

SANTA BARBARA
Centro de Especialistas



INFORME DE GESTION
Santander de Quilichao
2024-2025

INTRODUCCION

El CENTRO DE ESPECIALISTAS – SANTA BARBARA MEDICAL GROUP – IPS entidad habilitada desde el 2019 para prestar los servicios especializados en cirugía vascular y ecografía diagnóstica con manejo completo de sus patologías más frecuentes como la clínica de úlceras, terapia de drenaje linfático manual y mecánico y vendaje multicapa, además de realización de sus procedimientos menores de oclusiones vasculares como escleroterapia, escleroespuma y oclusión de safena vía endovascular, contamos con áreas habilitadas acorde a los requerimientos legales para realizar la consulta especializada y los procedimientos de manera oportuna y así lograr dar solución a la patología venosa, arterial y linfática de manera integral Y buscando como objetivo permanente la excelencia en la calidad de los servicios prestados a nuestros usuarios, con indicadores de oportunidad máximo a 15 días y tasas de satisfacción por encima del 95%.

" El CENTRO DE ESPECIALISTAS – SANTA BARBARA MEDICAL GROUP IPS, Comprometidos con la salud de Santander de Quilichao y sus alrededores" para brindar cobertura integral a esta patología vascular de tan alta complejidad.

MISION

Somos centro de especialistas, con un equipo humano competente y comprometido con la calidad, la humanización y la seguridad en la atención de nuestros usuarios, a través de recursos de alto nivel tecnológico y científico, garantizando el desarrollo integral de sus colaboradores y la organización con responsabilidad social.

VISION

Ser en el 2026 una institución reconocida en el suroccidente colombiano como líder en la prestación de servicios de la patología vascular en consulta externa, imagenología y procedimientos de baja y mediana complejidad con unos Objetivos Estratégicos que buscan

- Satisfacer las necesidades y expectativas del cliente, sus familiar y partes interesadas, con el enfoque de Seguridad en la atención.
- Mantener un talento humano competente y comprometido con la organización,
- Garantizar una atención con calidad basado en los principios del sistema,
- Garantizar la rentabilidad financiera dando cumplimiento a la normatividad legal.

El Centro de especialistas Santa Bárbara informa a la comunidad de Santander de Quilichao y a sus EPS, que contamos con un portafolio de servicios específicos diseñados para la necesidad de atención integral en la patología venosa y arterial la población de Suroccidente Colombiano, para lo cual dejamos en su conocimiento y para su disposición el presente portafolio enfocado en:

1. Clínica de Varices y patología venosa y linfática, que incluye la consulta con cirugía vascular y apoyos diagnósticos no invasivos, como lo es el Doppler venoso además las terapias complementarias de las patologías identificadas en la consulta como: la terapia manual o mecánica de drenaje linfático, manejo de ulcera venosa compleja y heridas complejas, además del vendaje multicapa de extremidades especializado. además Se incluye el servicio de procedimientos mínimamente invasivos como escleroterapia, escleroespuma y radiofrecuencia para la ablación de venas safena de miembros inferiores.

PROPUESTA PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE CIRUGIA VASCULAR		
SERVICIO	PRECIO	CUPS
CONSULTA ESPECIALIZADA CIRUGIA VASCULAR	SOAT 2024 pleno	890202 CONSULTA DE PRIMERA VEZ POR MEDICINA ESPECIALIZADA. 890302 CONSULTA DE CONTROL O DE SEGUIMIENTO POR MEDICINA ESPECIALIZADA
- EVALUACION NO INVASIVA DE ENFERMEDADES VASCULARES		
DUPLEX SCANNING [DOPPLER- ECOGRAFIA] DE VASOS VENOSOS DE MIEMBROS SUPERIORES A COLOR - UNILATERAL	- SOAT 2024 pleno	882315

ECOGRAFÍA DOPPLER DE VASOS VENOSOS DE MIEMBROS INFERIORES	SOAT 2024 pleno	882317
DUPLEX SCANNING [DOPPLER- ECOGRAFIA] DE VASOS DELCUELLO (CAROTIDAS, VERTEBRALES, YUGULAR) A COLOR	SOAT 2024 pleno	882112
<u>PROCEDIMIENTOS INVASIVOS DE ENFERMEDADES VASCULARES</u>		
INYECCION DE AGENTE ESCLEROSANTE EN VENA (ESCLEROTERAPIA) SOD - 4 SESIONES --	- CODIGO SOAT: 37509 SOAT 2024 PLENO	399200 - 4 SESIONES --
OCLUSION, PINZAMIENTO O LIGADURA VENOSA PROFUNDA INFRAPATELAR –	A PACTAR	385902
<u>PROCEDIMIENTOS NO INVASIVOS PARA CURACION DE HERIDAS COMPLEJAS ASOCIADAS A ENFERMEDAD VENOSA – CLINICA DE HERIDAS</u>		
LAVADO, IRRIGACION Y CUIDADOS DE HERIDA EN AREA ESPECIAL	INCLUYE crema cicatrizante	965902
<u>PROCEDIMIENTOS NO INVASIVOS PARA ENFERMEDADES LINFATICAS DE EXTREMIDADES</u>		

