

INFORME EJECUTIVO

Situación Financiera de ENFETER S.A. Corte: 31 de diciembre de 2025

1. Objetivo del informe

Presentar a la Junta Directiva una **visión clara, sintética y estratégica** de la situación financiera de ENFETER S.A., destacando su posición de liquidez, nivel de endeudamiento, estructura patrimonial, evolución reciente y principales riesgos y oportunidades.

2. Panorama general

Al cierre de 2025, **ENFETER S.A. mantiene una posición financiera sólida**, caracterizada por:

- Crecimiento relevante del activo total.
- Alta liquidez operativa.
- Endeudamiento moderado.
- Patrimonio robusto que financia la mayor parte de la operación.

No obstante, se identifican **señales de alerta en rentabilidad y presión sobre el pasivo corriente**, que requieren seguimiento estratégico.

3. Evolución de los activos

- **Activos totales 2025:** COP **5.549.561.984**, con un crecimiento del **25,43%** frente a 2024.
- La estructura del activo está **altamente concentrada en activos corrientes**, que representan el **96% del total** en 2025 (95% en 2024 y 91% en 2023).

Componentes clave del activo corriente (2025)

- **Efectivo y equivalentes:** COP **2.461 millones** (+30,95%).
- **Cuentas por cobrar:** COP **2.427 millones** (+32,85%).
- **Inventarios:** COP **179 millones** (+111,21%).

Lectura para la Junta:

La compañía opera con **alta liquidez y flexibilidad financiera**. El crecimiento de inventarios, aunque parte de una base baja, debe ser monitoreado para evitar impactos en rotación y eficiencia operativa.

4. Pasivos y endeudamiento

- **Pasivos totales 2025:** COP **2.155.652.785**, equivalentes al **39% de los activos** (30% en 2024).
- **Pasivo corriente:** COP **1.817.395.527**, que representa el **84% del total de pasivos**.

Principales variaciones relevantes

- Obligaciones financieras de corto plazo: **COP 472 millones**, con incremento significativo frente a 2024.
- Beneficios a empleados: **COP 976 millones**, aumento del **61,88%**.

Lectura para la Junta:

El endeudamiento sigue siendo **moderado**, pero el **mayor peso del pasivo de corto plazo** incrementa las exigencias de gestión de caja y planeación financiera.

5. Patrimonio

- **Patrimonio 2025:** COP **3.393.909.199**, equivalente al **61% del total de activos**.
- Se mantiene estable el capital y las reservas.
- El crecimiento patrimonial proviene principalmente de **ganancias acumuladas**, que aumentan **23,88%**.

Sin embargo:

- La **utilidad del período 2025** cae **20,80%** frente a 2024.

Lectura para la Junta:

La empresa tiene una **base patrimonial fuerte**, pero la disminución de la utilidad anual requiere análisis de eficiencia operativa y márgenes.

6. Liquidez

Indicadores clave:

- **Razón corriente 2025:** 2,93
- **Prueba ácida 2025:** 2,69

(Aunque inferiores a 2024, ambos permanecen en niveles ampliamente satisfactorios).

Lectura para la Junta:

ENFETER S.A. puede cubrir sin dificultad sus obligaciones de corto plazo, incluso sin recurrir a la venta de inventarios.

7. Principales fortalezas y riesgos

Fortalezas

- Alta liquidez estructural.
- Bajo a moderado nivel de endeudamiento.
- Patrimonio sólido y mayoritario.
- Capacidad de respuesta ante contingencias financieras.

Riesgos / Alertas

- Reducción de la utilidad del ejercicio.
 - Incremento acelerado del pasivo corriente.
 - Crecimiento relevante de inventarios.
 - Mayor dependencia del capital de trabajo.
-

8. Recomendaciones estratégicas para la Junta

8.1 Revisar causas de la caída en la utilidad 2025, enfocándose en:

- Costos operativos.

- Gastos laborales.
- Margen de operación.

8.2 Fortalecer la gestión del capital de trabajo, especialmente:

- Rotación de cuentas por cobrar.
- Política de inventarios.

8.3 Evaluar la estructura de deuda, buscando:

Reperfilamiento hacia plazos más largos.

Optimización del costo financiero.

