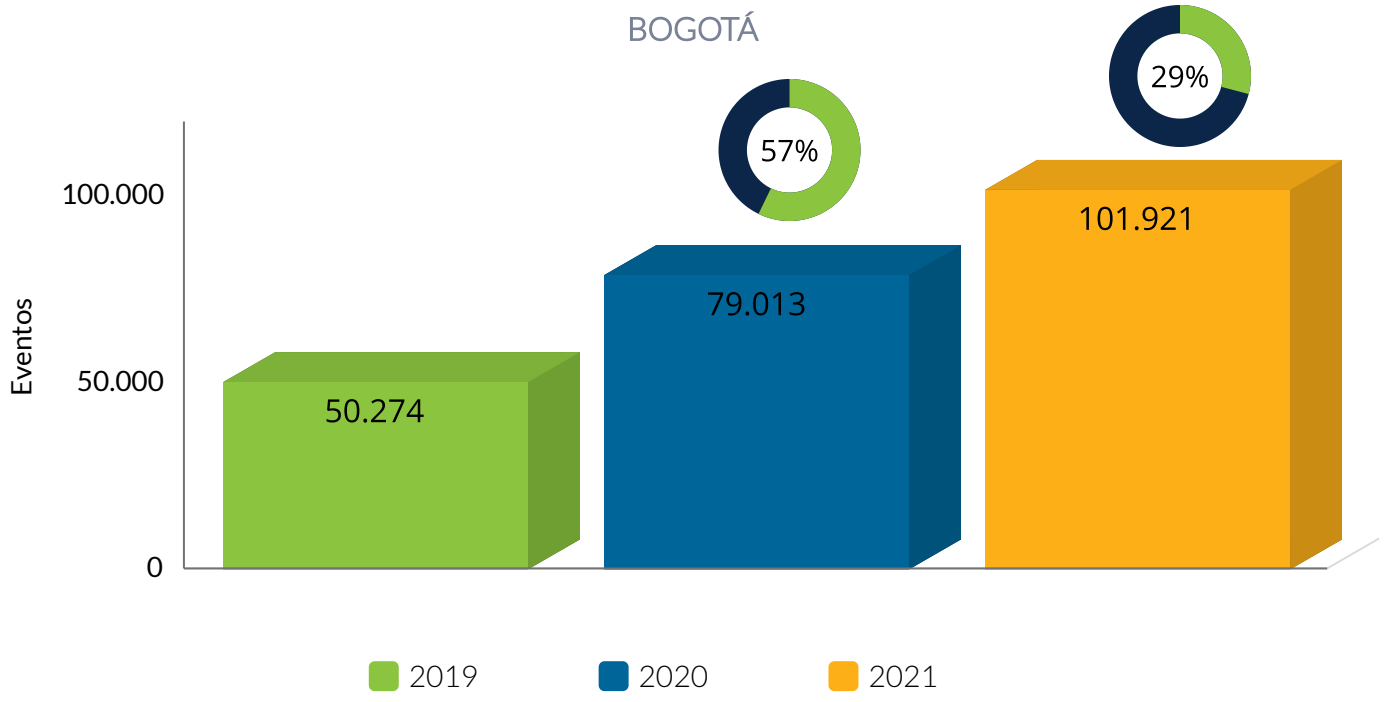
CONSOLIDADO GLOBAL

108,8%
Cumplimiento respecto al año 2020



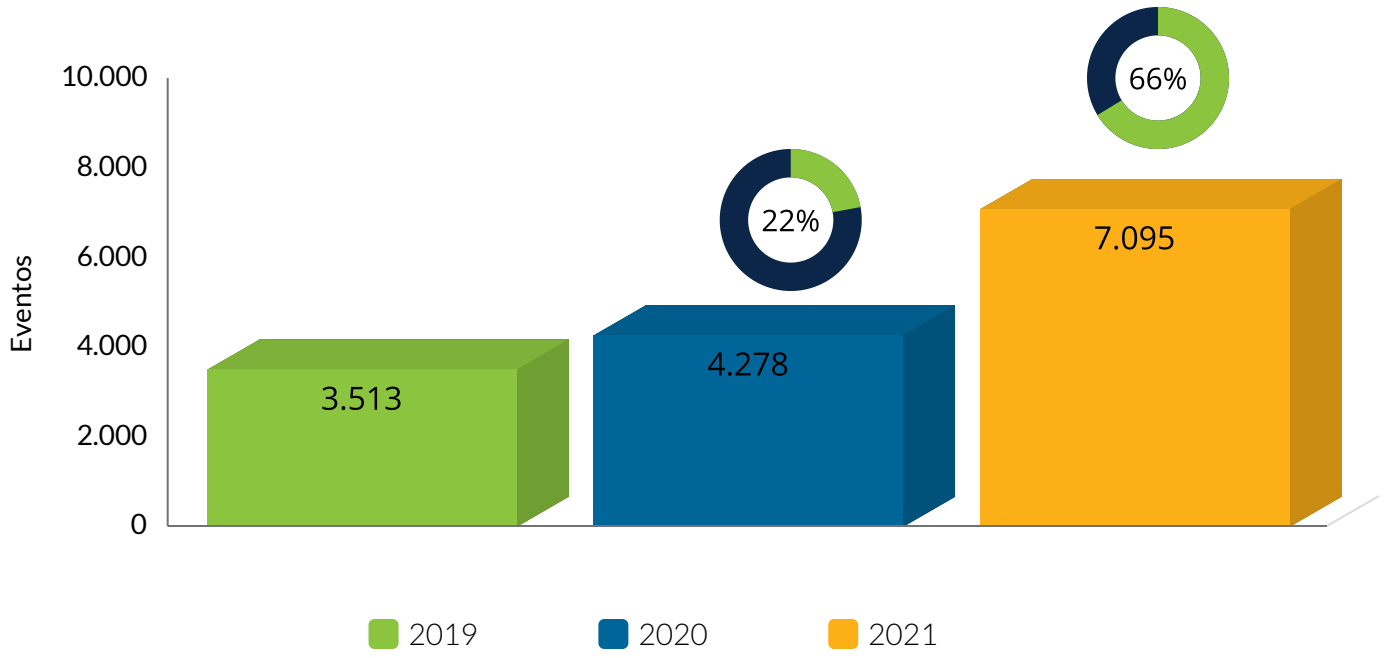
VENTAS POR CIUDADES

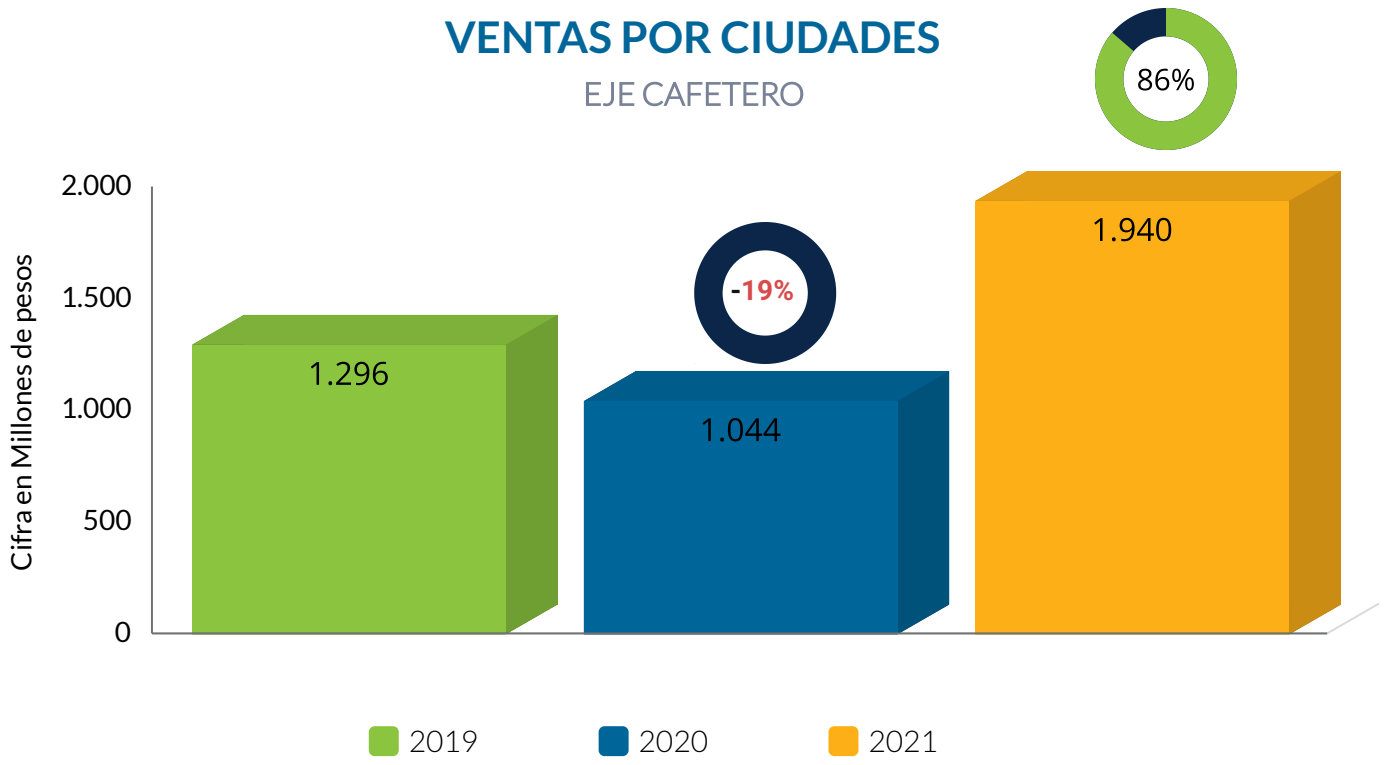
BOGOTÁ



VENTAS POR CIUDADES

CALI



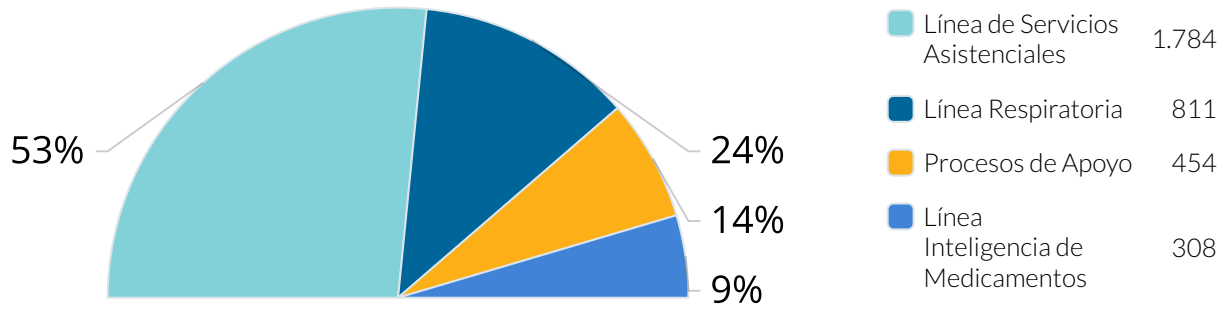


Se observa un incremento del 86% con relación al año anterior en el eje cafetero por la apertura de la nueva sede Manizales, la cual genero ventas por valor de $48.980.716.

Durante el año 2021 se generaron un total de **3.357 quejas** a nivel nacional para todas las líneas (PQRS) sobre 421.775 atenciones realizadas.

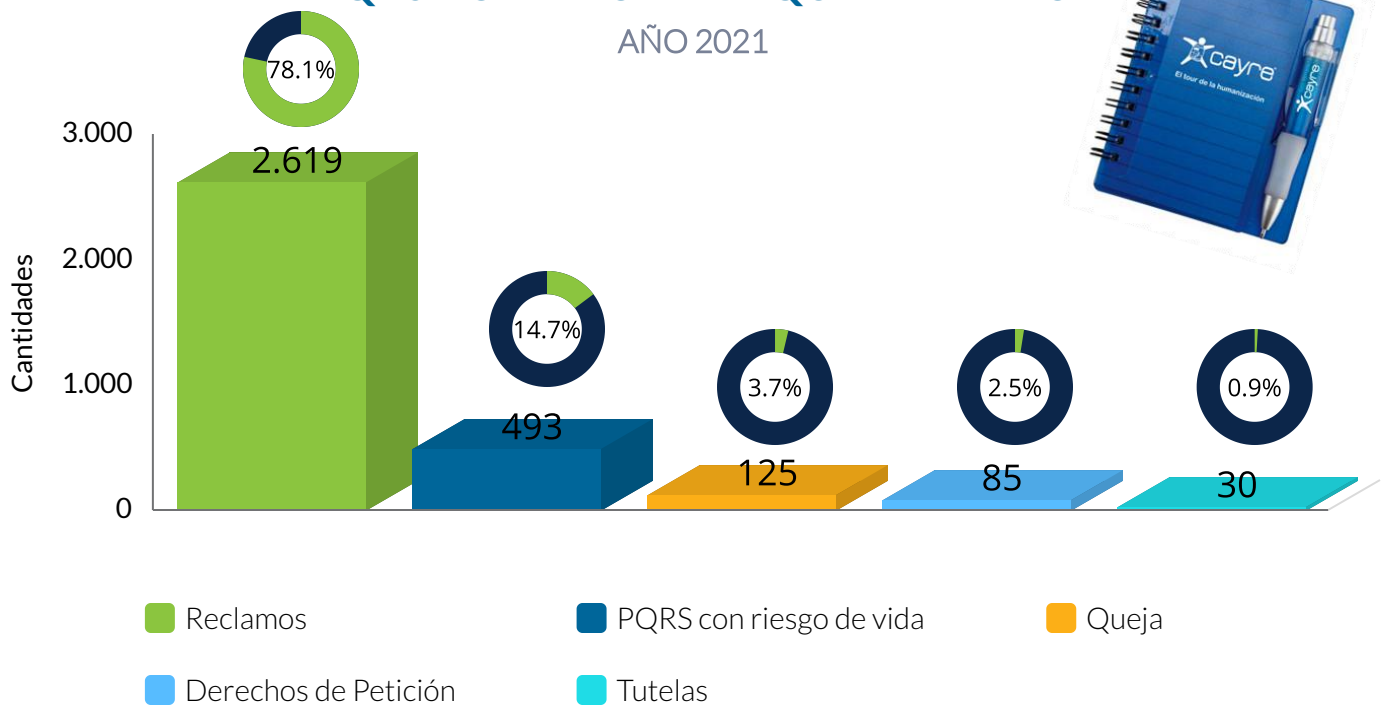
PQRS POR UNIDAD DE NEGOCIO

AÑO 2021



PQRS POR TIPO DE REQUERIMIENTO

AÑO 2021



"Del total de **quejas,** la principal causa corresponde a **"Asignación de cita"** con un total de **1.883** radicados y una participación del **56%** sobre el total general de PQRS; La segunda causa fue **"entrega de dispositivos médicos"** con un total de **271** requerimientos y una participación del **8%** sobre el total general de PQRS y como tercera causa se encuentra suministro de medicamentos con 245 requerimientos y una participación del **7%**.

Las PQR con Riesgo de Vida son catalogadas por el asegurador como riesgo de vida(Según criterio del asegurador y/o ente de control), sin embargo no todas representan un riesgo inminente para el paciente una vez son analizadas."

Satisfacción partes interesadas

ENCUESTAS	Numero Encuestas Enviadas	Número de encuestas respondidas	% USUARIOS QUE RESONDIERON	% DE SATISFACCIÓN
ENCUESTA PROVEEDOR SERVICIOS / PRODUCTOS	65	23	35%	86%
ENCUESTA ALIADO/OPS	127	82	65%	73%
ENCUESTA ALIADO/EMPLEADO	357	336	94%	71%
ENCUESTA CLIENTE ASEGURADOR	61	20	33%	91%

> “De la evaluación realizada se evidencia que el 44% de los aliados que trabajan por OPS y el 29% de los aliados- empleados refieren que las cafeterías de las sedes Pontevedra y Américas no son cómodas y son pequeñas para la cantidad de personal de las sedes. Como plan de acción se intervendrá la infraestructura en las sedes para brindar mayor confort a los aliados en cuanto a ventilación y espacios.”

.

.

INFORME DE GESTIÓN UNIDADES DE NEGOCIO

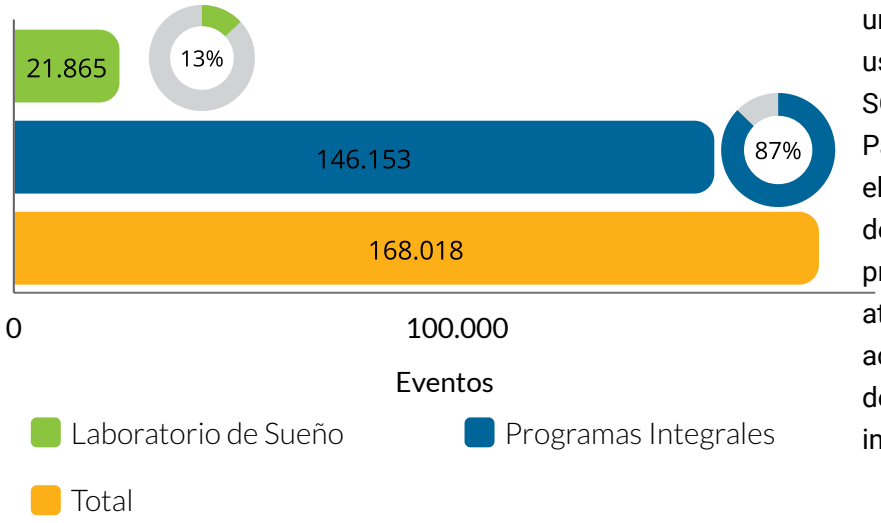
OFERTA – AGENDAMIENTO – ASISTENCIA

LÍNEA RESPIRATORIA AÑO 2021

"En el periodo **2021** la Unidad de Negocio Línea Respiratoria definió metas de ocupación que no alcanzaron el resultado por las novedades globales generadas por el COVID-19 y disponibilidad en mano de obra, para **2022** el reto de la Unidad de Negocio en este aspecto esta ligada a los objetivos de garantizar la oferta requerida como insumo de la planeación y cumplimiento de acuerdos contractuales lo cual se logra al garantizar los recursos de mano de obra y equipos requeridos, y mediante la sinergia con procesos de apoyo cumplir el con el indicador de asistencia."

EVENTOS POR MODALIDAD DE VENTA

LÍNEA RESPIRATORIA AÑO 2021

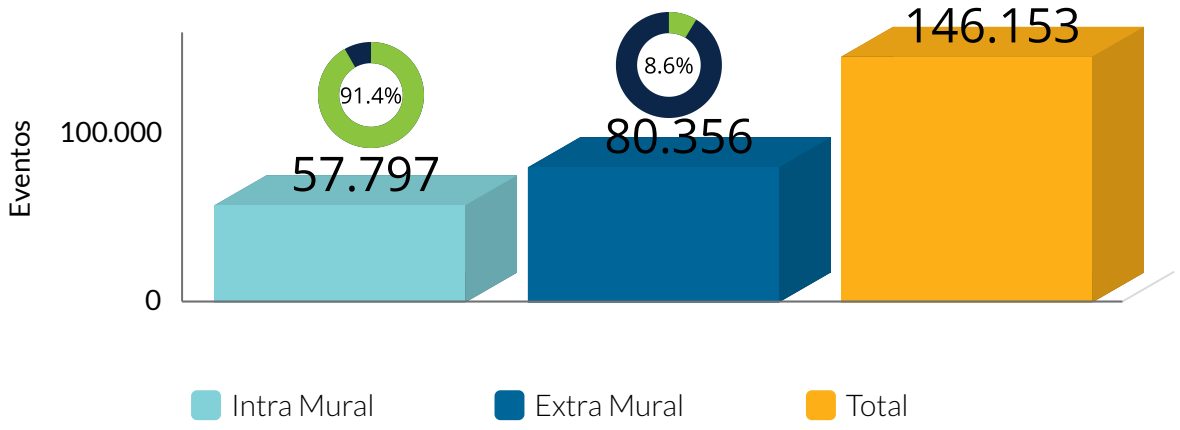


"La venta de servicios por programas representó para la unidad de negocio el 87% debido al aumento de los usuarios en las cohortes de SANITAS – COMPENSAR – SOS.

Para el logro de estos resultados fue necesario asegurar el crecimiento en el grupo de especialistas, definición de rutas y atenciones paraclínicas; dado que los programas incluyen de manera integral no solo atenciones individuales en consulta sino también actividades de laboratorio de sueño, el fortalecimiento de equipos de diagnostico y terapéuticos fue de vital importancia."