TRATAMIENTO MANIPULATIVO OSTEOPATICO PARA DESPLAZAR LIQUIDOS DE TEJIDOS (BOMBA LINFATICA) SOD -	A PACTAR	936600
APLICACION DE VENDAJE DE PRESION (VENDA DE GIBNEY, ROBERT JONES, SHANTZ) SOD	A PACTAR	935600

Informe de Gestión

1. Análisis del Balance General

Activos:

- Los activos corrientes disminuyeron de \$473,590,793 en 2023 a \$416,816,775 en 2024. Esta disminución se debe principalmente a una reducción significativa en caja y bancos (de \$94,421,748 a \$43,732,560).

Pasivo:

- El pasivo corriente disminuyó de \$192,394,667 en 2023 a \$131,954,767 en 2024, lo cual es positivo, ya que indica un menor nivel de deudas a corto plazo.
- Las deudas con socios también disminuyeron, lo que mejora la posición financiera.

Patrimonio:

- El patrimonio creció de \$280,656,126 en 2023 a \$284,862,008 en 2024. Esto se debe al aumento en las utilidades retenidas (de \$29,771,781 a \$80,656,126), a pesar de que la utilidad del ejercicio se redujo drásticamente.

2. Estado de Resultados

Ingresos:

- Los ingresos disminuyeron un 21% (de \$654,690,856 en 2023 a \$517,104,145 en 2024).

Costos y gastos:

- Los costos operativos también disminuyeron (de \$551,046,511 a \$496,383,262), pero no en la misma proporción que los ingresos.

Utilidad neta:

- La utilidad neta cayó drásticamente de \$50,884,345 en 2023 a \$4,205,883 en 2024. Esto se debe principalmente al impacto de un mayor impuesto sobre la renta proporcional en 2024 y a la reducción de ingresos.

Propuestas de Crecimiento para 2025

1. Incrementar los ingresos

- **Ampliación de servicios:** Identificar servicios médicos adicionales o especialidades de alta demanda para incluirlos en la clínica.
- **Estrategias de mercadeo:** Implementar campañas dirigidas a nichos específicos (ej., empresas para convenios médicos).
- **Colaboraciones estratégicas:** Establecer alianzas con aseguradoras o redes de salud para aumentar la base de pacientes.

2. Control de costos

- **Revisión de gastos operativos:** Identificar y eliminar gastos innecesarios o ineficientes.
- **Automatización:** Implementar tecnologías que optimicen la gestión administrativa y reduzcan costos.

3. Mejora en la rentabilidad

- **Optimización fiscal:** Revisar la estructura fiscal de la clínica para minimizar el impacto del impuesto de renta.
- **Incremento en la eficiencia:** Medir indicadores clave de desempeño (KPI) para evaluar la productividad de cada unidad de negocio.

4. Fortalecer la liquidez

- **Gestión de cuentas por cobrar:** Implementar estrategias para acelerar el cobro a clientes, reduciendo los días de cuentas por cobrar.
- **Diversificación de fuentes de ingresos:** Analizar la posibilidad de incluir servicios complementarios, como farmacias internas o diagnósticos en el lugar.

5. Plan de inversión

- Utilizar parte del capital retenido para invertir en equipos médicos modernos que mejoren la competitividad.

- Considerar la apertura de nuevas sedes si la ubicación actual ya tiene una demanda establecida.