8.4 Mantener la política conservadora de liquidez, como ventaja competitiva y de estabilidad.

9. Conclusión ejecutiva

ENFETER S.A. se encuentra financieramente sana y estable al cierre de 2025, con una estructura patrimonial fuerte y excelente liquidez. El principal reto estratégico no es la solvencia, sino **recuperar la dinámica de rentabilidad y equilibrar el crecimiento del pasivo corriente**, garantizando sostenibilidad en el mediano plazo.

10. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD de ENFETER S.A., elaborado **exclusivamente con la información disponible** en el **Estado de Situación Financiera comparativo 2023–2025**, utilizando la **utilidad del período** y los **niveles de activos y patrimonio** reportados al 31 de diciembre de cada año.

10.1 Utilidad del período

- **Utilidad neta 2025: COP 315.849.514**
- **Utilidad neta 2024: COP 398.777.526**

La utilidad presenta una **disminución del 20,8%** en 2025 frente a 2024, a pesar del crecimiento del activo total.

10.2 Rentabilidad sobre los activos (ROA)

ROA = Utilidad neta / Activos promedio

Año	ROA
2024	9,01%
2025	6,33%

Interpretación:

En 2025, cada peso invertido en activos generó **\$0,063** de utilidad, frente a **\$0,090** en 2024.

Esto indica una **menor eficiencia en el uso de los activos**, principalmente porque los activos crecieron más rápido que la utilidad.

10.3 Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

ROE = Utilidad neta / Patrimonio promedio

Año	ROE
2024	12,96%
2025	9,76%

Interpretación:

La rentabilidad para los accionistas **se reduce**, pasando de casi **13% a menos de 10%**.

Aunque sigue siendo positiva, la tendencia muestra una **menor generación de valor sobre el capital propio**.

10.4 Lectura integral de la rentabilidad

Factores explicativos clave

A partir de la estructura financiera observada:

- Incremento significativo del **activo corriente** (efectivo, cuentas por cobrar e inventarios).
- Mayor peso de **pasivos corrientes**, especialmente beneficios a empleados y obligaciones financieras.
- Crecimiento del patrimonio por **ganancias acumuladas**, pero con menor utilidad anual.

Conclusión técnica:

La empresa es **financieramente sólida**, pero **menos rentable** en 2025. El capital y los activos adicionales **no se están traduciendo proporcionalmente en mayores utilidades**.

10.4.1 Evaluación para la Junta Directiva

Fortalezas

- Rentabilidad **positiva** y sostenida.
- ROE superior al costo promedio de la deuda (implícitamente).
- Patrimonio fuerte que reduce riesgo financiero.

Alertas

- **Deterioro de la eficiencia económica (ROA).**
 - **Caída del retorno para los accionistas (ROE).**
 - Riesgo de **sobrelíquidez improductiva** si el efectivo no se convierte en rentabilidad.
-

10.5 Recomendaciones estratégicas

1. **Analizar el Estado de Resultados** para identificar:
 - Presión de costos.

- Incremento de gastos laborales u operativos.
 - 2. **Optimizar el uso del efectivo**, priorizando:
 - Inversiones productivas.
 - Reducción de pasivos costosos.
 - 3. **Mejorar la rotación del capital de trabajo**, especialmente cuentas por cobrar e inventarios.
 - 4. Definir un **objetivo mínimo de ROE** como indicador clave de desempeño para la administración.
-

10.6 Conclusión ejecutiva

ENFETER S.A. sigue siendo rentable, pero con una tendencia decreciente en 2025.

El reto estratégico no es la solvencia, sino **recuperar eficiencia y retorno sobre el capital invertido**, garantizando que el crecimiento financiero se traduzca en mayor valor para los accionistas.

11. Análisis de Tendencias Financieras

ENFETER S.A. – Periodo 2023 a 2025

11.1 Tendencia del tamaño y crecimiento financiero

Activos totales

- **2023:** COP 4.618.349.376
- **2024:** COP 4.424.360.048
- **2025:** COP 5.549.561.984

Tendencia:

- Leve contracción en 2024.
- **Fuerte expansión en 2025 (+25,43%).**

Lectura estratégica:

La empresa entra en una **fase clara de crecimiento** en 2025, recuperando y superando el nivel de activos de 2023. El crecimiento no es coyuntural, sino estructural, impulsado por capital de trabajo.