ESTUDIOS POR MODALIDAD DE SERVICIO

LABORATORIO AÑO 2021

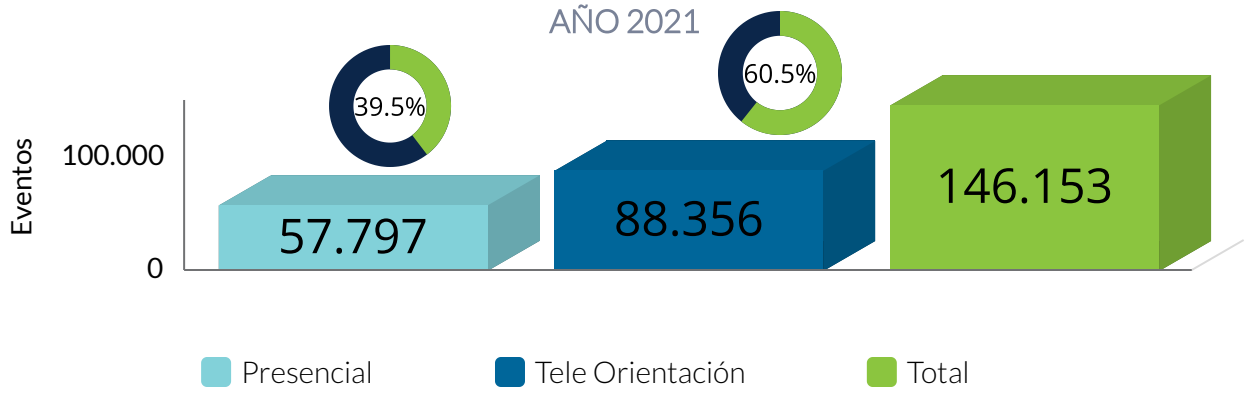


"Articulados con las necesidades de usuarios y aseguradores de servicios que responsan a las exigencias del mercado , la Unidad de Negocio ha fortalecido sus modelos de prestación para servicios extra murales o domiciliarios.

En el año 2021 se alcanzó un 7% en atenciones extra murales y domiciliarias, lo que requirió inversiones en compra de equipos de estudios simplificados en Poligrafía y Autotitulación y fortalecimiento en mano de obra; además en articulación con el proceso de calidad se logró la estandarización de los procesos para el desarrollo de este modelo."

CONSULTA DE PROGRAMAS POR MODALIDAD DE SERVICIO

AÑO 2021



"La atención en consulta virtual o por tele orientación para la Unidad de Negocio Línea Respiratoria, debe su avance e implementación no solo al inicio de la Pandemia por COVID-19, sino también a la necesidad de acercar al paciente a los programas de atención integral, con la implementación de esta modalidad de atención el porcentaje de inasistencia se redujo pasando de un 10% a un 5%.

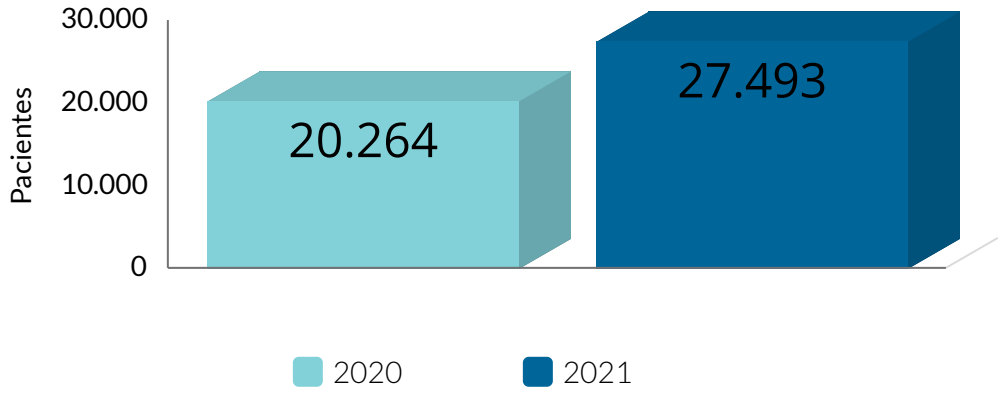
Con el modelo virtual la línea respiratoria ha optimizado el uso de su capacidad instalada intramural en los casos de difícil manejo.

En términos de mejoramiento, la atención por teleorientación o telemedicina plantea un el reto de inclusión de nuevas tecnologías.

.

PROGRAMAS DE ATENCIÓN INTEGRAL APNEA POR TERCERO

RELACIÓN AÑO 2020 COMPARADO 2021

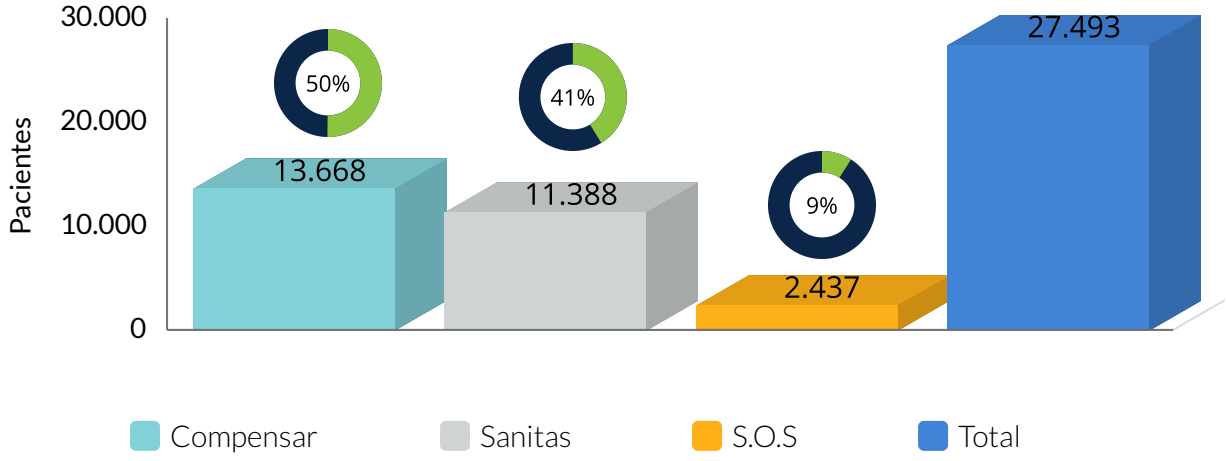


36% Incremento de población con relación al año 2020

"La unidad de negocio alcanzó un crecimiento en la población general del programa de atención integral para Apnea de sueño del 36% en relación con la cohorte del año 2020. Esto se debe a los acuerdos de servicios con el cliente Sanitas el cual aporta el 41% del total de la población activa con cohorte al 31 de diciembre del 2021. El portafolio del programa, se ha consolidado como el servicio que genera mayor identidad y reconocimiento para la línea respiratoria."

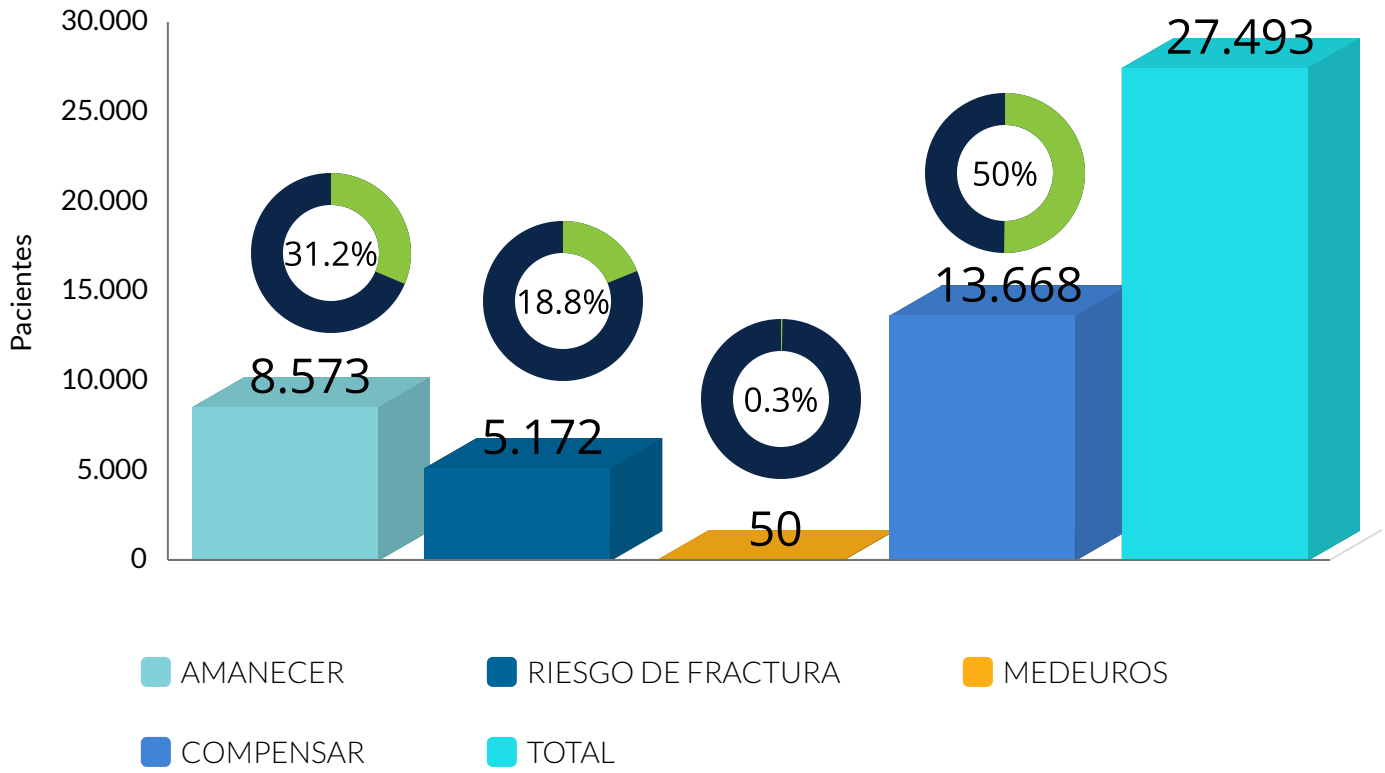
PROGRAMAS DE ATENCIÓN INTEGRAL APNEA 2021

POR TERCERO



PARTICIPACIÓN DE EQUIPOS POR PROPIETARIO DEL ACTIVO

AÑO 2021



"El proceso logístico de Riesgo de Fractura Cayre IPS para garantizar el esquema de tratamiento con dispositivos de presión positiva (DPP) contempla los siguientes modelos de negocio:

1. Abastecimiento directo por importación directa del programa.
2. Alianzas estratégicas con empresas logísticas (Medeorus y Amanecer Médico)
3. Acuerdos de servicios con el asegurador que no incluyen la dispensación del dispositivo.

La unidad de negocio sobre la población actual participa con el 18% de DPP sobre el total de la población, siendo en la actualidad distribuidores directos de las marcas Philips, Respironics, Resmed y en la actualidad el proceso de legalización de distribuidor directo para Fisher and Paykel"

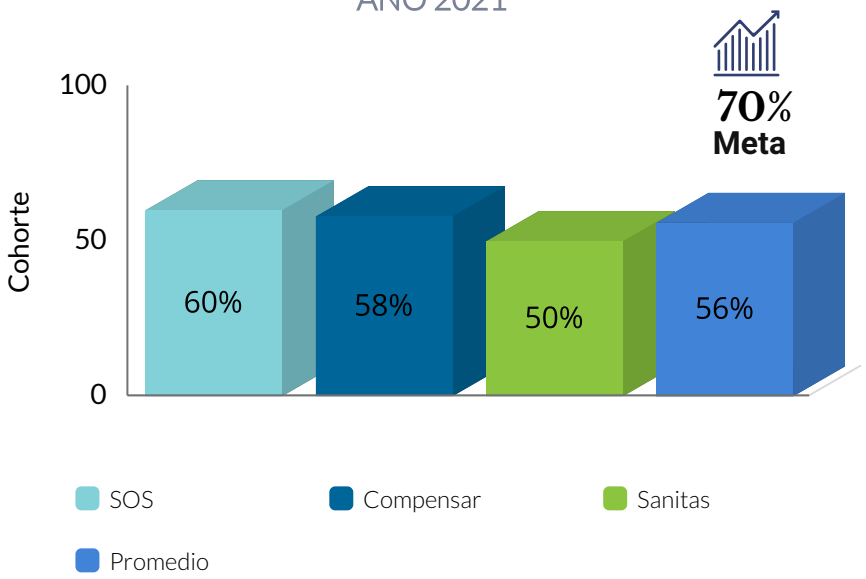
.

Sobre la experiencia acumulada que Riesgo de Fractura CAYRE IPS con una población de 27.493, se logró un promedio de adherencia del 56% sobre una meta esperada del 70%, para el logro de la adherencia en los modelos se hace necesario establecer estrategias de seguimiento que no solo incluyan el acompañamiento terapéutico, sino además el uso del monitoreo asincrónico permanente, para los pacientes que cuentan con modalidad de monitoreo.

.

ADHERENCIA COHORTE APNEA

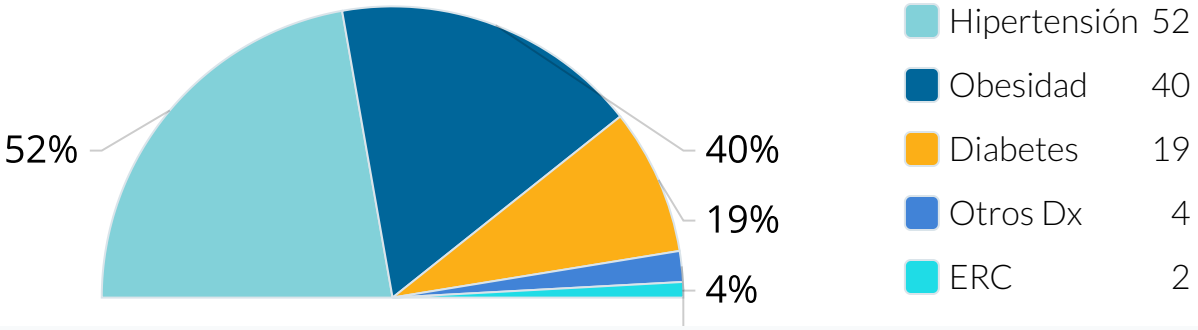
AÑO 2021



DESENLACES CLÍNICOS

COMORBILIDADES E INTERVENCIÓN

COHORTE APNEA LÍNEA RESPIRATORIA

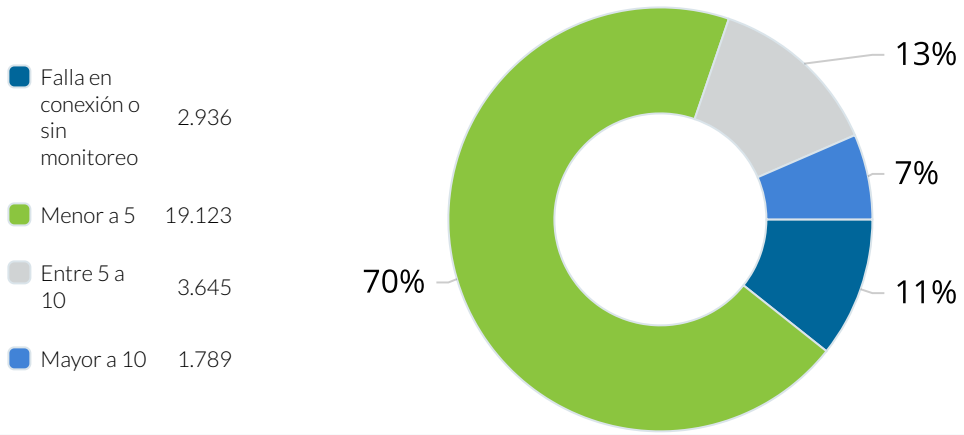


"Los pacientes con SAHOS, debutan con diversas comorbilidades, la obesidad y la diabetes, las cuales se intervienen con acciones que comparten el objetivo de mitigar el impacto que generan, en la población de Apnea estos pacientes tienen una perspectiva de intervención en corto y mediano plazo, dado que la obesidad afecta al 40% de nuestra población y la diabetes el 19%

"Los estudios observacionales han reportado una asociación fuerte entre la SAHOS y la Diabetes Mellitus tipo 2 (DM2) y el uso de presión positiva continúa en las vías respiratorias (CPAP) para pacientes con SAHOS de moderado a grave. Se ha intentado demostrar en múltiples estudios si el tratamiento con presión positiva continúa en las vías respiratorias (CPAP) mejora el metabolismo de la glucosa en la población con Obesidad Mórbida(1-2).

DISTRIBUCIÓN DE PACIENTES POR RANGO IAH Y ESCALA DE CALIDAD DE VIDA

COHORTE APNEA LÍNEA RESPIRATORIA

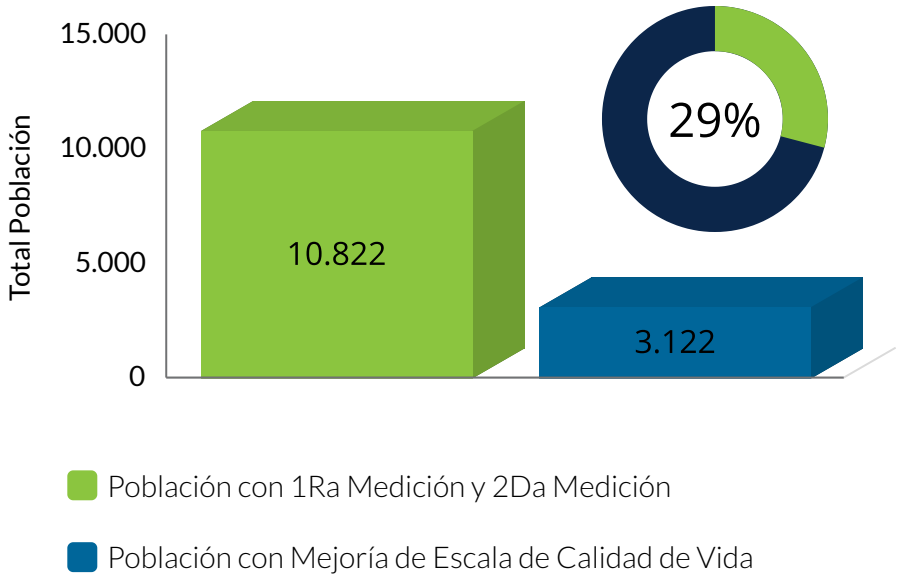


> "La experiencia acumulada en el manejo de programas nos ha permitido el análisis y dimensionamiento de los indicadores que generan impacto en los modelos, para la población de Apnea el indicador de resultado para Índice de Apnea Hipopnea (IAH), (esperado es igual o menor a 5), condiciona el impacto positivo en los efectos cardiovasculares a medio-largo plazo que la Apnea genera en pacientes SAHOS."

.

MEDICIÓN Y MEJORA EN LA ESCALA DE CALIDAD DE VIDA

COHORTE APNEA AÑO 2021



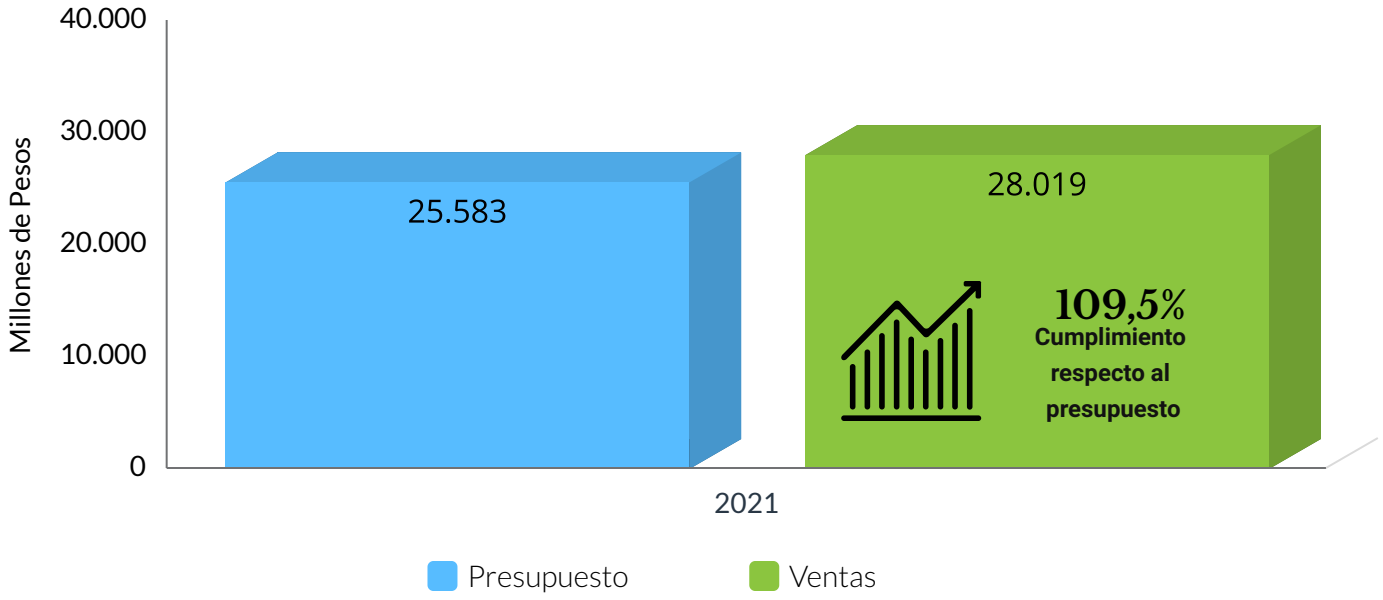
ANÁLISIS

En la actualidad en una población de 10.822 usuarios que por modelo cuentan con 2 intervenciones de Psicología año (Población Sanitas), puede evidencia por medición de la escala SF-12, que el 29% de la población ha mejorado su percepción de calidad de vida en al menos 6 meses o mas de estar en el programa.

