

INFORME DE GESTION 2025

FAMICARE CLINICA DIA S.A.S.



1. GESTIÓN GERENCIAL Y ESTRATÉGICA

Conforme a los objetivos trazados para 2025 en el informe de gestión se analiza a continuación cada uno de ellos:

1. Crecimiento de los servicios domiciliarios para la sabana de Cundinamarca

Luego de la activación de servicios para la Sabana de Bogotá y alrededores a mediados del año 2024 para nuestros clientes Aliansalud y Colmédica, hemos podido aumentar el número de atenciones durante el año 2025 logrando posicionarnos como una gran alternativa para estos aseguradores.

Del total de ventas de FamiCare Clínica día SAS para 2025, el 2.59% correspondió a las generadas para la operación en Cundinamarca.

Con relación a la búsqueda de clientes nuevos, se realizó de nuevo la difusión del portafolio actualizado en el municipio de Chía y Cajicá a través del contacto con representantes de las Alcaldías involucrados en las decisiones del sector salud, así como de todas las instituciones hospitalarias de baja, mediana y alta complejidad, instituciones de cuidado a ancianos y sedes de las Aseguradoras más importantes que dan cobertura tanto en el régimen contributivo como en el subsidiado a la población de estos municipios. De esta divulgación no se han concretado nuevos contratos ni con aseguradores ni con las instituciones privadas que se han contactado.

2. Estimular el crecimiento de la nueva unidad de cuidados crónicos y paliativos creado en Chia.

Lamentablemente este objetivo no ha podido cumplirse ya que la crisis de nuestro sistema de salud ha hecho que los aseguradores desestimen servicios nuevos y sobre todo en áreas como el cuidado paliativo de tal manera que la Unidad que se logró constituir con mucho esfuerzo, no pudo ser utilizada durante el año 2025 teniendo incluso que recurrir a la venta de activos de la unidad para que amortiguar las pérdidas generadas por recursos que no se están utilizando. Esperamos que durante el año 2026 podamos lograr que los aseguradores se interesen más en este modelo de atención que favorece no solo a los pacientes con enfermedades avanzadas sino a sus familias y sin duda a los aseguradores ya que generan también un impacto importante de ahorro ya que propenden por disminuir tratamientos e intervenciones fútiles que aumentan los costos de atención.

3. Mejora continua de procesos

1. Se realizó la actualización de procesos y protocolos tanto administrativos como operativos que han garantizado el cumplimiento de la normatividad aplicable a la compañía y de los requerimientos establecidos por los entes de control que nos rigen; Esto ha fortalecido la relación con nuestros clientes actuales ya que mantenemos estándares de calidad que son reconocidos por ellos y por los usuarios.
2. Durante el año 2025 se trabajó constantemente en el gerenciamiento de costos y la implementación y control en la ejecución de procesos, jerarquizando responsabilidades en ciertos cargos administrativos para que los objetivos estratégicos de la empresa fluyeran desde la gerencia hacia las diferentes áreas de la compañía, lo cual se logró a lo largo del año impactando positivamente en la eficiencia y rendimiento de cada uno de los servicios en salud ofrecidos por FamiCare Clínica Día.
3. Debido a los cambios políticos, económicos y tributarios del país a los cuales ha estado expuesta la compañía, la Gerencia y el equipo administrativo durante el año 2025, realizó un continuo monitoreo de la normativa vigente en todos los aspectos de impacto, identificando riesgos, oportunidades y retos para FamiCare Clínica Día S.A.S. Para tal fin nos hemos acompañado de la ACISD que es la asociación colombiana de instituciones de salud domiciliaria que constantemente está informando y actualizando sobre los cambios normativos del sector y como impacta a la atención domiciliaria
4. Durante el año se mantuvo la confianza de nuestros clientes que nos llevó a mantener un incremento en ventas del 14% en relación con el año 2024 con un ligero aumento en los costos operativos que paso del 14% en 2024 al 16% en 2025 teniendo en cuenta que durante este año hubo lugar a bonificaciones económicas que se distribuyeron de varias formas entre todo del grupo de colaboradores

2. GESTIÓN OPERATIVA

Durante el año 2025, se logró incrementar el servicio de hospitalización domiciliaria en paciente agudo, así como el número de pacientes de los programas crónicos y paliativos con un aumento gradual de otros servicios como lo son las terapias en todas sus

modalidades y actividades puntuales de enfermería en las que se destaca clínica de heridas.