11.2 Tendencia en la estructura de activos

Activos corrientes

- **2023:** 91% del total
- **2024:** 95%
- **2025:** 96%

Evolución clave de componentes:

- **Efectivo:** crece de forma sostenida, con fuerte incremento en 2025.
- **Cuentas por cobrar:** aumento continuo y relevante.
- **Inventarios:** crecimiento acelerado en 2025 (+111,21%).

Tendencia identificada:

ENFETER S.A. muestra una **concentración creciente en activos líquidos**, lo que fortalece la solvencia, pero también plantea el riesgo de **sobreinversión en capital de trabajo** si no se traduce en mayores ingresos y utilidades.

11.3 Tendencia en pasivos y estructura de financiación

Pasivos totales

- **2023:** 34% de los activos
- **2024:** 30%
- **2025:** 39%

Pasivo corriente

- Crece de forma significativa en 2025.
- Representa la **mayor parte del endeudamiento total**.

Rubros con mayor presión:

- Obligaciones financieras de corto plazo (incremento abrupto en 2025).
- Beneficios a empleados, con crecimiento sostenido y acelerado.

Tendencia identificada:

Después de un perfil conservador en 2024, la empresa **incrementa su apalancamiento en 2025**, especialmente en el corto plazo. Aunque manejable, esta tendencia **eleva el riesgo operativo** si no se acompaña de mayor rentabilidad.

11.4 Tendencia patrimonial**Patrimonio total**

- **2023:** COP 3.030.007.159
- **2024:** COP 3.078.059.685
- **2025:** COP 3.393.909.199

Composición de la tendencia:

- Capital y reservas: estables.
- Ganancias acumuladas: crecimiento sostenido.
- Utilidad del ejercicio: **volátil**, con caída en 2025.

Lectura estratégica:

El crecimiento patrimonial es **orgánico y sano**, basado en utilidades retenidas. Sin embargo, la **desaceleración de la utilidad anual** indica que la tendencia patrimonial futura dependerá de recuperar rentabilidad.

11.5 Tendencia de liquidez

Indicadores clave:

- Razón corriente y prueba ácida **disminuyen en 2025**, pero se mantienen en niveles altos.
- El efectivo crece más rápido que las obligaciones corrientes.

Tendencia identificada:

La liquidez sigue siendo una **fortaleza estructural**, pero la tendencia muestra que el crecimiento del pasivo corriente empieza a **consumir margen de holgura**, lo que exige mayor disciplina financiera.

11.6 Tendencia de rentabilidad (visión integrada)

Aunque la empresa:

- Crece en activos,
- Incrementa su patrimonio,
- Mantiene alta liquidez,

La utilidad del período disminuye en 2025, afectando:

- ROA
- ROE
(analizados previamente).

Conclusión de tendencia:

Existe una **desconexión temporal entre crecimiento financiero y generación de utilidades**, lo cual es el principal foco de atención estratégica a tener en cuenta para el futuro.

11.7 Síntesis ejecutiva de tendencias

Tendencias positivas

- Expansión del tamaño financiero.
- Fortaleza patrimonial.
- Liquidez elevada y sostenida.
- Capacidad de absorción de riesgo.

Tendencias de alerta

- Mayor dependencia del pasivo corriente.
 - Crecimiento acelerado de inventarios.
 - Reducción de la rentabilidad.
 - Menor eficiencia en el uso de activos.
-

11.8 Conclusión para la Junta Directiva

ENFETER S.A. transita de una etapa de estabilidad a una de crecimiento en 2025.

La tendencia financiera es positiva en solvencia y estructura, pero **la sostenibilidad del crecimiento dependerá de recuperar eficiencia operativa y rentabilidad**, evitando que la liquidez y el endeudamiento de corto plazo se vuelvan improductivos.

12. ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL 2025-2024-2023 de ENFETER S.A. (cifras en COP, corte a 31 de diciembre), con énfasis en **crecimiento, márgenes, estructura de costos y drivers**

12.1 Resumen ejecutivo (lo más importante)

1. **Ingresos 2025 crecen poco (+1,92%)** frente a 2024, pero siguen por encima de 2023.
 2. **La rentabilidad bruta mejora** (baja el costo de ventas), pero **la utilidad operacional cae fuerte** porque **suben los gastos de operación**.
 3. Los **rubros no operacionales** ayudan a amortiguar (bajan gastos diversos y financieros), pero **no compensan** el salto de gastos operativos; por eso **la utilidad neta 2025 cae 20,8%** vs 2024.
-

12.2 Evolución de ingresos y crecimiento

Ingresos de actividades ordinarias

- **2023:** 9.642.712.914
- **2024:** 11.468.818.938 **(+18,94%)**
- **2025:** 11.689.371.777 **(+1,92%)**

Lectura: 2024 fue el año de expansión de ingresos; 2025 muestra **desaceleración** (crecimiento bajo), lo cual es relevante porque la estructura de gastos (especialmente operativos) creció por encima de ventas.

12.3 Costo de ventas y margen bruto (mejora estructural)

Costo de ventas

- **2023:** (3.025.733.346) → 26% de ingresos
- **2024:** (2.789.216.955) → 24% de ingresos
- **2025:** (2.532.041.962) → 22% de ingresos (-9,22% vs 2024)

Ganancia bruta

- **2023:** 6.616.979.568 (≈58%)
- **2024:** 8.679.601.983 (≈76%)
- **2025:** 9.157.329.815 (≈78%)

Lectura: Hay una **tendencia positiva**: el costo de ventas pesa menos en el tiempo y la compañía logra **mejor margen bruto**. Esto es una fortaleza, porque indica mejor eficiencia directa de prestación/insumos versus ventas.

12.4 Gastos operativos: el principal “dolor” 2025

12.4.1 Gastos de administración (estables)

- **2025:** (1.502.707.211) → 13% de ingresos
- **2024:** (1.512.946.976) → 13%
- **2023:** (1.617.847.069) → 14%

Lectura: administración está **controlada** (incluso levemente mejor vs 2023).

12.4.2 Gastos de operación (se disparan)

- **2025:** (7.183.324.738) → **61%** de ingresos
 - **2024:** (6.051.817.886) → 53%
 - **2023:** (4.676.333.279) → 41%
- Variación 2025 vs 2024: +1.131.506.852 (+18,70%)**

Lectura: El incremento en gastos de operación **absorbe** la mejora del margen bruto y explica la caída del resultado operativo.

12.5 Rentabilidad operacional y neta

Ganancia operacional

- **2023:** 322.799.220 (≈3%)
- **2024:** 1.114.837.121 (≈10%)
- **2025:** 471.297.866 (≈4%)
Caída 2025 vs 2024: -57,72%

Ganancia antes de impuestos

- **2023:** 343.671.515
- **2024:** 830.672.526
- **2025:** 516.492.908 (**-37,82%** vs 2024)

Impuesto de renta

- **2025:** (200.643.394)
- **2024:** (431.895.000) (**-53,54%**)

Utilidad neta (Ganancias del periodo)

- **2025:** 315.849.514
- **2024:** 398.777.526
- **2023:** 77.632.515
Variación 2025 vs 2024: -20,80%

Lectura: Aunque el impuesto baja en 2025, la disminución operativa es tan fuerte que la utilidad neta termina cayendo 20,8%.

12.6 Desglose de participación por cliente en el ejercicio de 2025

enero					
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad
COMPENSAR EPS	6959	\$ 543.727.014	\$ 283.411.154	\$ 38.762.586	\$ 221.553.274
ALIANSA SALUD EPS	3174	\$ 393.196.486	\$ 461.555.308	\$ 63.127.639	-\$ 131.486.462
COLSANITAS SA	495	\$ 11.028.995	\$ 8.097.462	\$ 1.107.502	\$ 1.824.031
BAVARIA	295	\$ 53.767.297	\$ 40.487.308	\$ 5.537.512	\$ 7.742.477
COLMEDICA	84	\$ 13.915.025	\$ 8.097.462	\$ 1.107.502	\$ 4.710.061
MEDISANITAS SAS	82	\$ 1.956.368	\$ 4.048.731	\$ 553.751	-\$ 2.646.114
INDEPENDIENTES	1		\$ 4.048.731	\$ 553.751	-\$ 4.602.482
Total	11090	\$ 1.017.591.185	\$ 809.746.155	\$ 110.750.245	\$ 97.094.786