El impacto esperado en los pacientes de Apnea además de la adherencia que genera una disminución a largo plazo de efectos cardiovasculares, es el de calidad de vida, convirtiéndose en un indicador de resultado visible en el corto y mediano plazo para el paciente.

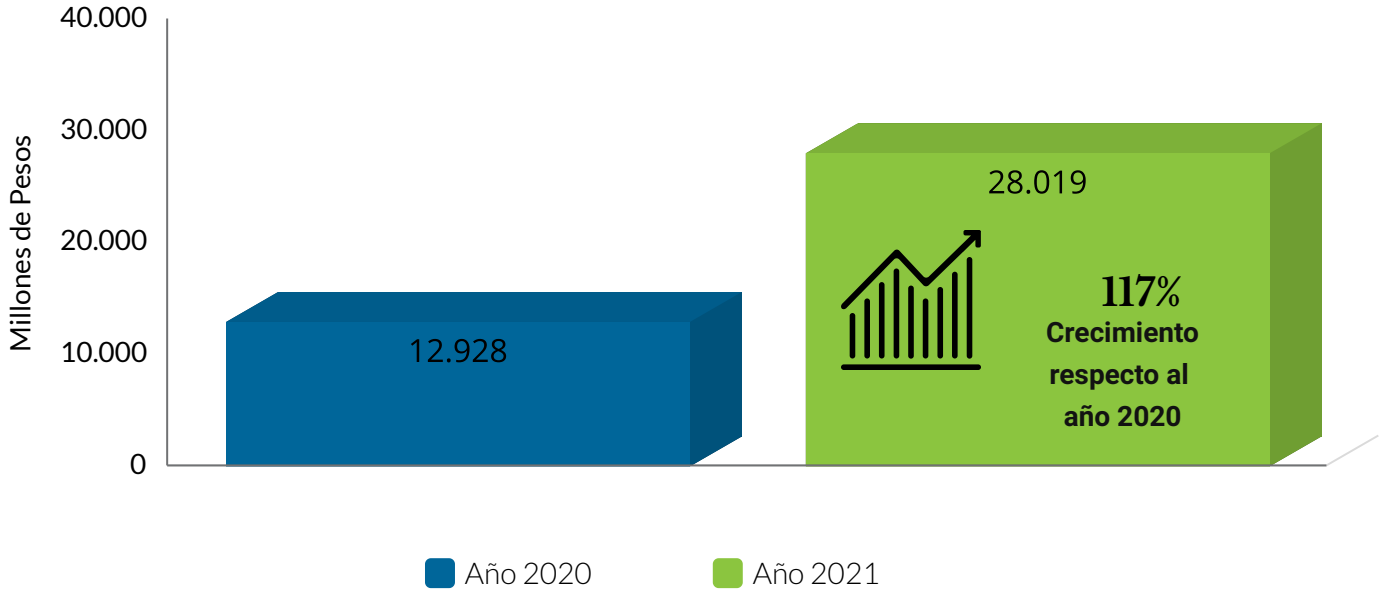
VENTAS VS PRESUPUESTO A NIVEL NACIONAL

UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA RESPIRATORIA



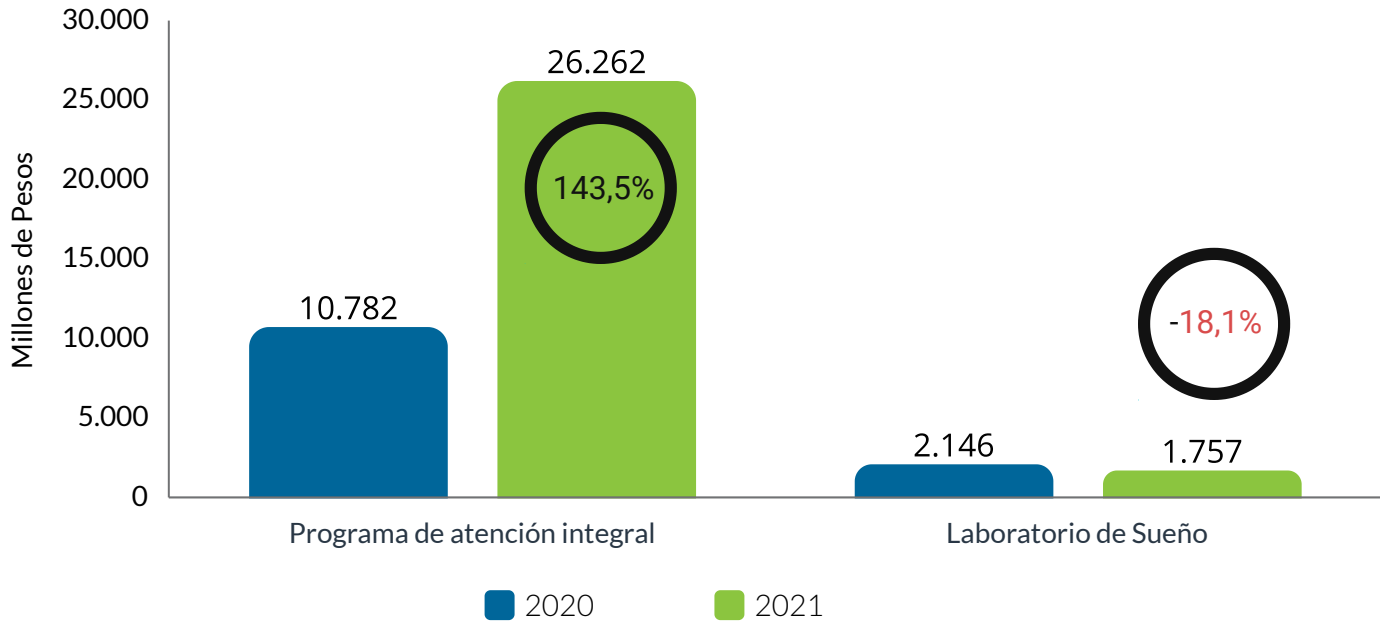
VENTAS A NIVEL NACIONAL

UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA RESPIRATORIA



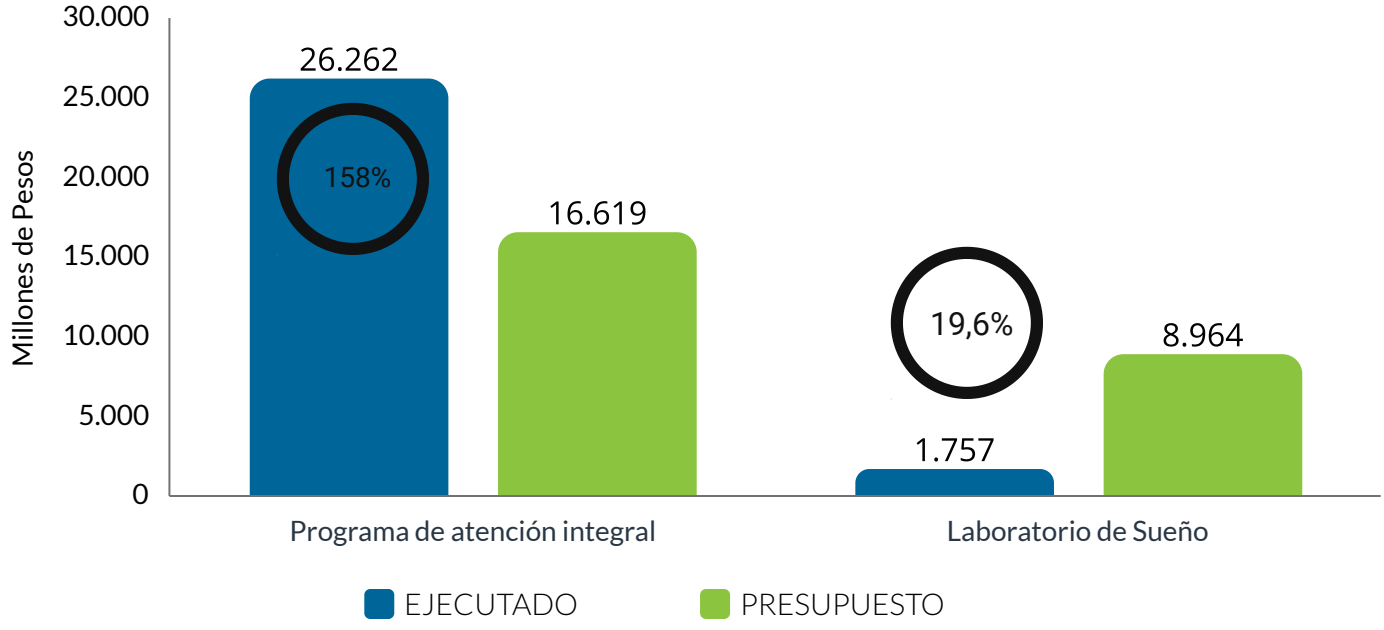
CRECIMIENTO DE VENTAS POR PROCESO

UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA RESPIRATORIA



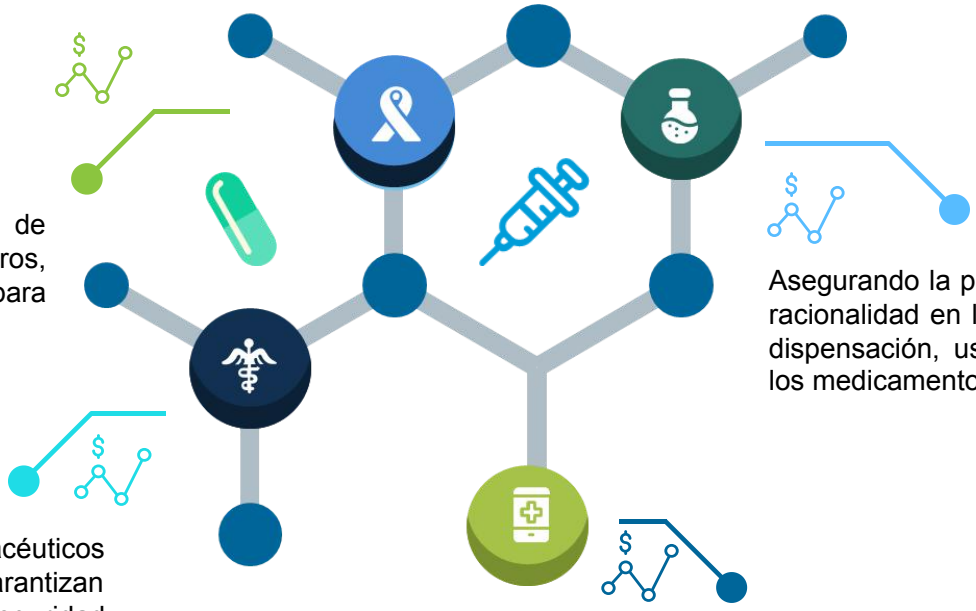
CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO POR PROCESO

UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA RESPIRATORIA AÑO 2021



GESTOR FARMACÉUTICO

Realizamos el Suministro de medicamentos seguros, eficaces y necesarios para nuestros Usuarios



Asegurando la promoción de la racionalidad en la prescripción, dispensación, uso y precio de los medicamentos.

Mediante Servicios Farmacéuticos especializados que garantizan disponibilidad, calidad, seguridad y eficacia.

Para lograr la sostenibilidad del sistema, con base en la gestión del riesgo en salud.

LOGISTICA DE ABASTECIMIENTO

Adquisición

- Contamos con un proceso de medicamentos que se encarga de monitorizar el comportamiento del inventario y de gestionar las solicitudes según las necesidades identificadas, así como seguimiento a toda la cadena de abastecimiento.

Recepción

- Contamos con servicios farmacéuticos dotados con el equipamiento y personal especializado, con el fin de garantizar la calidad y conservación de las condiciones técnicas de los medicamentos. Así mismo, verificamos el cumplimiento de la documentación técnica y legal asegurando la trazabilidad de lo recepcionado.

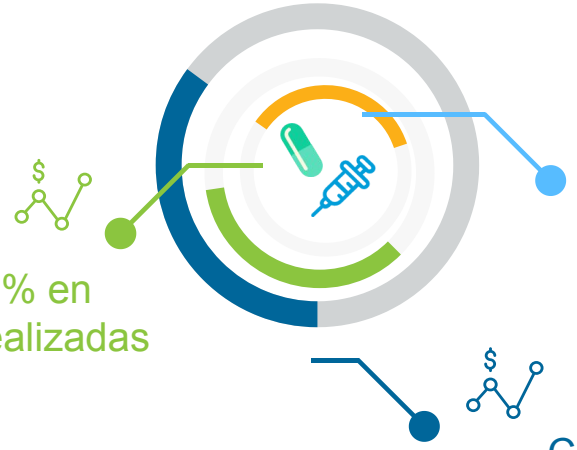
Almacenamiento

- Nuestros servicios farmacéuticos cuentan con áreas de almacenamiento dotadas con infraestructura especializada, además de los instrumentos calibrados para el monitoreo constante de las condiciones de temperatura y humedad, lo que permite garantizar la conservación de todos los medicamentos de acuerdo con las definiciones técnicas de cada uno.

Dispensación

- Nuestro personal capacitado brinda una dispensación integral informando sobre el uso seguro de los medicamentos.

DISPENSACIÓN DE MEDICAMENTOS POR COHORTE DE ATENCIÓN



Incremento del 37% en unidades farmacéuticas entregadas

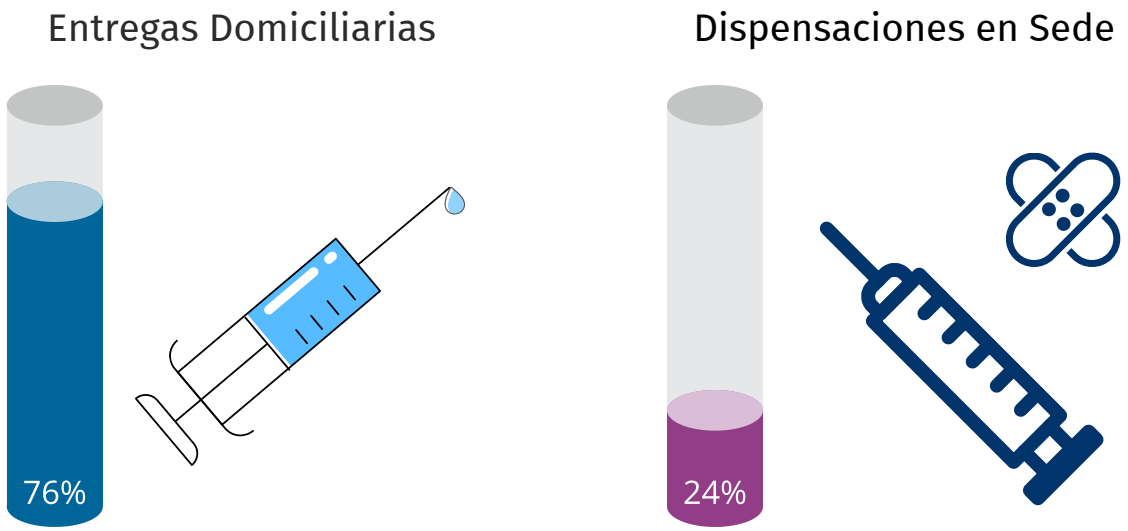
Incremento del 41% en dispensaciones realizadas

Crecimiento en pacientes atendidos del 35%

COHORTE	UNIDADES DISPENSADAS	DISPENSACIONES REALIZADAS	PACIENTES ATENDIDOS
VIH	4.571.876	112.795	53.275
ESCLEROSIS MULTIPLE	118.982	4.646	2.798
OSTEOMUSCULAR	18.663	8.432	6.181
TALLA BAJA	6.280	1.691	1.600
HUERFANAS	4.318	640	224
CARDIOVASCULAR	4.187	4.102	2.128
RESPIRATORIA	3.125	1.905	1.354
DERMATITIS	3.028	2.992	1.415
MULTICOHORTE	2.809	2.107	1.666
NEUROCIENCIAS Y SALUD MENTAL	2.451	1.911	1.900
TOTAL	**4.735.719**	**141.224**	**72.541**

La Unidad de Negocio para el año 2021 fortaleció la cultura de reconocer al medicamento como una intervención en salud cuyas características de efectividad, eficacia y seguridad contribuyen con el alcance de los objetivos terapéuticos planteados en los pacientes a quienes se les instaura una terapia farmacológica.

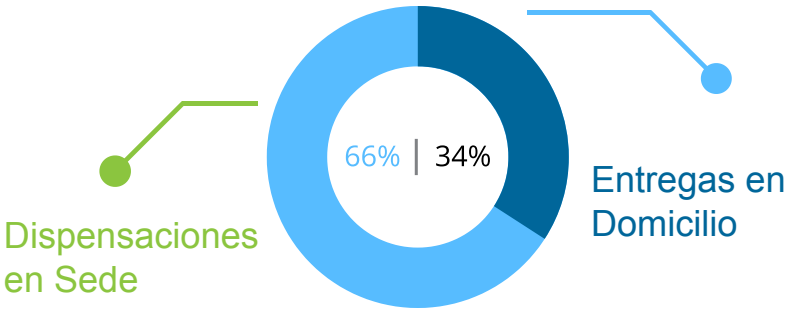
TALLA BAJA



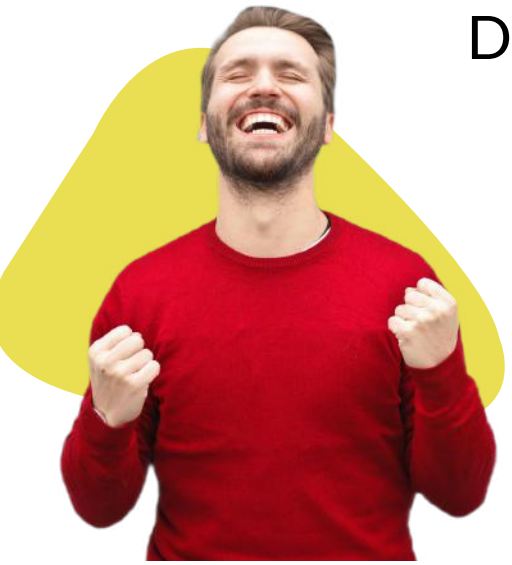
> "En la cohorte de talla baja la entrega de la terapia farmacológica ha propiciado el crecimiento de la cohorte en un 92%."

VIH

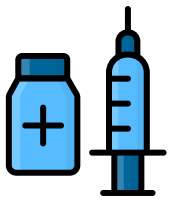
Las entregas domiciliarias a los pacientes pertenecientes de la cohorte de VIH garantiza la disponibilidad del tratamiento farmacológico mejorando la adherencia.



Estos resultados permiten evidenciar el fortalecimiento que desarrolló la Unidad de Negocio en el modelo de entregas domiciliarias, reconociendo la necesidad de realizar una excelente gestión que garanticen una optima prestación del servicio y mejores resultados en salud de los usuarios.



DESENLACES CLÍNICOS



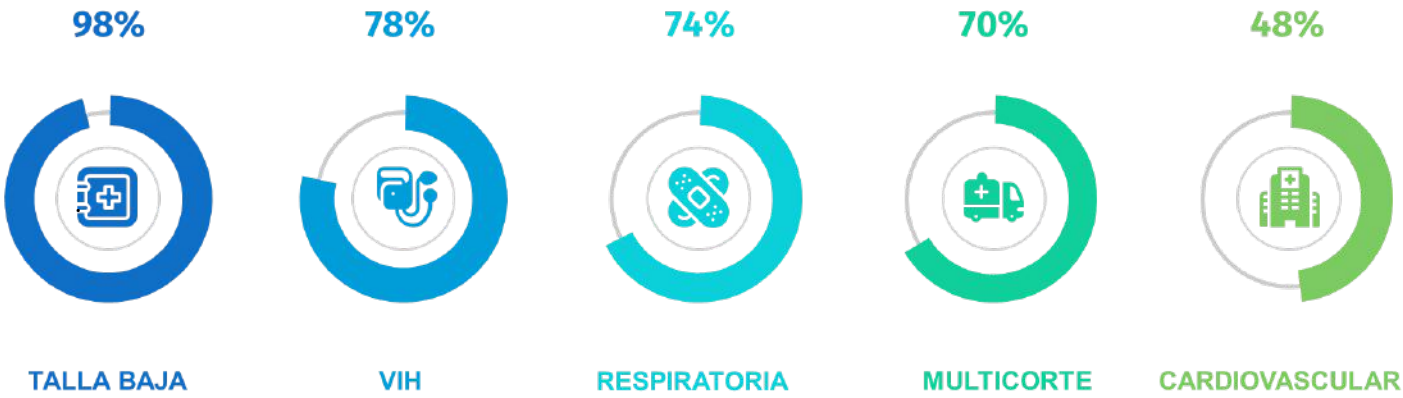
Programas de atención Integral

96%	95%	95%
Dermatitis Atopica	**Esclerosis Multiple**	**Autoinmunes**

"Mas del **95 %** de los pacientes incluidos en el modelo de salud PARATI son adherentes al tratamiento farmacológico, lo que permite evidenciar que los programas integrales que incluyen los medicamentos impactan de manera positiva en la adherencia farmacológica.