Concepto	2024 (Real)	2025 (Proyectado)
Ingresos	517.104.145	594.669.766.75
Costos Operativos	496.383.262	446.744.935.8
Utilidad Antes de Impuestos	20.720.883	147.924.830.95
Impuesto de Renta	16.515.000	36.981.207.73
Utilidad Neta	4.205.883	110.943.623.21

Plan Financiero Detallado Y aprobado por la junta para el Año 2025

1. Proyección de Ingresos

- **Incremento de ingresos estimado:** 15%, pasando de \$517,104,145 en 2024 a \$594,669,817 en 2025.
- **Estrategias para alcanzar este objetivo:**
 - **Ampliación de servicios:**
 - Introducción de nuevas especialidades médicas como dermatología, cardiología o pediatría, basándose en la demanda de la región.
 - Implementar servicios de diagnóstico interno, como imagenología y laboratorios especializados, para atraer a pacientes que requieran diagnósticos rápidos y precisos.
 - Ofrecer consultas virtuales para pacientes en zonas rurales o que prefieren telemedicina, lo que podría representar un 5% adicional en ingresos.
 - **Estrategias de marketing:**
 - Lanzar campañas dirigidas a nichos específicos, como empleados de empresas a través de convenios corporativos.
 - Aumentar la presencia digital mediante publicidad en redes sociales, optimización SEO de la página web y programas de referidos.
 - Crear paquetes de chequeos preventivos para captar pacientes interesados en el cuidado de su salud a largo plazo.
 - **Colaboraciones y alianzas:**
 - Establecer acuerdos con aseguradoras para captar un mayor número de pacientes asegurados.
 - Formar convenios con otras instituciones de salud o universidades que permitan la derivación de pacientes.

2. Control de Costos Operativos

- **Reducción de costos proyectada:** 10%, disminuyendo de \$496,383,262 en 2024 a \$446,744,936 en 2025.
- **Estrategias para optimizar los costos:**
 - **Digitalización de procesos:**
 - Implementar un sistema de gestión hospitalaria (HIS) que centralice las operaciones administrativas, clínicas y financieras.
 - Automatizar procesos como la facturación, el seguimiento de cuentas por cobrar y la programación de citas.
 - **Optimización de compras y suministros:**
 - Negociar con proveedores para obtener mejores precios en medicamentos y materiales médicos.
 - Implementar un sistema de control de inventarios para reducir desperdicios y optimizar la rotación de productos.
 - **Ahorro en energía y recursos:**
 - Instalar sistemas de energía eficiente, como iluminación LED y equipos médicos de bajo consumo.
 - Capacitar al personal para el uso eficiente de recursos, como agua y electricidad.

3. Mejora de la Utilidad Neta

- **Utilidad neta proyectada:** Incremento significativo de \$4,205,883 en 2024 a \$110,943,622 en 2025.
- **Acciones clave:**
 - Optimizar la estructura fiscal para minimizar los impactos tributarios mediante la contratación de un experto en planeación fiscal.
 - Introducir servicios con altos márgenes de utilidad, como cirugías ambulatorias o terapias especializadas.
 - Revisar y ajustar las tarifas de servicios médicos con base en estudios de mercado para asegurar competitividad y rentabilidad.

4. Fortalecimiento de la Liquidez

- **Objetivo:** Mejorar el flujo de caja y reducir los días de cuentas por cobrar.
- **Estrategias clave:**
 - Ofrecer incentivos a los pacientes que realicen pagos anticipados o al contado, como descuentos o beneficios adicionales.
 - Implementar recordatorios automáticos para el pago de facturas.
 - Establecer convenios de pago con los clientes corporativos que aseguren liquidaciones rápidas.

5. Inversiones en Activos Fijos

- **Presupuesto estimado para inversiones:** \$50,000,000.
- **Propuestas de inversión:**
 - Adquisición de equipos médicos modernos, como máquinas de ultrasonido o tomografía, para mejorar la calidad del servicio.

- Renovación de las instalaciones para garantizar un entorno cómodo y moderno que atraiga a los pacientes.
- Implementación de tecnologías avanzadas para la telemedicina y la monitorización remota de pacientes crónicos.

6. Indicadores Clave de Desempeño (KPI)

- **Ingresos por paciente:** Aumentar el promedio de ingresos por paciente en un 10%.
- **Tasa de ocupación:** Mantener una ocupación promedio de al menos el 80%.
- **Días promedio de cuentas por cobrar:** Reducirlos de 60 a 45 días.
- **Satisfacción del cliente:** Lograr una calificación promedio de 4.8/5 en encuestas de satisfacción.

Conclusión

Con las estrategias planteadas, se proyecta un crecimiento sostenido tanto en ingresos como en utilidad neta. Este plan financiero no solo busca optimizar las operaciones, sino también posicionar a la clínica como un referente en servicios médicos en la región. Una ejecución disciplinada y el monitoreo constante de los KPI permitirán alcanzar los objetivos propuestos.

M^a Antonieta Barrera C.

MARIA ANTONIETA BARRERA CAMPO

REPRESENTANTE LEGAL

TEL 3013161566