febrero					
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad
COMPENSAR EPS	7318	\$ 543.972.578	\$ 321.770.450	\$ 46.022.354	\$ 176.179.774
ALIANSA SALUD EPS	2891	\$ 390.181.450	\$ 412.023.137	\$ 58.931.063	-\$ 80.772.750
COLSANITAS SA	590	\$ 9.707.228	\$ 15.696.120	\$ 2.244.993	-\$ 8.233.884
BAVARIA	285	\$ 36.945.958	\$ 31.392.239	\$ 4.489.986	\$ 1.063.733
COLMEDICA	89	\$ 9.429.166	\$ 2.354.418	\$ 336.749	\$ 6.737.999
MEDISANITAS SAS	74	\$ 1.946.718	\$ 1.569.612	\$ 224.499	\$ 152.607
INDEPENDIENTES			\$ -	\$ -	\$ -
Total	11247	\$ 992.149.556	\$ 784.805.975	\$ 112.249.644	\$ 95.093.937

marzo					
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad
COMPENSAR EPS	8101	\$ 581.088.533	\$ 302.744.029	\$ 44.679.434	\$ 233.665.070
ALIANSA SALUD EPS	3121	\$ 362.862.568	\$ 444.555.706	\$ 65.608.221	-\$ 147.301.359
COLSANITAS SA	521	\$ 17.455.815	\$ 11.153.727	\$ 1.646.084	\$ 4.656.003
BAVARIA	287	\$ 33.945.130	\$ 34.257.877	\$ 5.055.831	-\$ 5.368.578
COLMEDICA	116	\$ 14.657.011	\$ 2.390.084	\$ 352.732	\$ 11.914.194
MEDISANITAS SAS	66	\$ 2.499.165	\$ 1.593.390	\$ 235.155	\$ 670.620
INDEPENDIENTES			\$ -	\$ -	\$ -
Total	12212	\$ 1.012.508.222	\$ 796.694.814	\$ 117.577.457	\$ 98.235.951

abril					
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad
COMPENSAR EPS	7643	\$ 5.609.326	\$ 313.236.042	\$ 45.378.580	-\$ 353.005.296
ALIANSA SALUD EPS	3074	\$ 390.576.192	\$ 411.851.625	\$ 59.665.043	-\$ 80.940.477
COLSANITAS SA	516	\$ 15.031.448	\$ 11.440.323	\$ 1.657.362	\$ 1.933.763
BAVARIA	227	\$ 33.613.940	\$ 22.880.646	\$ 3.314.725	\$ 7.418.570
COLMEDICA	102	\$ 12.842.679	\$ 2.288.065	\$ 331.472	\$ 10.223.142
MEDISANITAS SAS	45	\$ 2.393.937	\$ 991.495	\$ 143.638	\$ 1.258.804
INDEPENDIENTES			\$ -		\$ -
Total	11607	\$ 460.067.522	\$ 762.688.195	\$ 110.490.821	-\$ 413.111.494

mayo					
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad
COMPENSAR EPS	9198	\$ 526.934.046	\$ 312.180.475	\$ 43.954.681	\$ 170.798.890
ALIANSA SALUD EPS	3283	\$ 388.707.027	\$ 450.569.758	\$ 63.439.746	-\$ 125.302.477
COLSANITAS SA	611	\$ 15.726.207	\$ 13.678.011	\$ 1.925.849	\$ 122.347
BAVARIA	232	\$ 33.877.090	\$ 24.137.666	\$ 3.398.558	\$ 6.340.867
COLMEDICA	95	\$ 14.051.827	\$ 2.413.767	\$ 339.856	\$ 11.298.205
MEDISANITAS SAS	75	\$ 1.318.509	\$ 1.609.178	\$ 226.571	-\$ 517.239
INDEPENDIENTES			\$ -		\$ -
Total	13494	\$ 980.614.706	\$ 804.588.853	\$ 113.285.260	\$ 62.740.593