Para el año **2021** en la unidad de negocio se definió un modelo farmacéutico que está provisto de mecanismos que permitieron establecer procesos eficientes, documentados, medibles y sostenibles garantizando un servicio de óptima calidad a los usuarios y gestión adecuada."

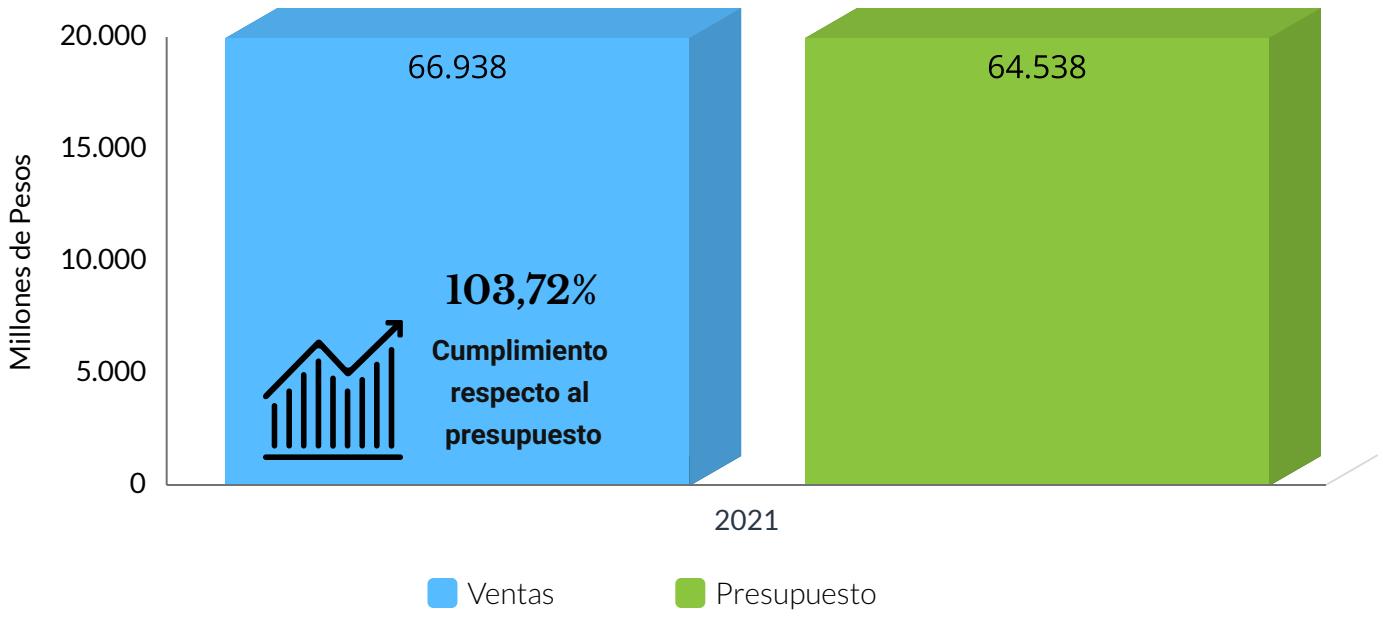
DESENLACES CLÍNICOS



"Se evidencia que aun cuando el direccionamiento se realiza mediante la gestión del Cliente (farmacéutica), para la cohorte de Talla Baja la Unidad de Negocio gestiona y realiza intervención para garantizar el direccionamiento oportuno de la farmacoterapia razón por la cual es la única cohorte que presenta una adherencia superior al **95%**, para las demás cohortes se ratifica la importancia de contar con Programas Integrales."

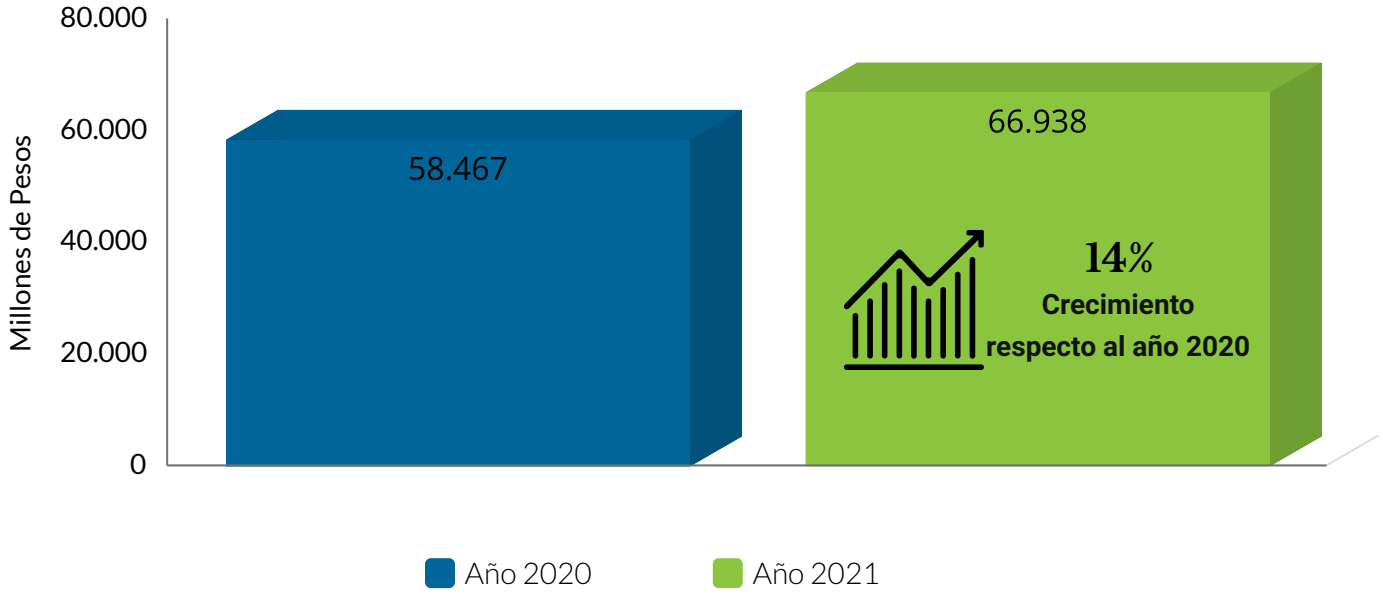
VENTAS VS PRESUPUESTO A NIVEL NACIONAL

UNIDAD DE NEGOCIO INTELIGENCIA DE MEDICAMENTOS



VENTAS A NIVEL NACIONAL

UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA INTELIGENCIA DE MEDICAMENTOS

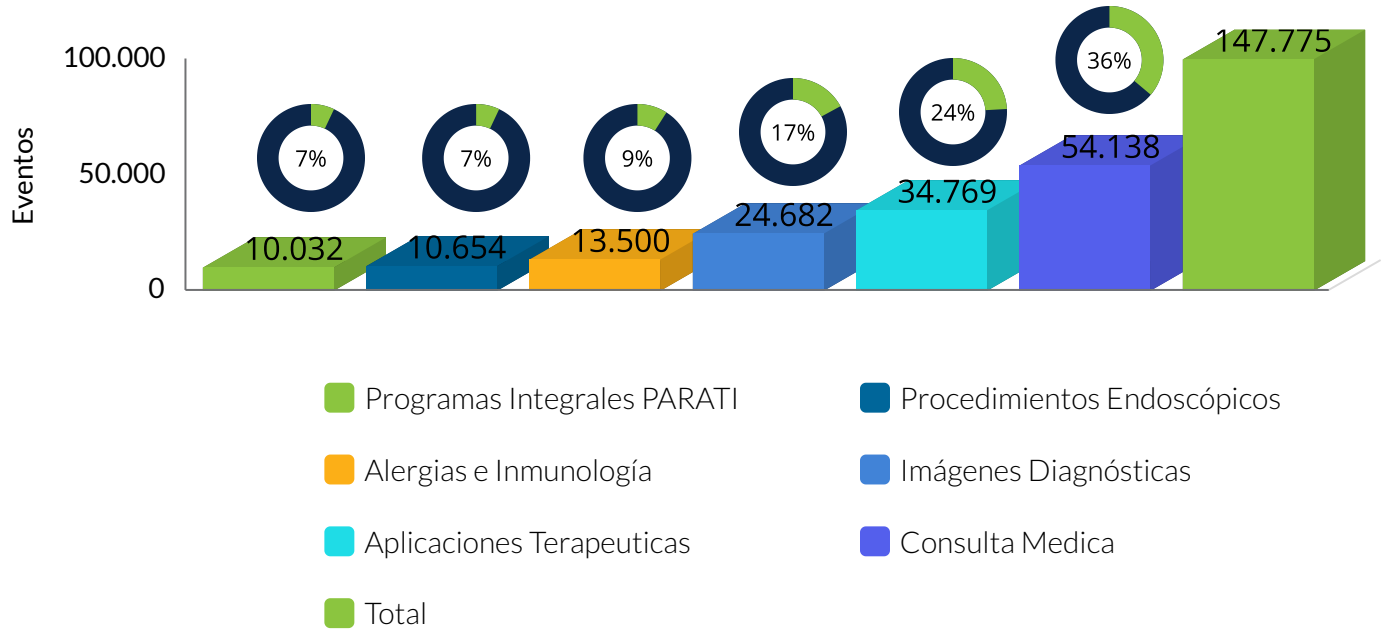


OFERTA – AGENDAMIENTO – ASISTENCIA

LÍNEA SERVICIOS ASISTENCIALES AÑO 2021

EVENTO POR TIPO DE SERVICIO

LÍNEA SERVICIOS ASISTENCIALES AÑO 2021



PARATI AUTOINMUNES (EA)

PARTICIPACIÓN POR DIAGNÓSTICO

"El programa inicio en agosto del **2019** enfocado en pacientes con artritis reumatoide, a partir del mes de noviembre del **2021** ingresan los diagnósticos de Lupus eritematosos sistémico y Espondilo artritis.

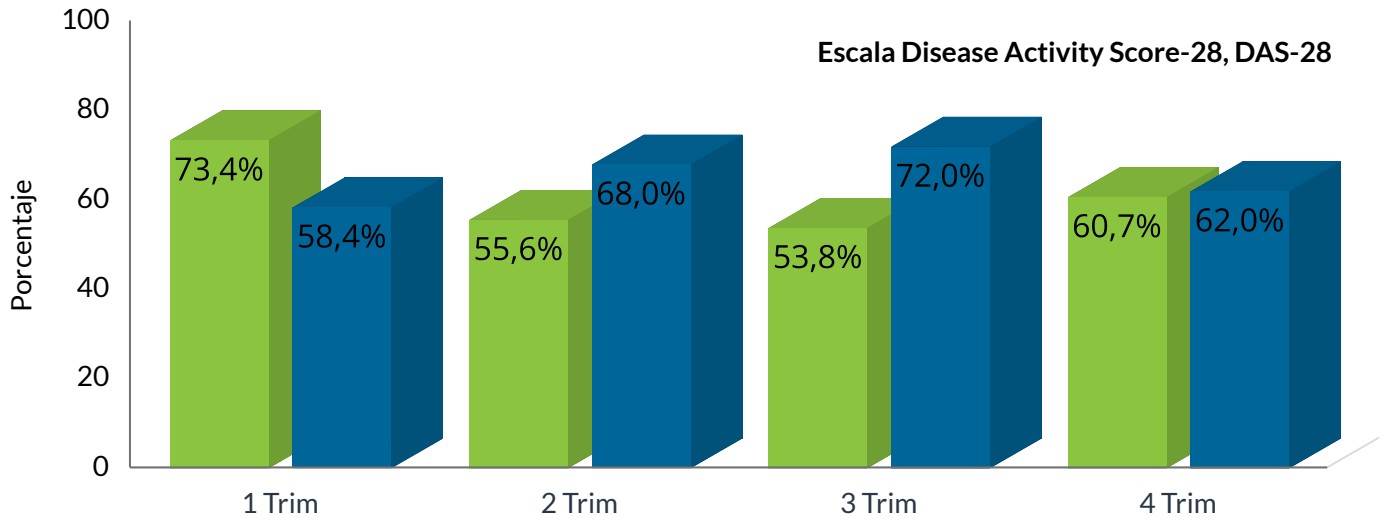
En comparación con el año **2020** se evidencia un crecimiento del **62,5%** en la cohorte."

.

DESENLACES CLÍNICOS

CLINIMETRÍA DAS-28

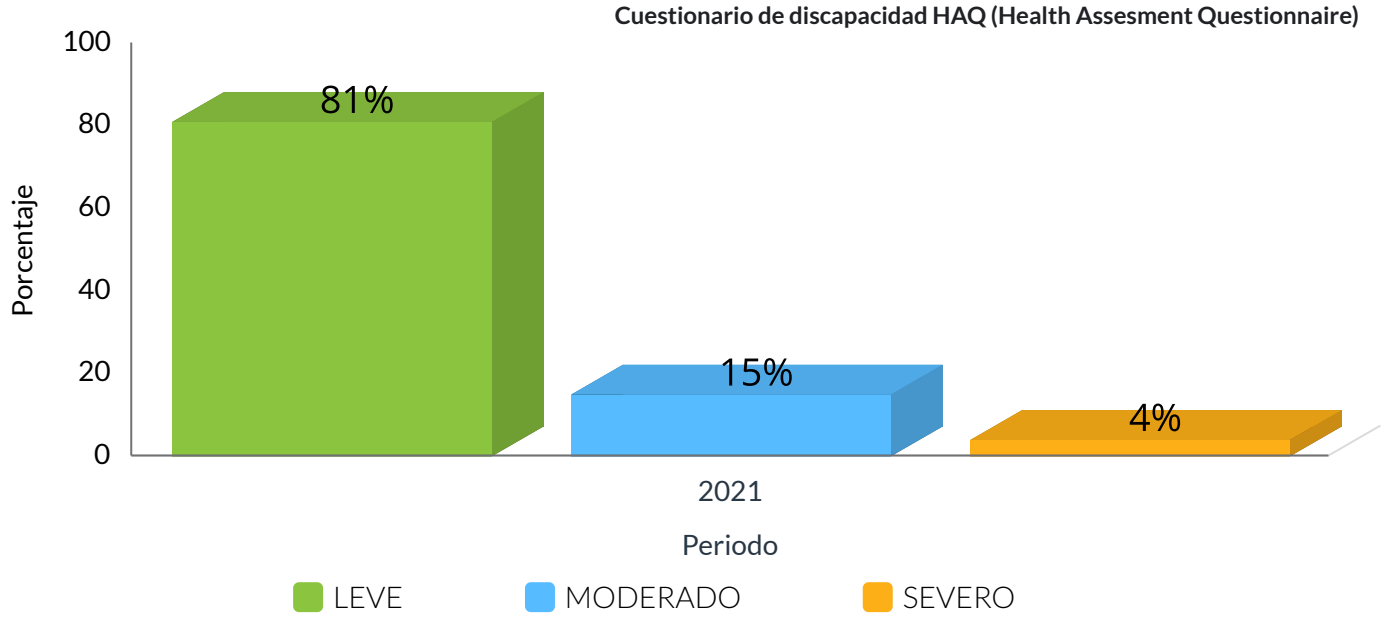
PACIENTES EN REMISIÓN DEL PROGRAMA PARATI AUTOINMUNES 2020 Vs 2021



"En el año **2020** se presenta una disminución en la medición y reporte de la clinimetría asociado a la emergencia sanitaria, en el primer trimestre se presenta un **73%** de pacientes en remisión y en el ultimo trimestre un **60,7%**. Sin embargo, para el año **2021** se aumenta la consulta presencial llegando a un **72%** de los pacientes en remisión en el tercer trimestre, lo cual indica que tenían una puntuación de DAS-28 menor a **2,6**.
Según reporte de la Cuenta de Alto Costo "Situación de la Artritis Reumatoide en Colombia **2020**" el **28,65%** de los pacientes prevalente se encontraban en remisión, lo que permite concluir que el porcentaje de pacientes en remisión para la cohorte de Artritis Reumatoide institucional es superior."

CLINIMETRÍA HAQ

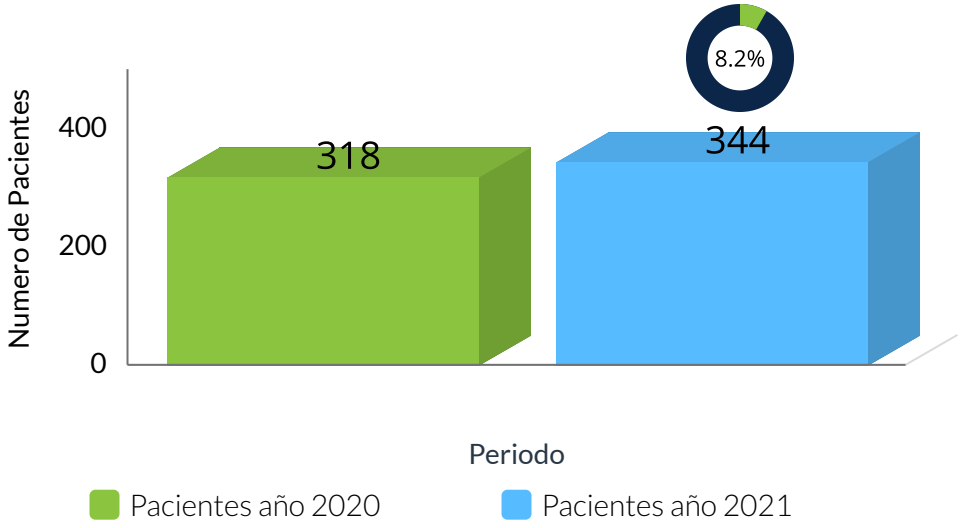
GRADO DE DISCAPACIDAD DE PACIENTES DEL PROGRAMA PARATI AUTOINMUNES 2021



"En la escala HAQ (Health Assesment Questionnaire) que determina la capacidad funcional del paciente, para el año 2021 se identificó que el 81% de los pacientes estaban en estado leve.
Según lo reportado en la Cuenta de Alto Costo "Situación de la Artritis Reumatoide en Colombia 2020", el 25,51% se encuentra en estado leve, lo que permite concluir que el porcentaje de pacientes en estado leve para la cohorte es superior; impactando en hospitalización menor a 0,05% y mejorando la productividad."

CRECIMIENTO PARATI ESCLEROSIS MÚLTIPLE

RELACIÓN AÑO 2020, 2021



ANÁLISIS

Esta cohorte presenta un crecimiento de 8,2% representado en 26 pacientes, cabe resaltar que el programa dio inicio en el mes de marzo del año 2020 con 264 pacientes.

DESENLACES CLÍNICOS

Clinimetría EDSS

La escala EDSS es el Gold estándar para determinar discapacidad en Esclerosis Múltiple. En el mes de marzo del 2020 se realizó medición basal de la corte para identificar el estado de la población, evidenciando una media de 3,3 pts. considerado moderada discapacidad; a corte de diciembre 2021 y a través de la intervención multidisciplinaria del programa de reporte un EDSS en 3,0*pts. resultado clínico significativo, teniendo en cuenta el tiempo transcurrido.

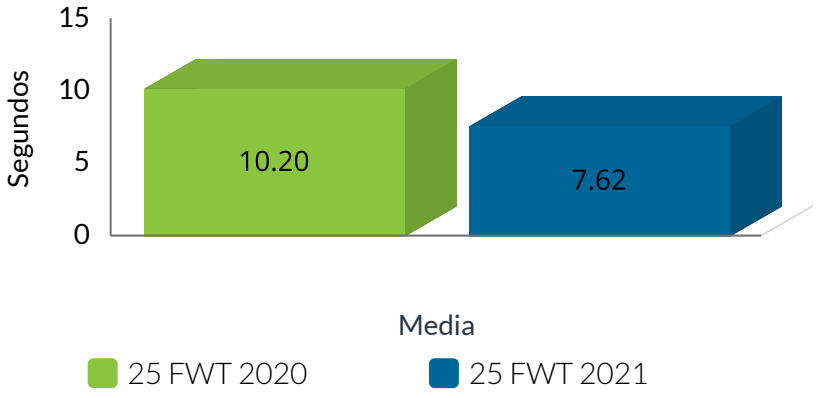
* Se espera un descenso de 0,5 a 1 punto en la escala de EDSS en un año.