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

3. RESULTADOS ORGANIZACIONALES

Durante el año 2025 se mantuvieron los cambios en el organigrama de la compañía en procura de mantener los retos propuestos desde el año 2024 como lo eran la ampliación de nuestro grupo de clientes en Bogotá, el aumento de servicios para Cundinamarca y el proyecto de hacer crecer la unidad de cuidado paliativo. Frente a estos tres objetivos organizacionales logramos mantener la confianza en los clientes que ya teníamos sin lograr nuevos contratos con otros aseguradores, esto amparado en una estrategia de prudencia frente a las intervenciones del estado a las grandes EPS en la ciudad de Bogotá y Cundinamarca. Se logra posicionar los servicios domiciliarios para la sabana de Cundinamarca teniendo que contratar colaboradores en las áreas operativas como lo son terapeutas y auxiliares de enfermería. La operación administrativa de estos servicios se seguirá manteniendo en Bogotá hasta que se consoliden las atenciones en nuestra sede de Chia. Lamentablemente la Unidad de cuidado crónico y paliativo en Chia debió cerrarse temporalmente ya que no se han logrado los contratos requeridos que garanticen su funcionamiento.

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

Todo lo anterior ha generado confianza en el cliente interno y externo de tal manera que los beneficios organizacionales y económicos se vieron reflejados en los resultados finales del año 2025 que, pese a que no hubo nuevos contratos, si se logró el crecimiento de los servicios.

4. GESTIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA

A continuación, se expone la situación económica a la cual se enfrentó la compañía en el año 2025:



Inflación

La inflación cerró el 2025 en 5.1%.

El buen resultado financiero de la compañía se logró gracias al cumplimiento de los controles establecidos, la óptima gestión de la administración y del equipo humano que nos acompaña día a día. La utilidad neta del ejercicio del año 2025 aumentó en un 20% con respecto al año 2024 y las ventas aumentaron 14% en el 2025 con respecto al año 2024, lo que demuestra una eficiencia en gastos que permitió un crecimiento en flujo y utilidad en el año 2025

Para el año 2025 en razón a la inflación del país, la mayoría de los insumos médicos y medicamentos se vieron impactados por importantes alzas en sus precios base, así como el incremento en los honorarios del personal administrativo, médico y paramédico, de tal forma que los costos de ventas se incrementaron en un 16%

La compañía generó una utilidad operacional de COP \$ 1.740 millones creciendo en un 15% en relación con el año 2024 como producto de una excelente gestión administrativa y operativa que permitió realizar más actividades significativamente en relación con el año 2024.

Para el año 2025 la gerencia y la subgerencia mantuvieron excelentes tiempos de pago de proveedores y en general contratistas, generando confianza en la operación y una cultura positiva frente a las partes interesadas. Al final del ejercicio, la compañía logró contar con un disponible de COP \$ 1.892 millones.

Desde el mes de septiembre de 2025 se adquiere una fiducia con Colpatría de tal manera que un porcentaje de los dineros que están en las cuentas ingresan a la fiducia recibiendo un rendimiento mensual del 8%.