junio					
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad
COMPENSAR EPS	7897	\$ 527.295.554	\$ 324.186.334	\$ 46.296.490	\$ 156.812.730
ALIANSA SALUD EPS	3266	\$ 400.074.074	\$ 443.538.517	\$ 63.340.969	-\$ 106.805.412
COLSANITAS SA	517	\$ 17.148.042	\$ 13.709.372	\$ 1.957.812	\$ 1.480.858
BAVARIA	181	\$ 33.228.890	\$ 23.386.576	\$ 3.339.797	\$ 6.502.517
COLMEDICA	38	\$ 12.496.500	\$ 806.434	\$ 115.165	\$ 11.574.901
MEDISANITAS SAS	75	\$ 1.471.824	\$ 806.434	\$ 115.165	\$ 550.225
INDEPENDIENTES		\$ -	\$ -		\$ -
Total	11974	\$ 991.714.884	\$ 806.433.667	\$ 115.165.398	\$ 70.115.819

julio					
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad
COMPENSAR EPS	9223	\$ 516.776.115	\$ 316.643.673	\$ 45.265.362	\$ 154.867.079
ALIANSA SALUD EPS	3269	\$ 404.894.034	\$ 441.039.402	\$ 63.048.183	-\$ 99.193.551
COLSANITAS SA	685	\$ 12.492.637	\$ 14.539.761	\$ 2.078.512	-\$ 4.125.635
BAVARIA	266	\$ 30.311.916	\$ 32.310.579	\$ 4.618.915	-\$ 6.617.577
COLMEDICA	71	\$ 10.909.325	\$ 1.615.529	\$ 230.946	\$ 9.062.850
MEDISANITAS SAS	65	\$ 2.545.029	\$ 1.615.529	\$ 230.946	\$ 698.554
INDEPENDIENTES	1		\$ -		\$ -
Total	13580	\$ 977.929.056	\$ 807.764.473	\$ 115.472.863	\$ 54.691.720

agosto						
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad	
COMPENSAR EPS	8263	\$ 525.884.467	\$ 340.420.103	47.812.825	\$ 137.651.538	
ALIANSA SALUD EPS	3289	\$ 448.373.395	\$ 481.893.393	67.683.091	-\$ 101.203.089	
COLSANITAS SA	511	\$ 19.023.170	\$ 14.147.329	1.987.027	\$ 2.888.815	
BAVARIA	326	\$ 42.699.000	\$ 44.210.403	6.209.458	-\$ 7.720.861	
COLMEDICA	94	\$ 11.324.814	\$ 2.652.624	372.567	\$ 8.299.622	
MEDISANITAS SAS	28	\$ 2.545.029	\$ 884.208	124.189	\$ 1.536.632	
INDEPENDIENTES	1		\$ -		\$ -	
Total	12512	\$ 1.049.849.875	\$ 884.208.061	\$ 124.189.157	\$ 41.452.657	

septiembre						
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad	
COMPENSAR EPS	8778	\$ 541.862.730	\$ 353.414.462	\$ 72.234.180	\$ 116.214.088	
ALIANSA SALUD EPS	3108	\$ 444.765.383	\$ 438.131.246	\$ 89.549.396	-\$ 82.915.258	
COLSANITAS SA	506	\$ 17.494.191	\$ 16.258.777	\$ 3.323.122	-\$ 2.087.708	
BAVARIA	313	\$ 55.408.890	\$ 41.930.529	\$ 8.570.157	\$ 4.908.204	
COLMEDICA	94	\$ 17.688.443	\$ 5.134.351	\$ 1.049.407	\$ 11.504.685	
MEDISANITAS SAS	35	\$ 1.594.476	\$ 855.725	\$ 174.901	\$ 563.850	
INDEPENDIENTES	1		\$ -		\$ -	
Total	12835	\$ 1.078.814.113	\$ 855.725.089	\$ 174.901.163	\$ 48.187.861	