CLINIMETRÍA EDSS	MINIMO	MÁXIMO	MEDIA
EDSS 2020 (Inicio del Programa)	0	8	3.3
EDSS 2021	0	8	3

DESENLACES CLÍNICOS

CLINIMETRÍA 25 FOOT WALK TEST (FWT)

RELACIÓN AÑO 2020 Vs 2021

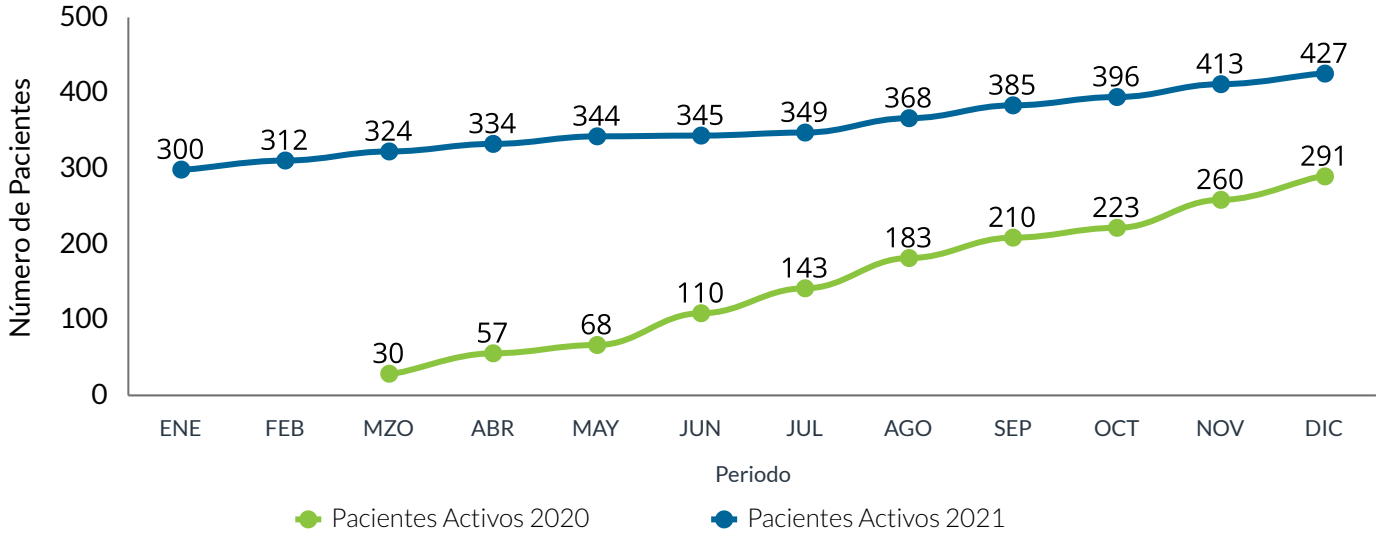


TEST FWT

Este test es una prueba cuantitativa de rendimiento de la movilidad del paciente en una caminata cronometrada de 25 segundos en 7,62 metros, la medición basal del programa (marzo 2020) arroja una media de 10,2 segundos y para el año 2021 se logra una media de 7,62 segundos mejorando la movilidad del paciente.

CRECIMIENTO PARATI DERMATITIS ATÓPICA

RELACIÓN AÑO 2020 Vs 2021

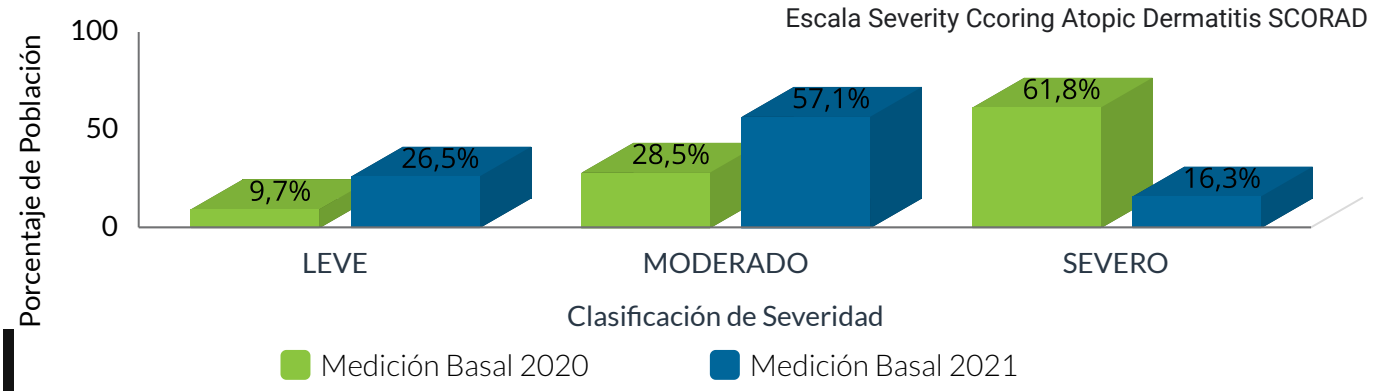


"Es programa dio inicio en marzo del **2020**, con **30** pacientes, cerrando en el **2021** con **427** pacientes reportando un crecimiento año del **91%**.
En la pirámide poblacional se evidencia que el **48%** de la población son mujeres y el **52%** hombres, con la siguiente distribución el **78,2%** se encuentran entre los **0 a 30** años, siendo mas representativa la franja de los **19** a los **30** años con el (**42,9%**)."

DESENLACES CLÍNICOS

CLINIMETRÍA SCORAD

DERMATITIS ATÓPICA SCORAD 2020 Vs. 2021



SCORAD

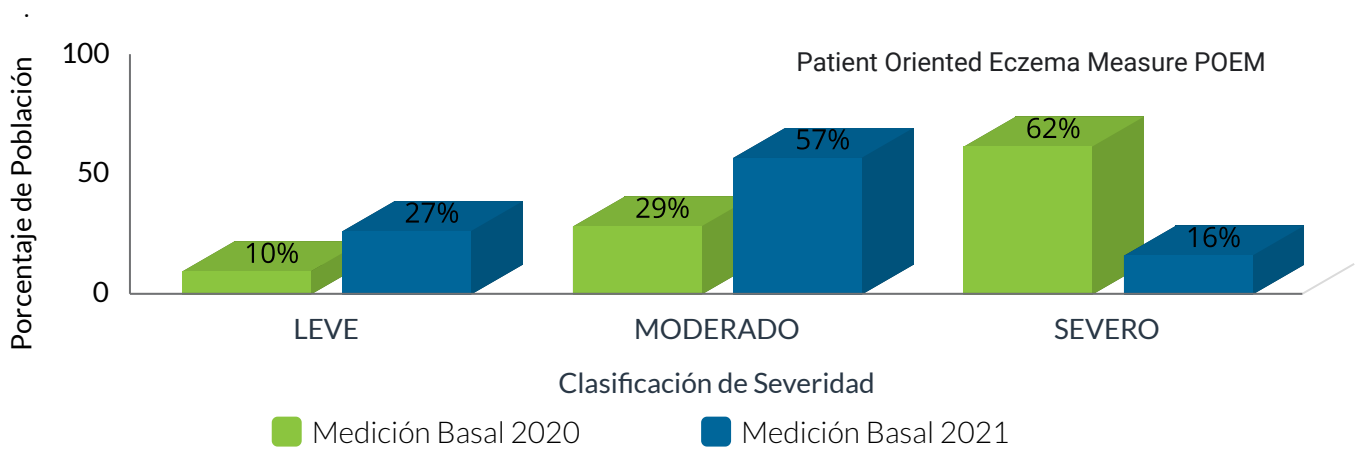
Medidor clínico que permite conocer el grado, intensidad y severidad de la dermatitis, la medición basal del año **2020** reportaba que el **61,8%** de los pacientes estaban en condición severa, el **28,5%** en modelado y el **9,7%** en leve.

Para el año 2021 se reporta que el **16,3%** están en rango severo, el **57,1%** en moderado y en leve el 26,5%, es decir una disminución del **45,5%**.

En comparación con datos reportados en la Guía de Practica Clínica de Dermatitis Atópica publicada por ASOCOLDERMA en el año **2018** se evidencia que el **43%** de los pacientes se encuentran en estado leve, el **27,2%** en moderado y el **30,1%** en severo, concluyendo una disminución importante en el intensidad y severidad de la dermatitis en los pacientes de nuestro programa.

CLINIMETRÍA POEM

DERMATITIS ATÓPICA POEM 2020 Vs. 2021



Escala que mide la calidad de vida de los pacientes con Dermatitis Atópica. En la medición basal del año 2020 el **47,3%** de los pacientes informaron deterioro en su calidad de vida, el **32,9%** se mostró estable y el **19,8%** manifestó mejoría.

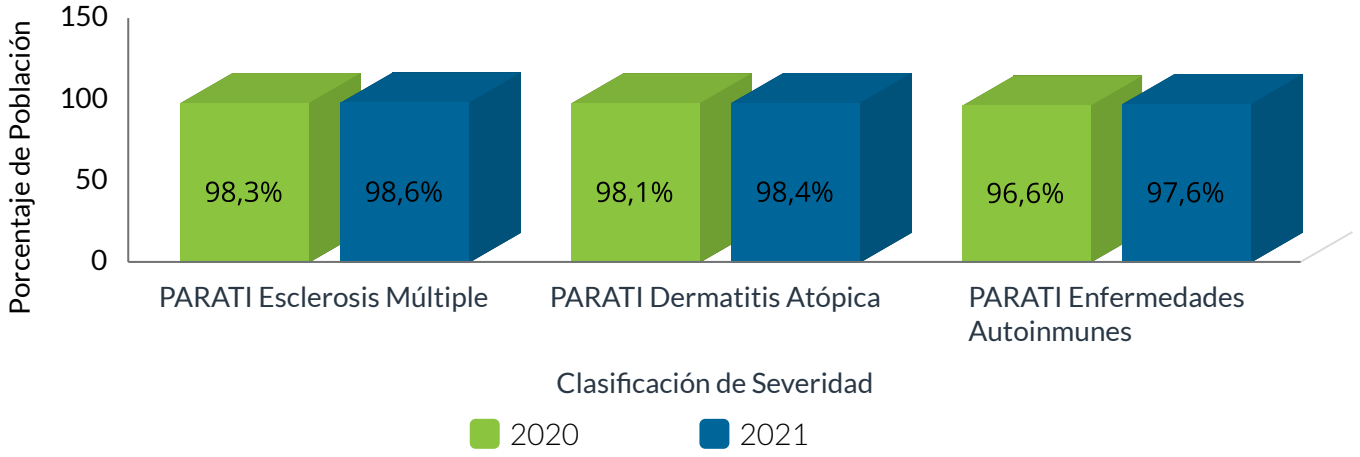
Para el año **2021** se disminuyó a un **30%** los pacientes que reportaban deterioro y los pacientes que reportaban estabilidad aumentaron al **50%** el **20**% reporta mejoría.

DESENLACES CLÍNICOS

CUMPLIMIENTO EN ACTIVIDADES DEL PROGRAMA

RELACIÓN AÑO 2020, 2021

META 90%



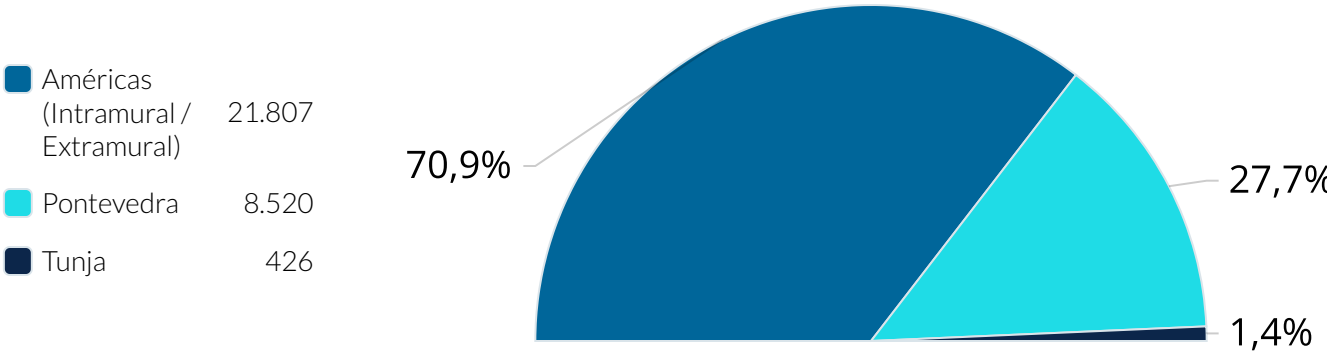
"El indicador representa el cumplimiento de las actividades interdisciplinarias de cada programa con el fin de lograr los resultados en salud propuestos. En el año 2020 el promedio de cumplimiento para los tres programas es de 97,7%, aumentando en el año 2021 un 0,5%.

Por lo cual se puede concluir que aumentamos y permanecemos por encima de la meta establecida del 90%. para los tres programas de atención integral."

APLICACIONES TERAPEUTICAS

PARTICIPACIÓN POR SEDE AÑO 2021

.

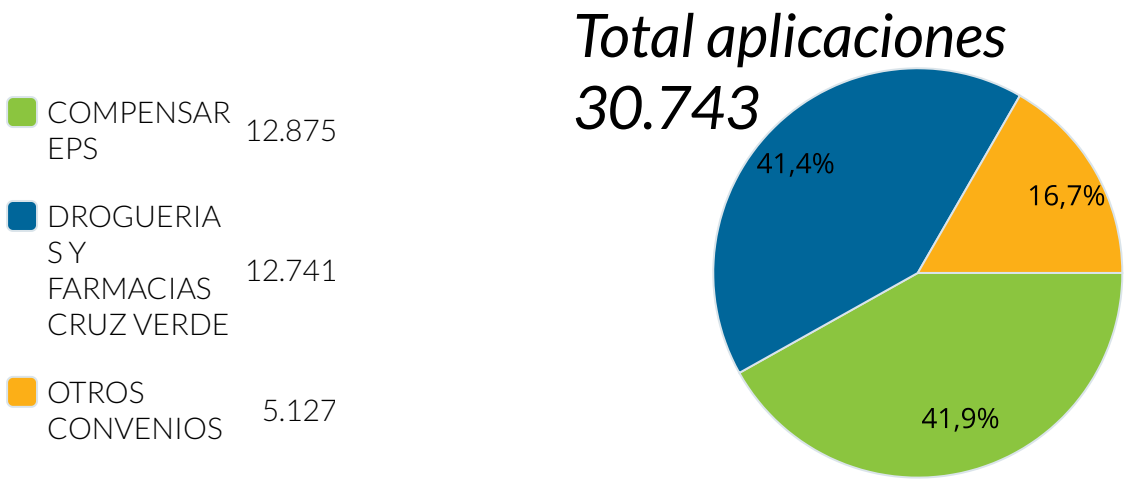


"Para el año **2020** se realizaron **46.664** aplicaciones, siendo el principal cliente Droguerías y Farmacias Cruz Verde con una participación del **70,9%**; para el año **2021** se presenta un decrecimiento del **34%** con **30.753** aplicaciones ejecutadas, dado por la disminución del direccionamiento de pacientes de Sanitas Cruz Verde por un traslado de la población a otro prestador.

En abril del **2021** se restablecen la atención de la cohorte de forma parcial en un **41%** (**650** aplicaciones mes)"

APLICACIONES TERAPEUTICAS

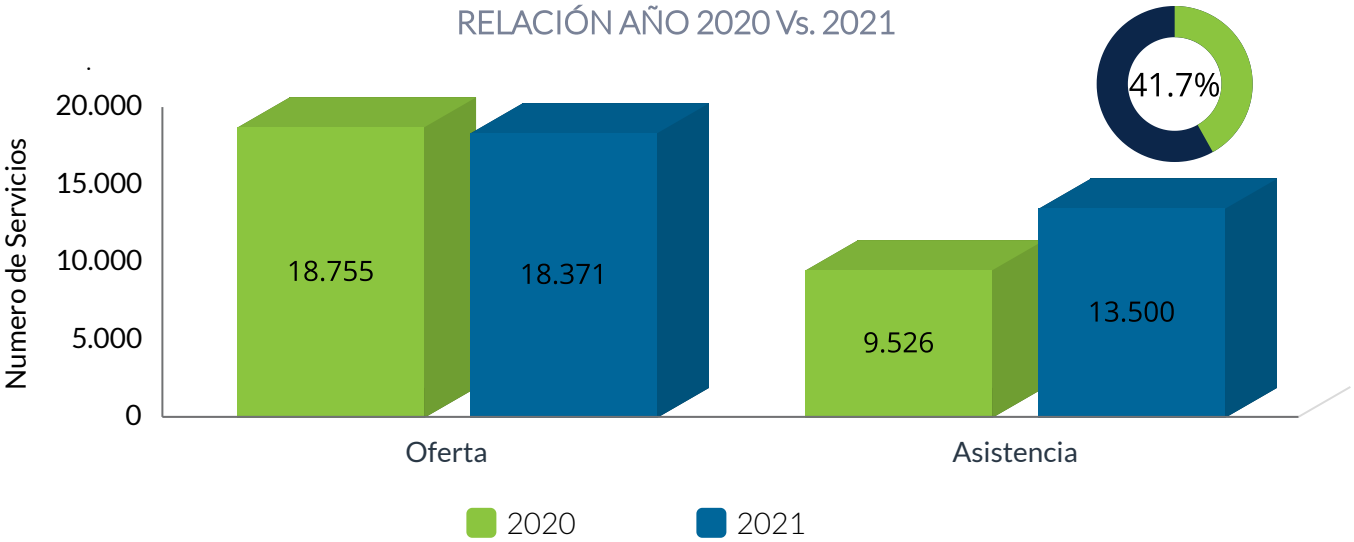
PARTICIPACIÓN POR CLIENTE AÑO 2021



"Para el año 2020 el 71% de las aplicaciones correspondías al convenio Droguerías y Farmacias Cruz Verde, el 25,4% correspondían a Compensar y el 4,5% a otros convenios.
De acuerdo con esta distribución surge la necesidad de diversificar el portafolio del servicio fortaleciendo otros clientes (industria farmacéutica) que nos permita desconcentrar el riesgo y atomizar las ventas para el año 2021."

ALERGIAS E INMUNOLOGÍA

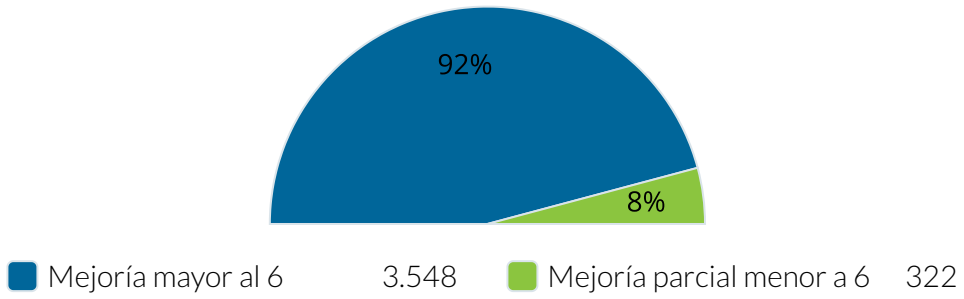
RELACIÓN AÑO 2020 Vs. 2021



DESENLACES CLÍNICOS

INMUNOTERAPIA

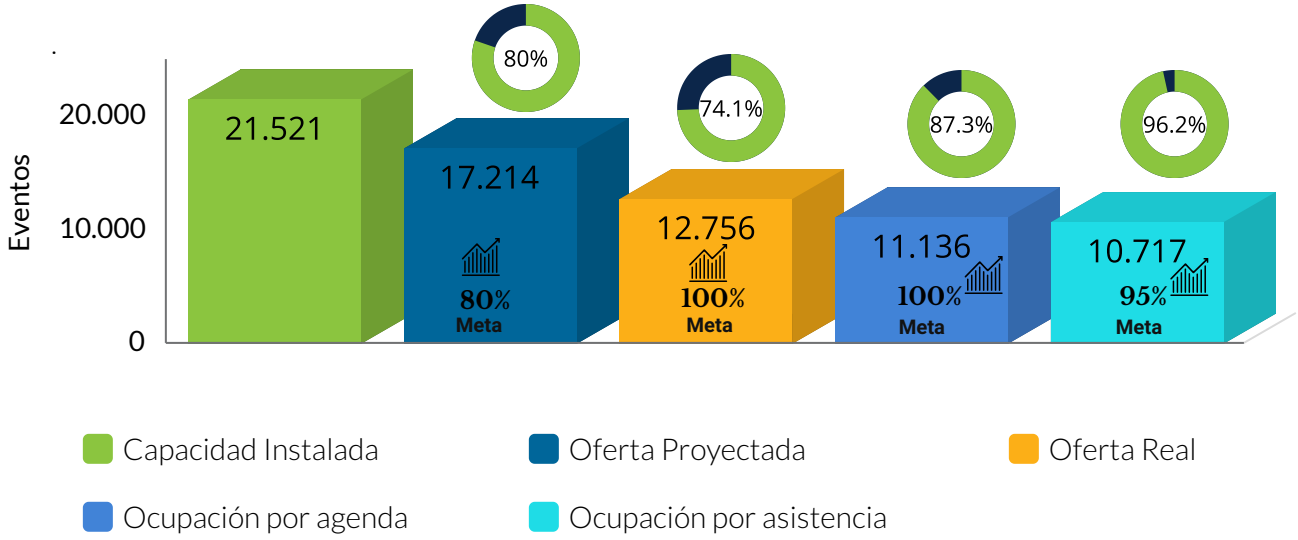
MEJORIA DE LOS PACIENTES EVALUADOS POR ESCALA VISUAL AÑO 2021



"Escala que permite evaluar la mejoría de los síntomas en los pacientes que presentan algún tipo de alergia y que cuentan con 6 o más dosis de inmunoterapia, para el año 2021 se cuenta con una cohorte de **10.220** pacientes de los cuales el **37,9**% cuentan con 6 o más dosis. Al evaluar la mejora de la sintomatología se evidencia que el **92%** califican su mejoría como satisfactoria (>6ptos.) y el **8%** refieren mejoría parcial (4 a 5 ptos.)."