Ante la muy buena gestión administrativa de la compañía, solicitamos a la DIAN los excedentes de Renta del año 2024 por valor de \$307.101.000 los cuales fueron aprobados y desembolsados en el último trimestre del año 2025

El desempeño financiero, derivado de los resultados presentados en los estados financieros a corte de 31 de diciembre de 2025 se sintetiza en los indicadores presentados a continuación:

RAZON CORRIENTE

	dic-25	dic-24
Total Activo Corriente	3,766,208,069	3,115,712,276
Total Pasivo Corriente	978,969,088	830,729,152
	3.85	3.75

PRUEBA ACIDA

	dic-25	dic-24
Total Activo Corriente - Inv.	3,647,383,979	2,987,796,106
Total pasivo corriente	978,969,088	830,729,152
	3.73	3.60

ENDEUDAMIENTO

	dic-25	dic-24
Total Pasivo	989,648,727	831,732,391
Total de Activos	4,328,939,349	3,564,016,467
	22.9%	23.3%

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROE)

	dic-25	dic-24
Utilidad Neta	1,098,219,535	882,281,369
Patrimonio neto	3,339,290,622	2,732,284,075
	32.9%	32.3%

RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS

	dic-25	dic-24
Utilidad Neta	1,098,219,535	882,281,369
Total de Activos	4,328,939,349	3,564,016,467
	25.4%	24.8%

EBITDA

	dic-25	dic-24
utilidad neta	1,098,219,535	882,281,369
mas depreciacion	89,383,945	68,597,959
impuestos	617,498,202	520,568,500
mas amortizacion	-	-
	1,805,101,682	1,471,447,828

MARGEN EBITDA

	dic-25	dic-24
Ebitda	1,805,101,682	1,471,447,828
ventas netas	9,606,993,172	8,221,973,759
	18.79%	17.90%

Para el año 2026, se proyecta un presupuesto de ventas y flujos de caja que permiten continuar con una gestión financiera óptima, con el objetivo de lograr un incremento en ventas de al menos el 14% de forma sostenida como en los últimos dos años y lograr una optimización en costos que permitan seguir fortaleciendo la compañía.

5. GESTIÓN JURÍDICA

Cumpliendo con la normativa en Colombia, la compañía realizó la actualización de su matriz de normatividad y para el cierre del año 2025 se puede determinar que no se tiene conocimiento de procesos en contra de la compañía.

Con relación al Decreto 1406 de 1999 en sus artículos 11 y 12, se puede establecer, que la compañía ha cumplido durante el periodo con sus obligaciones de autoliquidación y pago de los aportes al sistema de seguridad social integral y al cierre del año 2025 se encuentra a paz y salvo por el pago de aportes.

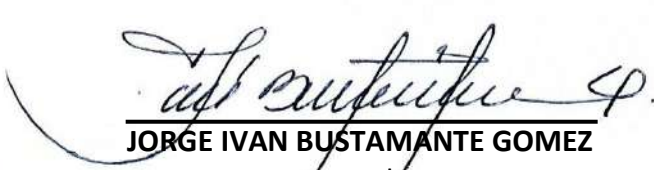
Así mismo, en cumplimiento del artículo 47 de la ley 222 de 1995, modificada por la ley 603 del 27 de julio de 2000, se deja constancia que FamiCare cumple con todas las

normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, así como que los programas (software) utilizados por la empresa cuentan con sus respectivas licencias.

Podemos afirmar que los estados financieros de la compañía e información relevante al cierre de 2025 no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer su verdadera situación patrimonial o el manejo de sus operaciones.

6. ESTRATEGIAS Y PROYECCIONES PARA EL 2026

1. Crecimiento de los servicios domiciliarios para Bogotá y Cundinamarca con la ejecución de nuevos contratos con aseguradores de planes prepagos y pólizas de salud.
2. Estimular el crecimiento de la unidad de cuidados crónicos y paliativos en la ciudad de Chia a través de alianzas con las instituciones hospitalarias de la zona para captar pacientes que requieran servicios de baja complejidad.
3. Mantener políticas de ahorro y eficiencia administrativa


JORGE IVAN BUSTAMANTE GOMEZ

Representante Legal

FAMICARE CLINICA DIA SAS