PROCEDIMIENTOS ENDOSCÓPICOS

AÑO 2021

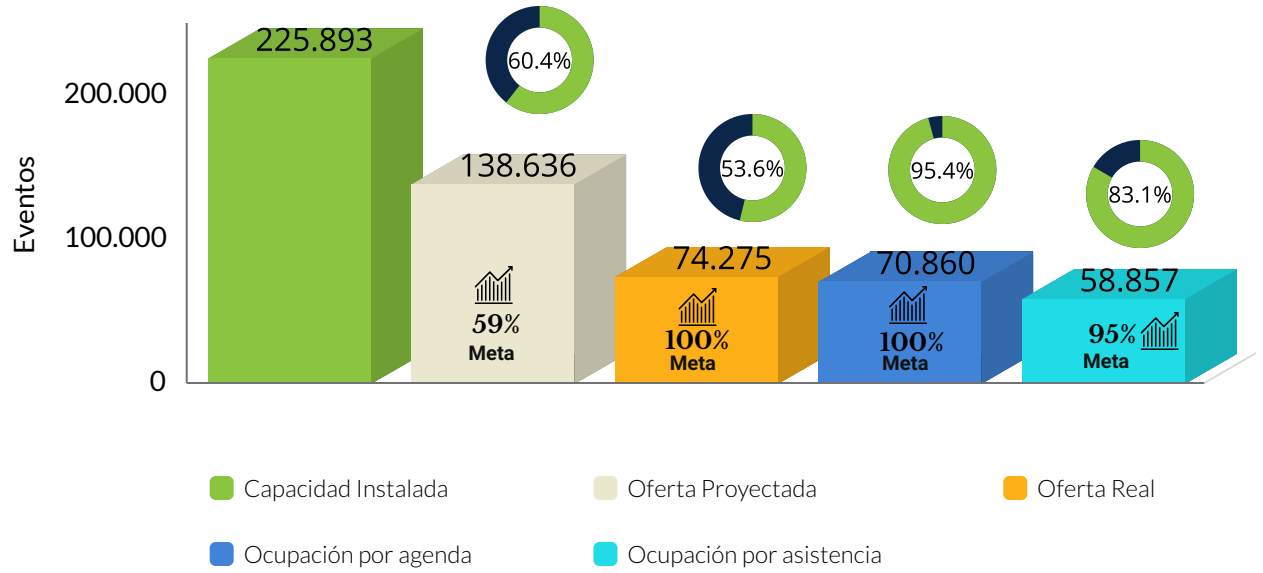


"Para el año 2021 se ofertaron 12.756 procedimientos endoscópicos de los cuales se garantizó el agendamiento del 87,3% por parte de Compensar. Gracias al proceso de reconfirmación de citas se logró una asistencia del 96,2% de los pacientes agendados superando la meta establecida.

El servicio de procedimientos endoscópicos se oferta en la sede de Althea exclusiva para Plan Complementario Compensar con un porcentaje de participación de 77% y en la sede Américas para atención de la población perteneciente a PBS Compensar con un 23%."

CONSULTA MÉDICA ESPECIALIZADA

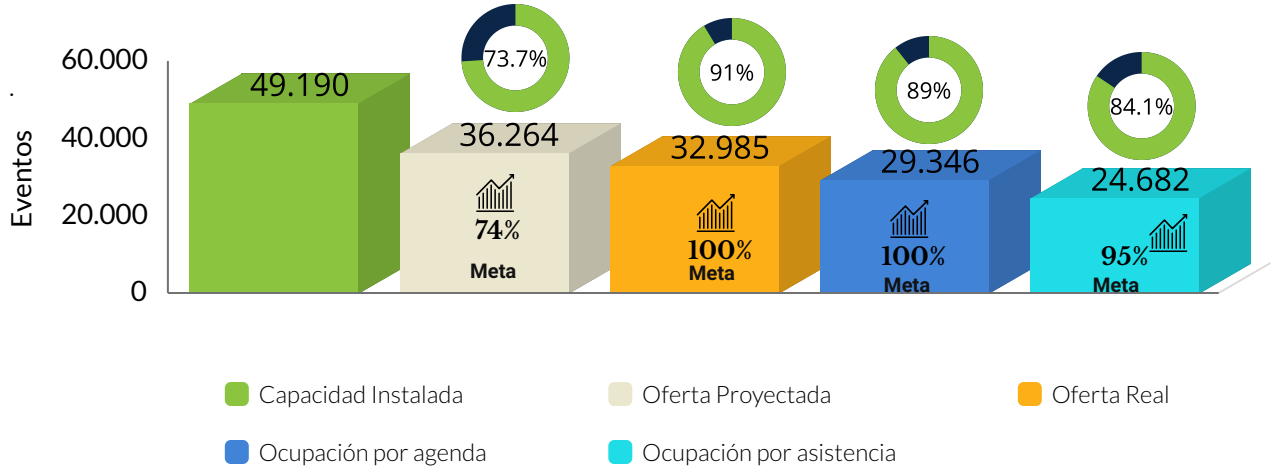
AÑO 2021



Para el año **2021** se realizaron en total **58.857** consultas de las cuales el **53%** corresponden a Reumatología, el **39%** a Gastroenterología y el **8%** a Consultas de alergología.
La participación de clientes por cada servicio es:
Reumatología: Compensar **65%** y Sanitas **34%**.
Gastroenterología: Compensar **99,6%**
Alergología: Sanitas **31,63%**, Compensar **17,14%** y Aliansalud **15,92%**.

IMAGENES DIAGNÓSTICAS

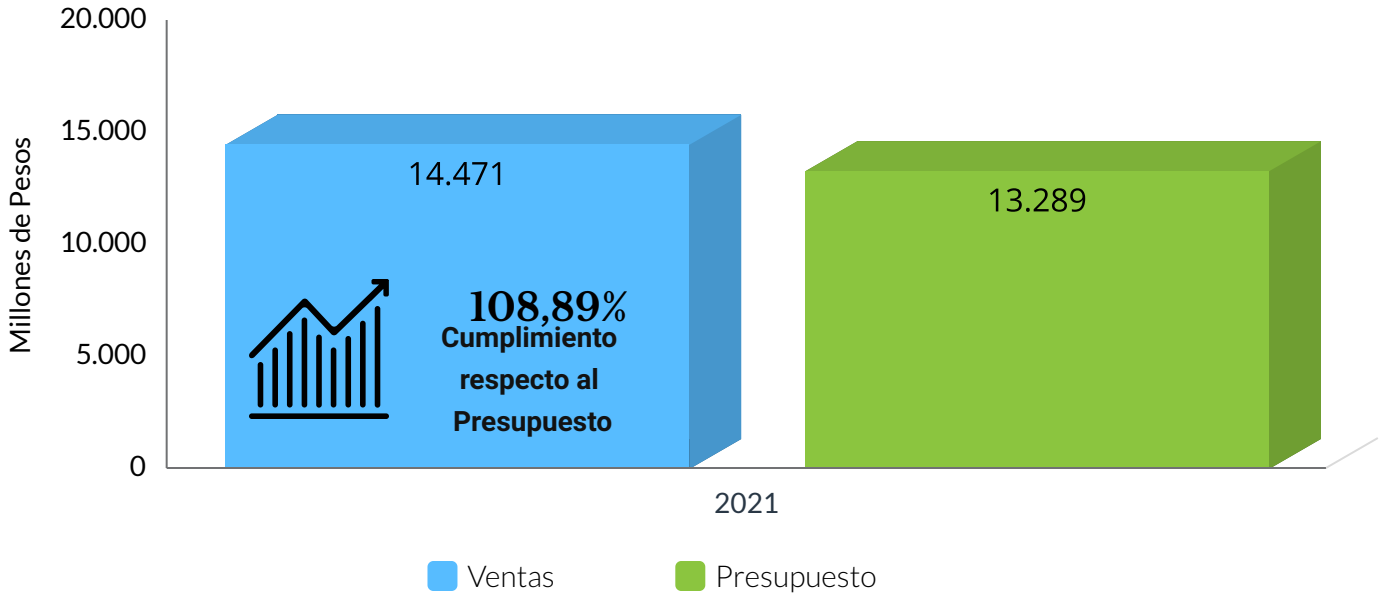
AÑO 2021



Para el año 2021 la prestación del servicio de imágenes diagnosticas se distribuyó así: el 37% Cali, el 27% Bogotá, 25% Pereira y el 11% Armenia.
En cada una de las sedes los aseguradores con mayor participación son:
Cali: SOS 64,23%, Sanitas 28% y Coomeva 2,53%.
Bogotá: Compensar 77,64%,
Sanitas 16% y Particulares 0,81%.
Pereira: Sanitas 34,84%, Sura 16,22% y SOS 10,56%.
Armenia: Sanitas 28,75%, Coomeva 21,26% y Sura 13,68%.

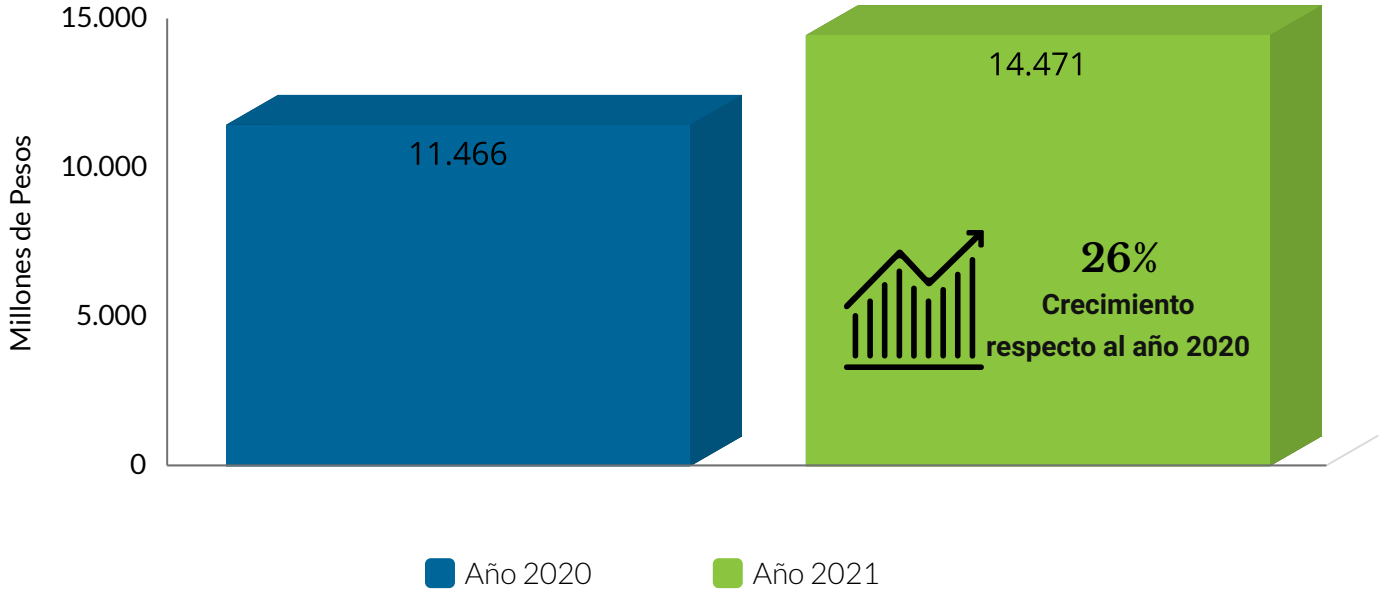
VENTAS VS PRESUPUESTO A NIVEL NACIONAL

UNIDAD DE NEGOCIO SERVICIOS ASISTENCIALES



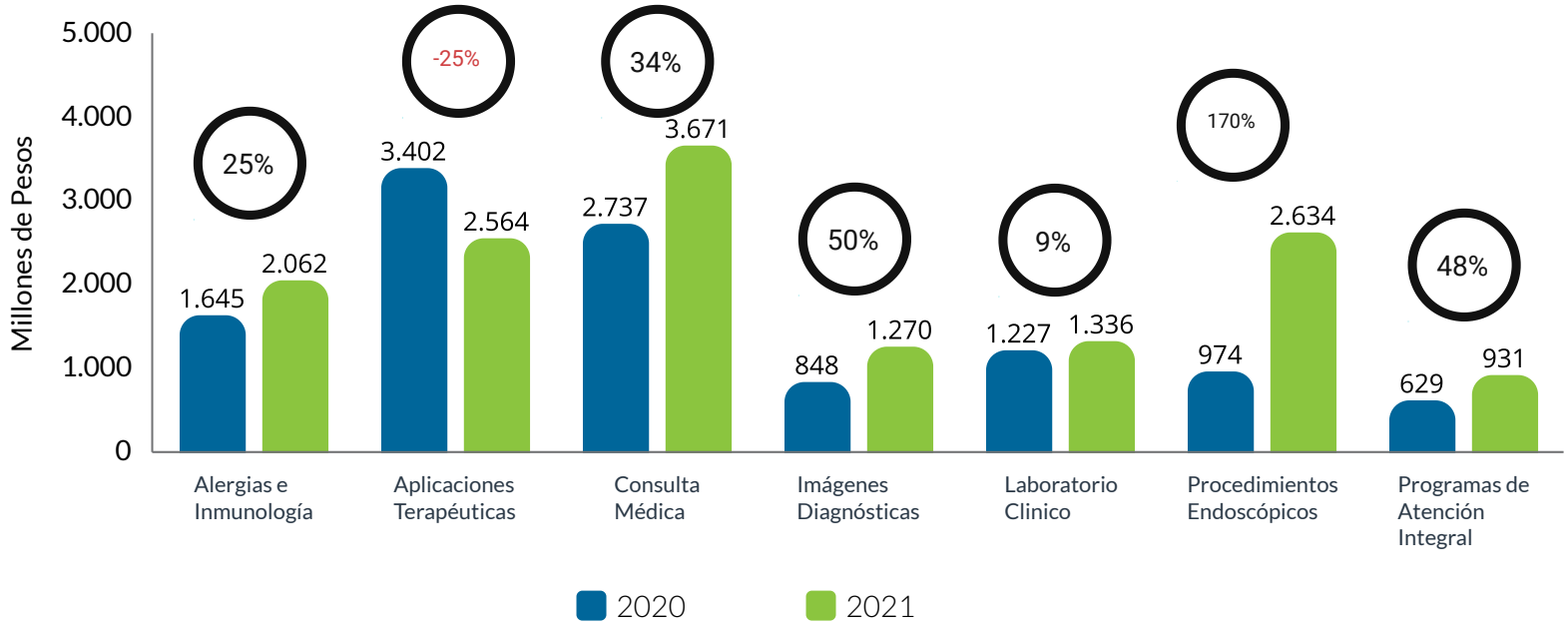
VENTAS A NIVEL NACIONAL

UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA SERVICIOS ASISTENCIALES



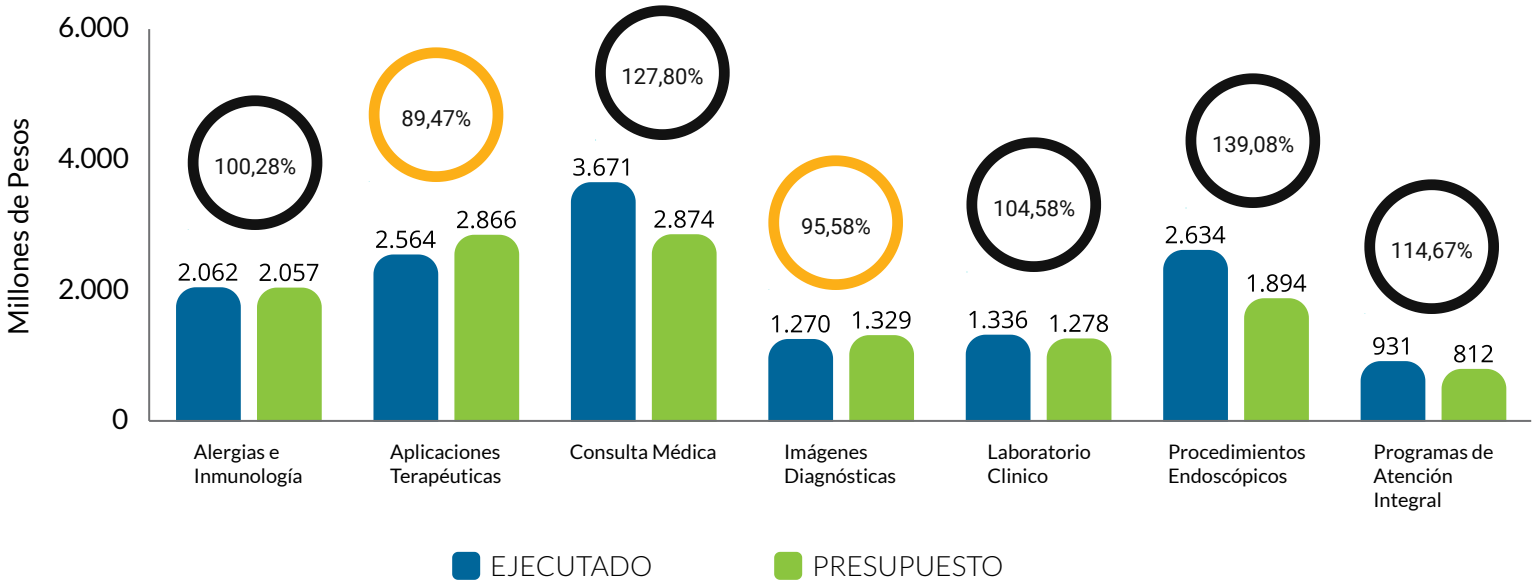
CRECIMIENTO DE VENTAS POR PROCESO

UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA SERVICIOS ASISTENCIALES



CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO POR PROCESO

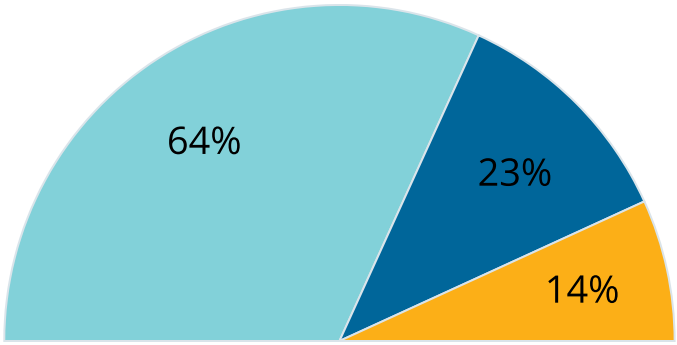
UNIDAD DE NEGOCIO LÍNEA RESPIRATORIA AÑO 2021



DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES CEI

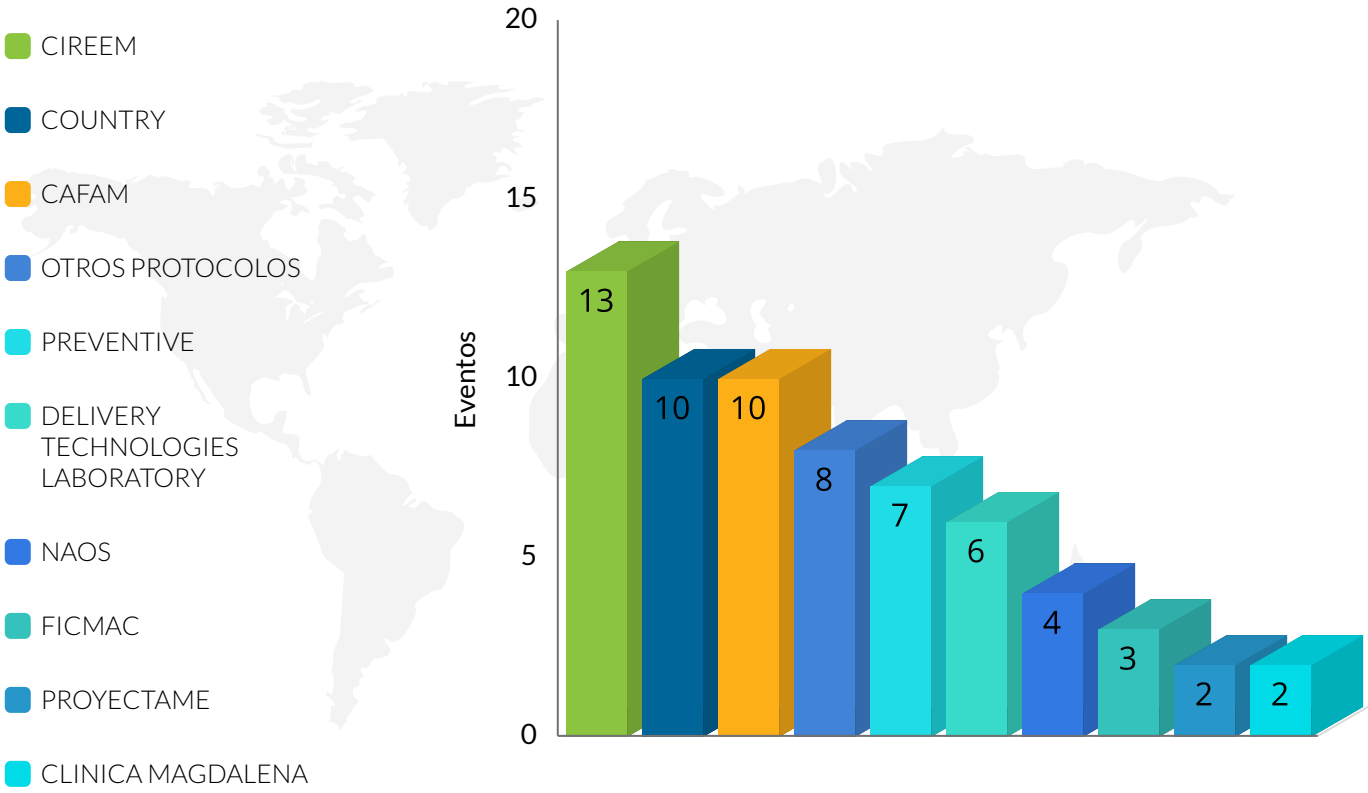
Clientes, centros de investigación CROS y Patrocinadores

Centros de Investigación	14
Organizaciones de Investigación por contrato CRO	5
Patrocinadores	3



PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN NUEVOS AÑO 2021

CENTRO DE INVESTIGACIÓN/CRO/PATROCINADORES



Convenio docencia servicio

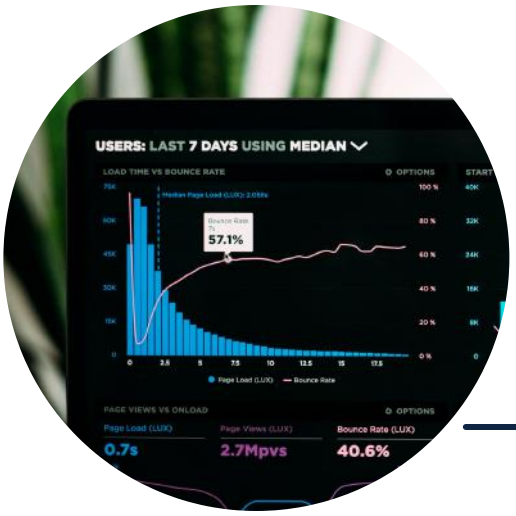
INSTITUCIÓN	VIGENCIA (10 Años)	ESTUDIANTES año 2021	CONTRAPRESTACIÓN
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA	2-may-12	0	0
SENA	3-ago-11	0	0
UNIVERSIDAD DEL BOSQUE	23-ene-15	1	0
UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA	9-may-13	1	0
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DE CIENCIAS DE LA SALUD	9-oct-13	3	$3.334.244
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	11-dic-20	15	$12.765.963
TOTAL		20	$13.100.207

"En el año 2021 se conto con 6 Convenios docencia servicio vigentes, los servicios con mayor demanda de estudiantes son:
1.Universidad del Rosario: Reumatología pediátrica.
2.Universidad Fundación Universitaria de Ciencias de la Salud: Capilaroscopia
Como propósito para el año 2022, se espera ampliar la oferta con las demás especialidades.
."

Educación

Simposio Institucional 2021 XIII
Hacia la transformación en la atención en salud

REALIZADODEL 23 AL 27 DE FEBRERO



MODALIDAD VIRTUAL

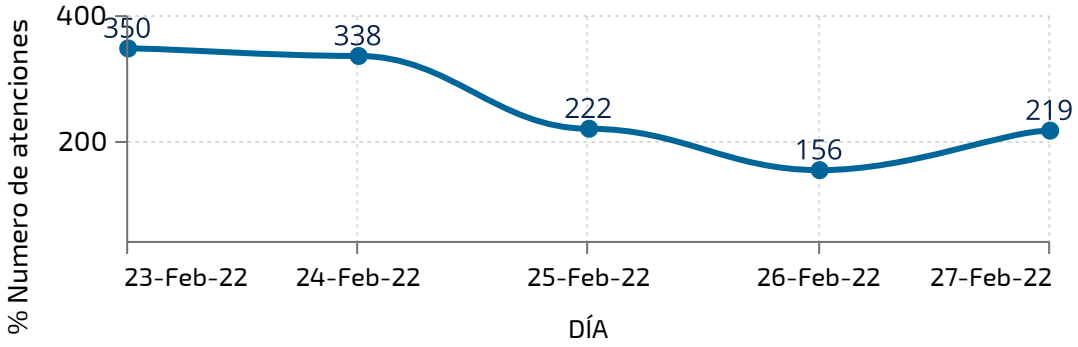
25 CONFERENCIAS

Clientes de EPS, Socios, asociaciones científicas e IPS aliadas, convenios docencia servicio, personal administrativo.

1227 INSCRITOS

Se conto con 12 patrocinadores

ASISTENCIA POR DÍA



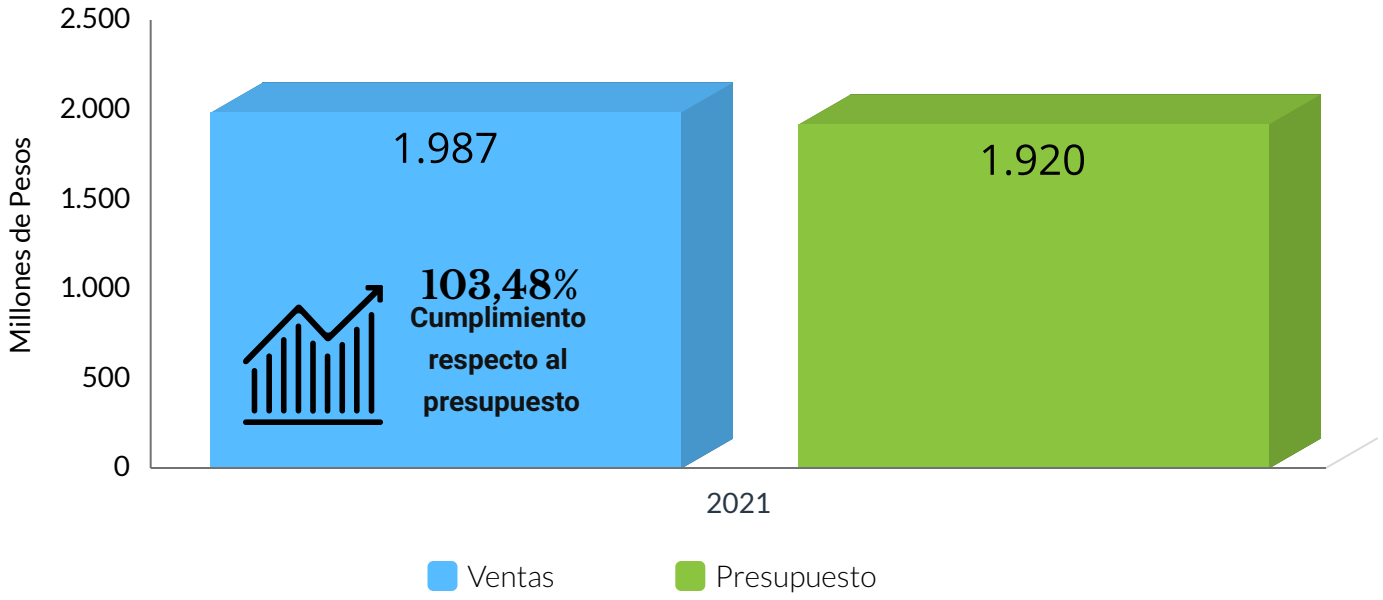
Investigación

"Se inician proyectos de tipo observacional sin intervenciones:
Proyecto: Tamización de la población con Osteoporosis.
Patrocinador: AMGEN
Inclusión: 250 sujetos.
Producto: Articulo para sometimiento a revista indexada."

.

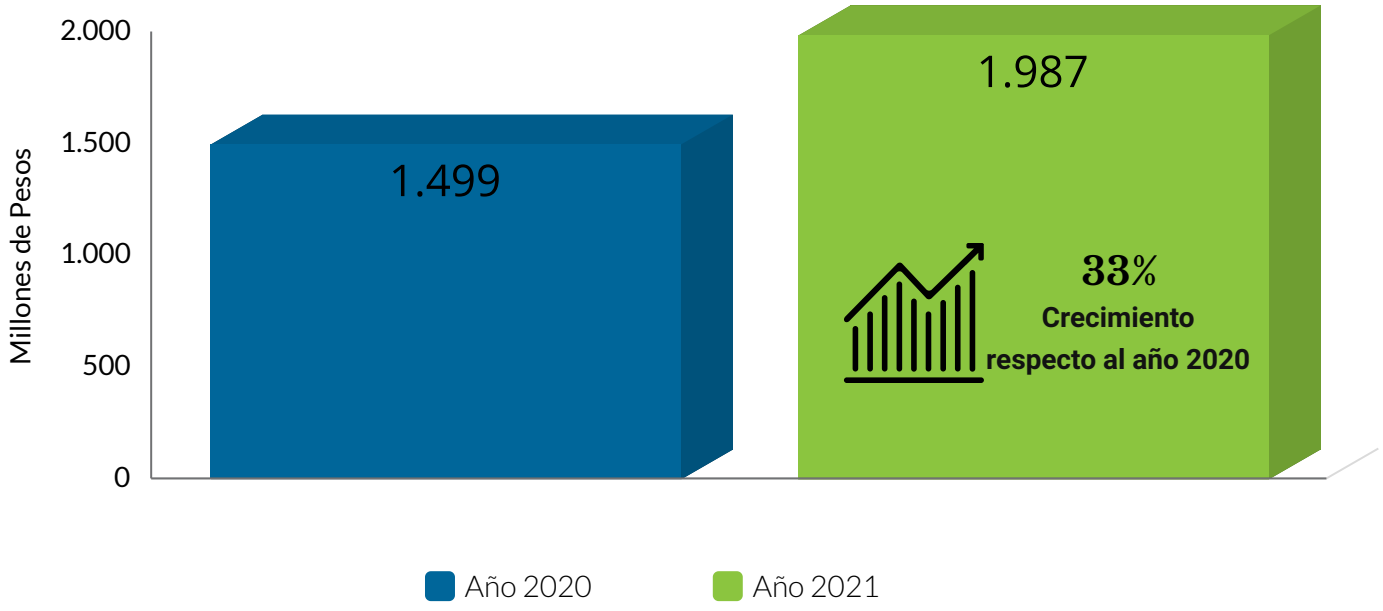
VENTAS VS PRESUPUESTO A NIVEL NACIONAL

COMITÉ DE ÉTICA AÑO 2021



VENTAS A NIVEL NACIONAL

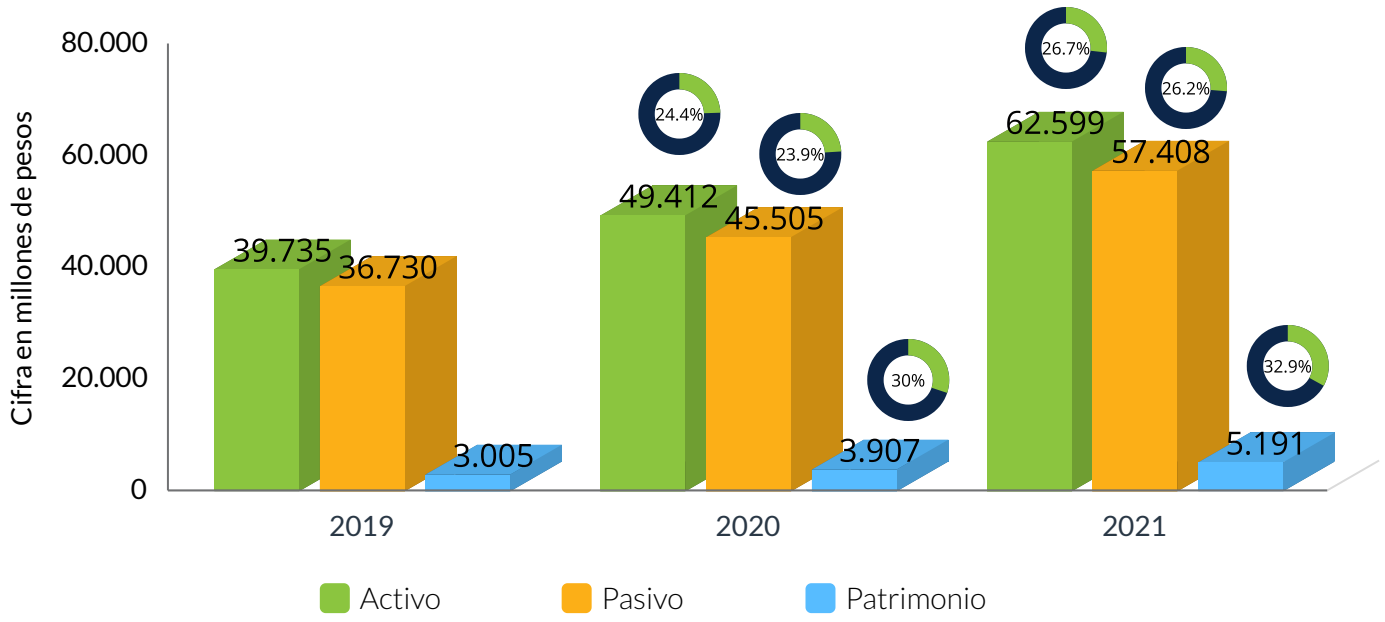
COMITÉ DE ÉTICA



INFORME FINANCIERO

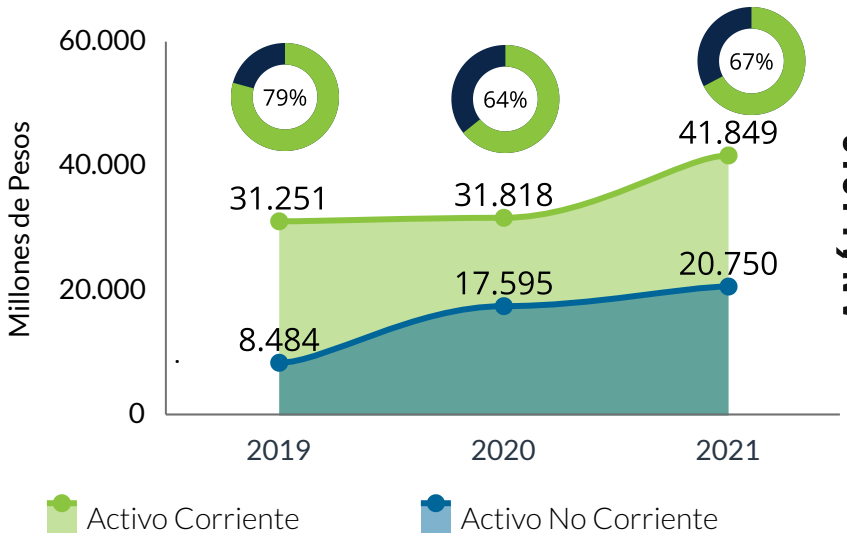
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

COMPORTAMIENTO AÑOS (2019,2020,2021)



"En el año **2021** el valor del Activo Total fue de **$62.599** Millones, la participación del Pasivo Total fue de **$57.408** Millones, con una diferencia de **$5.191** millones que corresponde al Patrimonio de la compañía que refleja un crecimiento de **$1.283** millones comparado con el año 2020, generando valor para la institución."

COMPOSICIÓN DEL ACTIVO



ANÁLISIS

En el año 2021 con respecto al 2020, el Activo Corriente tuvo una variación de **31,4%** explicado por el aumento de **132,6%** del efectivo y equivalente a efectivo, pasando de **$2.469** a **$5.741** millones, seguido por deudores comerciales con una variación de **28,9%** pasando de **$ 22.594** a **$ 29.123** millones explicando por el cumplimiento del presupuesto de ventas.

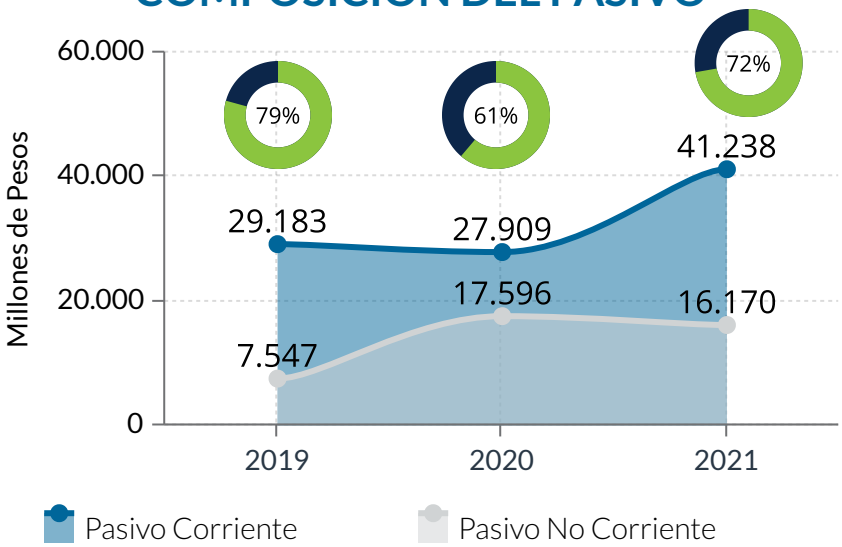
En **2021** con respecto al año 2020, se evidencia que el Activo No corriente creció en **18,1%** ,explicado en un **97%** por el crecimiento en la cuenta Propiedad Planta y Equipo con una variación de **19,8%**, pasando de **$15.560** a **$18.645** millones, con una variación justificada principalmente con la compra de activos productivos para la línea respiratoria por valor de $3.085 millones para la generación de ingreso futuro en la compañía.

ANÁLISIS

Para el año **2021** el Pasivo Corriente presenta un incremento referente a obligaciones de corto plazo justificado con el apalancamiento que tiene la compañía en la actualidad con los Acreedores Comerciales.

En el **2021** se denota menor apalancamiento con entidades financieras frente al total del pasivo. El aumento del valor absoluto en el pasivo de **2021** ha sido eficiente ya que apalancó el crecimiento de la organización, es decir el pasivo frente a los ingresos presenta una menor participación en el año **2021**

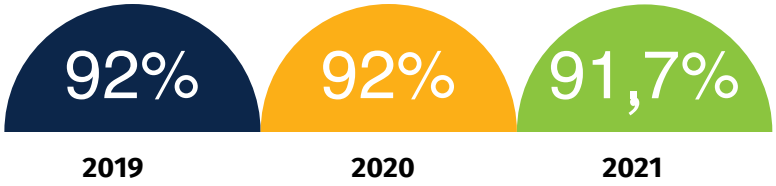
COMPOSICIÓN DEL PASIVO



INDICADORES FINANCIEROS

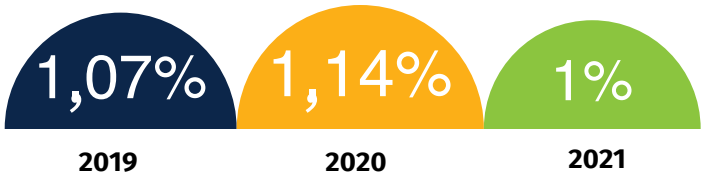
Nivel de endeudamiento

Total pasivo/ Total Activo.



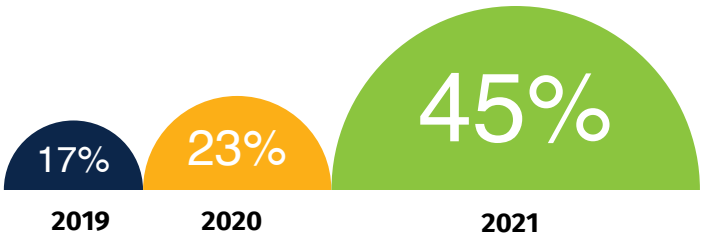
Liquidez

Activo Corriente / Pasivo Corriente.



Rentabilidad del Patrimonio

Utilidad neta / Patrimonio.



ANÁLISIS

La capacidad de hacer frente a las obligaciones está apalancada principalmente por proveedores, sin embargo no debe desconocerse la inversión realizada por la compañía en activos productivos que contribuyen al crecimiento futuro de la operación.

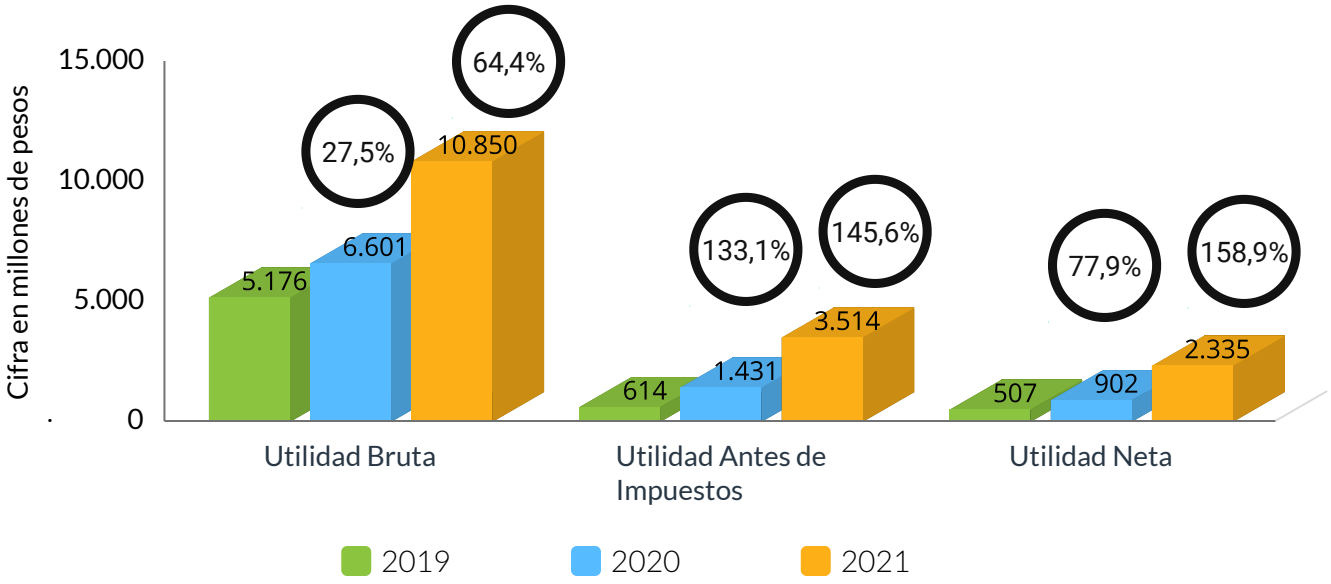
ESTADO DE RESULTADOS OPERACIONALES

COMPORTAMIENTO AÑOS (2019,2020,2021)

"Para el año 2021 se presentó un incremento del ingreso de $ 25.195 M representado en un 30,3% apalancado por el desempeño positivo de las direcciones de las unidades de negocio Respiratoria e Inteligencia Medicamentos, la participación del costo disminuyó 2,1% reflejando eficiencia en la operación, el gasto administrativo incrementa su participación en 0,9% con respecto al año anterior justificado principalmente con el fortalecimiento de los equipos de trabajo de los procesos de apoyo de Calidad, Talento Humano, Tecnología y Atención al Usuario. Como resultado el ejercicio año 2021 la utilidad antes de impuestos tuvo un crecimiento de $2.083M que representa 145.6% generando valor para la institución."

UTILIDAD

COMPORTAMIENTO AÑOS (2019,2020,2021)



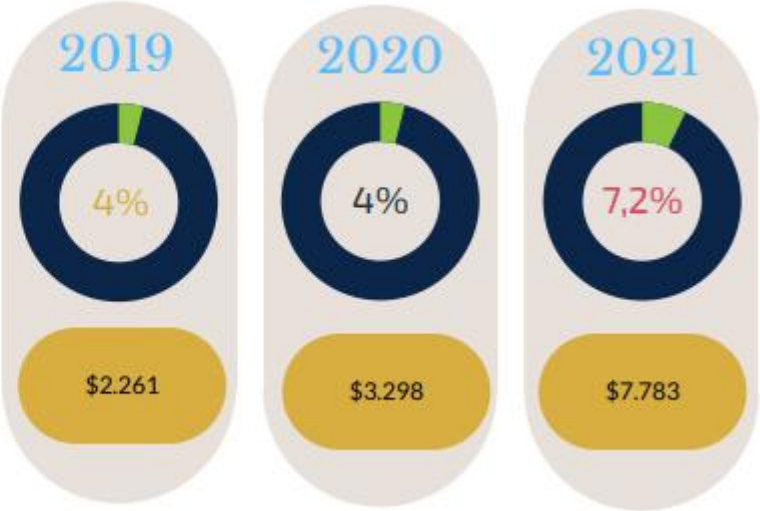
Diagnóstico Financiero

Margen Ebitda

Ebitda/ventas

Ebitda (Unidades en millones de pesos)

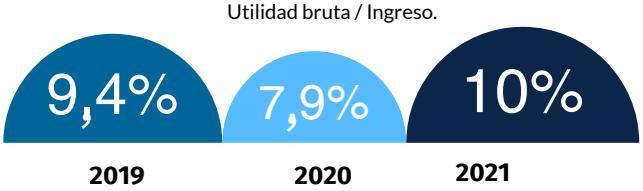
Utilidad operacional + depreciación + amortización + provisión



INDICADORES FINANCIEROS

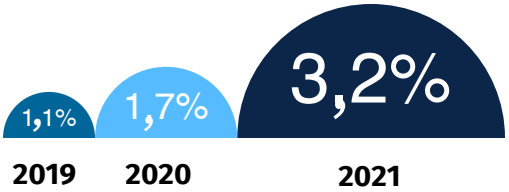
Margen de Utilidad Bruto

Utilidad bruta / Ingreso.



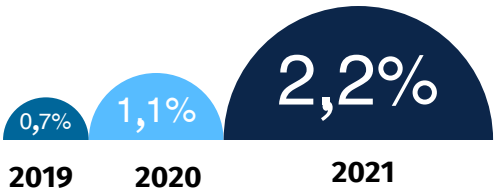
Margen de Utilidad Antes de Impuestos

Utilidad antes de impuestos / ingresos.



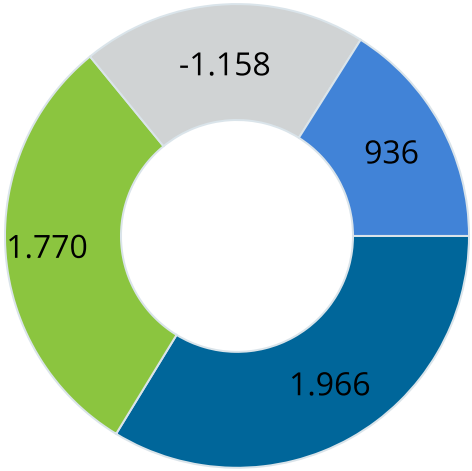
Margen Neto

Utilidad neta / Ingresos



RENTABILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

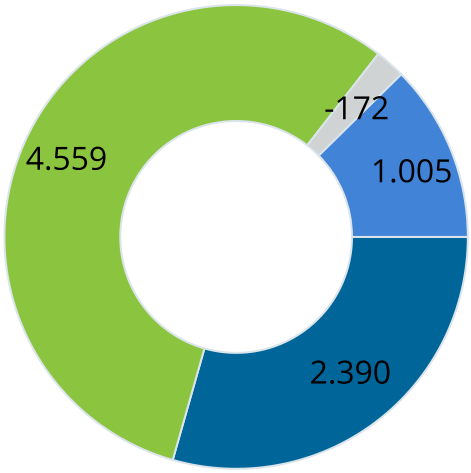
DISCRIMINADO POR UNIDAD DE NEGOCIO



Línea Inteligencia de Medicamentos	1.966
Línea Respiratoria	1.770
Línea De Servicios Asistenciales	-1.158
Comité De Ética	936

EBITDA

DISCRIMINADO POR UNIDAD DE NEGOCIO

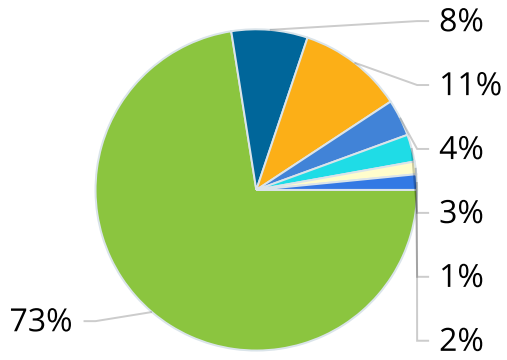


Línea Inteligencia de Medicamentos	2.390
Línea Respiratoria	4.559
Línea De Servicios Asistenciales	-172
Comité De Ética	1.005

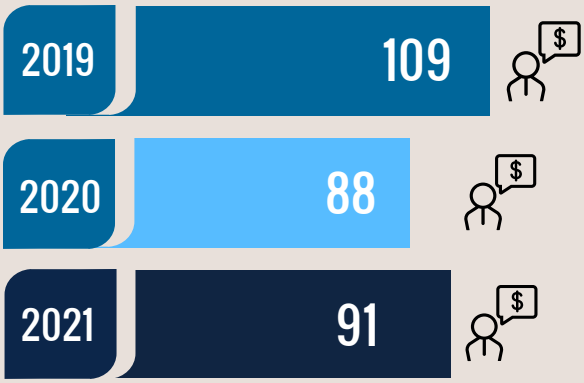
INFORME DE CARTERA

CARTERA POR CLIENTE 2021

Compensar	16.700
Otros	1.763
Sanitas	2.435
Cruz Blanca	853
S.O.S	630
Aliansalud	293
Cafesalud	359

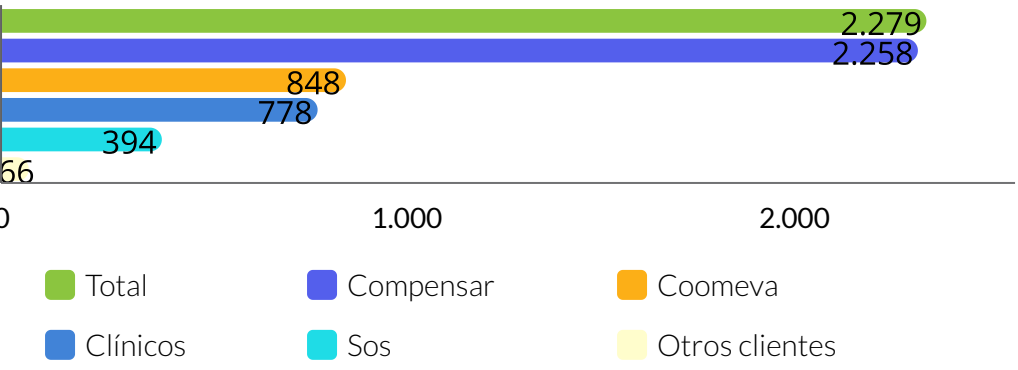


Rotación de Cartera en días



INFORME DE GLOSAS

GLOSAS POR CLIENTE 2021



ANÁLISIS

"Motivos de Glosas aceptadas"

- 56,3% Autorizaciones
- 25,6% Tarifas
- 15,2% Devoluciones
- 2,8% Soporte y Facturas
- 0,1% Cobertura

$2.279
Objeciones Presentadas

→

$2.174
Objeciones Soportadas

→

$104
Glosas aceptados

→

4,58%

2%
Meta

Señores
Asamblea General
Riesgo de Fractura S.A

Opinión .NO MODIFICADA

He auditado los estados financieros de la sociedad RIESGO DE FRACTURA S.A (en adelante la Sociedad), que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2021, el estado del resultado, el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, así ´ como las notas explicativas de los estados financieros que incluyen un resumen de las políticas contables significativas.

En mi opinión, los estados financieros adjuntos presentan fielmente en todos los aspectos materiales la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2021, así ´ como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en la fecha en mención, de conformidad con lo establecido en el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 y sus modificaciones que contiene las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Fundamento de la Opinión

- He llevado a cabo mi auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) incluidas en Decreto Único Reglamentario 2420 Anexo 4

- Mi responsabilidad de acuerdo con dichas normas se describe más adelante en la sección Responsabilidades del Auditor en relación con la auditoría de los estados financieros de mi informe.

- Soy independiente de la Sociedad de conformidad con el Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (Código de Ética del IESBA) incluido Decreto Único Reglamentario 2420 junto con los requerimientos de ética que son aplicables a nuestra auditoría de los estados financieros previstos en la Ley 43 de 1990.

Responsabilidades de la Administración

- La dirección es responsable de la preparación y presentación fiel de los estados financieros adjuntos de conformidad con las NIIF de conformidad con el l Decreto 2420 de 2015 y sus modificaciones y del control interno que la dirección considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de incorrección material, debida a fraude o error.

- En la preparación de los estados financieros, la dirección es responsable de la valoración de la capacidad de la Sociedad de continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con la Empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si la dirección tiene intención de liquidar la sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

- Los responsables del gobierno de la entidad son responsables de la supervisión del proceso de información financiera de la Sociedad.

Responsabilidad del Revisor Fiscal en relación con la Auditoría de estados Financieros.

.

- Mis objetivos son obtener una seguridad razonable que los estados financieros en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error

- Emitir un informe de auditoría que contiene mi opinión.

- Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las NIA Normas de Auditoria Generalmente Aceptadas siempre detecte una incorrección material cuando existe.

- Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

.

- También mi responsabilidad incluye la evaluación del Control Interno de la Entidad y del Cumplimiento de la Normatividad Vigente en la Organización.

- Mi objetivo es obtener una seguridad razonable que los estados financieros están libres de incorrección material y emitir un de dictamen de revisoría fiscal que contiene mi opinión.

- Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría Anexo No. 4 del Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015, apliqué mi juicio profesional y mantuve una actitud de escepticismo profesional durante todo mi examen.

También:

- Evalué la adecuación de las políticas contables aprobadas y su aplicación, la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por los órganos de dirección.

- Concluí sobre lo adecuado de la utilización, por la dirección, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándome en las evidencias de auditoría obtenida concluí que no hay incertidumbre material relacionada con hechos o condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Organización para continuar en funcionamiento.

- Mis conclusiones se basan en las evidencias de auditoría obtenida hasta la fecha de mi dictamen de revisoría.

- Me Comuniqué con los responsables del gobierno de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificada y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identifiqué en el transcurso de mi trabajo.

Otra cuestión,

Los estados financieros de la empresa Riesgo de Fractura S.A correspondientes al ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2020 fueron auditados por mí, en calidad de-Revisor Fiscal donde expresé una opinión NO MODIFICADA.

Informe y Opinión sobre Control Interno de la sociedad y del Cumplimiento de la Normatividad Vigente en la Organización

El Código de Comercio establece en el artículo 209 la obligación de pronunciarme sobre el cumplimiento de normas legales e internas y sobre lo adecuado del control interno. En cumplimiento de la Parte 2, Título 1° del Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015, utilicé como criterio de valoración de riesgos y actividades de control.

Mi trabajo se efectuó mediante la aplicación de pruebas para evaluar el grado de cumplimiento de las disposiciones legales y normativas por la administración de la entidad, así como del funcionamiento del proceso de control interno, el cual es responsabilidad de la administración. Para efectos de la evaluación del cumplimiento legal y normativo utilicé los siguientes criterios:

- Normas legales que afectan la actividad de la entidad;
- Estatutos de la Sociedad
- Actas de asamblea y de junta directiva
- Manuales de funciones y procedimientos

Para la evaluación del control interno, utilicé como criterio los componentes de Control Interno contenidos en la Norma Internacional de Auditoria NIA Estos requisitos no son de uso obligatorio para la Organización, pero son un referente aceptado para establecer un sistema de control interno.

El control interno de una entidad es un proceso efectuado por los encargados del gobierno corporativo, la administración y otro personal, designado para proveer razonable seguridad en relación con la preparación de información financiera confiable, el cumplimiento de las normas legales e internas y el logro de un alto nivel de efectividad y eficiencia en las operaciones.

El control interno de una entidad incluye aquellas políticas y procedimientos que:
.

- Los responsables del gobierno de la entidad son responsables de la supervisión del proceso de información financiera de la Sociedad.

Responsabilidad del Revisor Fiscal en relación con la Auditoría de estados Financieros.

- Permiten el mantenimiento de los registros que, en un detalle razonable, reflejen en forma fiel y adecuada las transacciones y las disposiciones de los activos de la entidad;

- Proveen razonable seguridad de que las transacciones son registradas en lo necesario para permitir la preparación de los estados financieros de acuerdo con el marco técnico normativo aplicable , y que los ingresos y desembolsos de la entidad están siendo efectuados solamente de acuerdo con las autorizaciones de la administración y de aquellos encargados del gobierno corporativo; y
- Proveer seguridad razonable en relación con la prevención, detección y corrección oportuna de adquisiciones no autorizadas, y el uso o disposición de los activos de la entidad que puedan tener un efecto importante en los estados financieros.
- También incluye procedimientos para garantizar el cumplimiento de la normatividad legal que afecte a la entidad, así como de las disposiciones de los estatutos y de los órganos de administración, y el logro de los objetivos propuestos por la administración en términos de eficiencia y efectividad organizacional.

Debido a limitaciones inherentes, el control interno puede no prevenir, o detectar y corregir los errores importantes. También, las proyecciones de cualquier evaluación o efectividad de los controles de periodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles lleguen a ser inadecuados debido a cambios en las condiciones, o que el grado de cumplimiento de las políticas o procedimientos se pueda deteriorar.

Esta opinión se ha formado con base en las pruebas practicadas para establecer si la entidad ha dado cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, y a las decisiones de la asamblea y junta directiva, y mantiene un sistema de control interno que garantice la efectividad y eficiencia de las operaciones, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Las pruebas efectuadas, especialmente de carácter cualitativo, pero también incluyendo cálculos cuando lo consideré necesario de acuerdo con las circunstancias, fueron desarrolladas por mí durante el transcurso de mi gestión como revisor fiscal y en desarrollo de mi estrategia de revisoría fiscal para el periodo.

Considero que los procedimientos seguidos en mi evaluación son una base suficiente para expresar mi conclusión.

Conclusiones y Opinión sobre el cumplimiento legal y normativo

- Informo que, durante el año 2021, la sociedad ha llevado su contabilidad conforme a las normas legales y a la técnica contable; las operaciones registradas en los libros de contabilidad y los actos de los administradores se ajustan a los estatutos y a las decisiones de la Junta Directiva.
- La correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y se conservan debidamente
- El informe de gestión de la Administración guarda la debida concordancia con los estados financieros separados,
- La Entidad ha efectuado la liquidación y pago oportuno al Sistema de Seguridad Social Integral.
- Los administradores dejaron constancia en el informe de gestión que no entorpecieron la libre circulación de las facturas de sus proveedores de bienes y servicios.

En mi opinión, para el período comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 2021 el sistema de Control Interno su diseño es efectivo, en todos los aspectos importantes con base en lo presentado en la Norma Internacional de Auditoria NIA y la entidad ha dado cumplimiento a las leyes y regulaciones aplicables, así como a las disposiciones estatutarias, de la asamblea de accionistas y de la junta directiva, en todos los aspectos importantes.

JUAN ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA
T.P No 16.441-T
Dirección: CRA. 20 A No 74- 46 Bogotá, D.C
Fecha: 2 de marzo de 2022

Gestión de Citas

Los planes de mejora para la disminución del nivel de atención y nivel de servicio estarán dirigidos a:

- Formar un grupo de apoyo transversal que administre el dimensionamiento del recurso de gestores para garantizar tener el numero necesario de personas en las diferentes horas de la operación de gestión de citas.
- Revisión de los procesos internos del área para determinar necesidades de formación o implementación de tecnología que permita mejorar el tiempo medio de operación lo que contribuye a depurar el flujo de llamadas de una manera más efectiva.
- Implementación de nuevos canales de comunicación que permitan a los usuarios tener alternativas de autogestión.
- Segmentación y especialización de gestores para atender a los usuarios por proceso donde la formación será focalizada.
- Implementación de CRM que permitirá a los gestores acceder a la información de manera mas clara y oportuna lo que impactar en el promedio de atención.

Gestión Humana y Cultura

Los planes de mejora para la disminución de rotación global estarán dirigidos a:

- Fortalecimiento del proceso de atracción de talentos, garantizando que las condiciones de la oferta sean claras para los candidatos en relación con: horarios, jornadas, salario, ubicación de las sedes y el objetivo de su cargo.
- Garantizando que los aliados realicen un plan de entrenamiento en la parte técnica acorde con las funciones a desempeñar, hacer seguimiento del cierre y evaluación de adherencia.
- Brindando herramientas para fomentar el liderazgo transformacional con los líderes de proceso.
- Benchmarking salarial, identificación de buenas prácticas en empresas del sector, employer branding y trasformación cultural.

Gestión de atención al usuario

Los planes de mejora para aumentar la satisfacción estarán segmentados por los grupos de interes de la siguiente manera:

Clientes (Usuarios)

- Diseñar estrategias de promoción y prevención relacionadas con las patologías tratadas en Cayre, aportando a la responsabilidad social empresarial que se tiene frente a cada uno de los diagnósticos.
- Generar estrategias de vinculación del usuario y familia a los procesos de seguridad del paciente y calidad en la atención de los servicios de salud.
- Divulgar experiencias positivas de pacientes tratados en Cayre, por medio de los canales dispuestos por la entidad, con el fin del incentivar y fidelizar la población nueva y actual que es atendida, evitando desistimiento del tratamiento o cambios de prestador.
- Generar alianzas estratégicas que permitan mejorar la oportunidad en temas relacionados con entregas de equipos y /o dispositivos médicos, y de esta manera evitar inconformidades por parte de los usuario o pacientes.

Aseguradores

- Ampliación de la oferta relacionada con la especialidad de Reumatología, para dar alcance a la demanda.
- Ampliación en la oferta relacionada con la especialidad de Somnología, con la finalidad de dar alcance a la demanda actual por dicha especialidad.
- Brindar una atención de calidad, en un marco de humanización y buen trato, que destaque a Cayre por sus valores y principios corporativos.

Proveedores

- Diseñar Estrategias de networking en el ámbito de la telemedicina y el ámbito interinstitucional, con la finalidad de generar oportunidades laborales y brindar una mayor cobertura en la prestación de los servicios de salud.
- Consolidar convenios y alianzas interinstitucionales para disminuir las barreras de acceso a los servicios de salud.

Cliente Interno

- Fortalecer los procesos de inducción y reinducción de los aliados que tienen contacto directo con los usuarios o pacientes, con énfasis en guías y protocolos de atención, enfocados a la prestación de servicios con calidad y humanización de pacientes en Cayre.
- Crear y ejecutar un plan de incentivos dirigido a los aliados en donde se vinculen estrategias de bienestar, que de manera permanente reconozcan los logros y buen desempeño de todos los aliados de Cayre, para fidelizar al cliente interno y mitigar la rotación de personal.