octubre						
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad	
COMPENSAR EPS	9068	\$ 541.616.782	\$ 338.884.609	\$ 51.733.032	\$ 150.999.141	
ALIANSA SALUD EPS	3187	\$ 415.367.482	\$ 454.105.376	\$ 69.322.263	-\$ 108.060.157	
COLSANITAS SA	651	\$ 9.621.563	\$ 16.097.019	\$ 2.457.319	-\$ 8.932.775	
BAVARIA	260	\$ 51.798.890	\$ 35.582.884	\$ 5.431.968	\$ 10.784.038	
COLMEDICA	86	\$ 13.673.426	\$ 1.694.423	\$ 258.665	\$ 11.720.338	
MEDISANITAS SAS	35	\$ 460.458	\$ 847.212	\$ 129.333	-\$ 516.086	
INDEPENDIENTES	14	\$ -	\$ -		\$ -	
Total	13301	\$ 1.032.538.601	\$ 847.211.522	\$ 129.332.580	\$ 55.994.499	

noviembre						
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad	
COMPENSAR EPS	7953	\$ 541.862.730	\$ 331.146.546	\$ 52.287.651	\$ 158.428.532	
ALIANSA SALUD EPS	3109	\$ 432.772.079	\$ 469.904.611	\$ 74.197.387	-\$ 111.329.919	
COLSANITAS SA	563	\$ 22.090.818	\$ 16.174.253	\$ 2.553.896	\$ 3.362.670	
BAVARIA	240	\$ 44.643.890	\$ 31.497.229	\$ 4.973.376	\$ 8.173.285	
COLMEDICA	52	\$ 13.638.120	\$ 1.702.553	\$ 268.831	\$ 11.666.736	
MEDISANITAS SAS	29	\$ 1.931.769	\$ 851.276	\$ 134.416	\$ 946.077	
INDEPENDIENTES	3	\$ -	\$ -		\$ -	
Total	11949	\$ 1.056.939.406	\$ 851.276.469	\$ 134.415.556	\$ 71.247.382	

diciembre						
Cliente	Servicios Ejecutados	Ingreso Facturado	Mano De Obra	Gastos Admon	Utilidad	
COMPENSAR EPS	8493	\$ 541.746.786	\$ 342.194.306	56.936.687	\$ 142.615.792	
ALIANSA LUD EPS	3183	\$ 424.467.941	\$ 480.639.331	79.972.141	-\$ 136.143.531	
COLSANITAS SA	519	\$ 18.232.569	\$ 14.802.298	2.462.910	\$ 967.361	
BAVARIA	237	\$ 41.183.890	\$ 31.346.043	5.215.574	\$ 4.622.272	
COLMEDICA	33	\$ 12.007.223	\$ 870.723	144.877	\$ 10.991.623	
MEDISANITAS SAS	22	\$ 1.016.242	\$ 870.723	144.877	\$ 642	
INDEPENDIENTES	2		\$ -		\$ -	
Total	12489	\$ 1.038.654.651	\$ 870.723.426	\$ 144.877.067	\$ 23.054.158	

Cliente	Utilidad
COMPENSAR EPS	\$ 1.466.780.613
ALIANSA LUD EPS	-\$ 1.311.454.441
COLSANITAS SA	-\$ 6.144.156
BAVARIA	\$ 37.848.946
COLMEDICA	\$ 119.704.356
MEDISANITAS SAS	\$ 2.698.571
INDEPENDIENTES	-\$ 4.602.482
Total	\$ 304.797.867

Lectura: Se puede evidenciar que hay contratos que están en pérdida por lo que hay que tomar decisiones estratégicas respecto al futuro de estos contratos ya que se pierde dinero a lo largo del año. Aunque al final la empresa genera utilidades estas se podrían incrementar de manera importante mejorando dichos contratos.

12.7 Análisis de márgenes (calculado a partir del Estado de Resultados)

Basado en las cifras del ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL 2025-2024-2023:

Indicador	2023	2024	2025
Margen bruto (Ganancia bruta / Ingresos)	68,62%	75,68%	78,34%
Margen operacional	3,35%	9,72%	4,03%
Margen antes de impuestos	3,56%	7,24%	4,42%
Margen neto	0,81%	3,48%	2,70%

Gastos de operación / Ingresos

48,50%

52,77%

61,45%

Clave: la compañía mejora margen bruto, pero el **apalancamiento operativo** se deteriora por el salto de gastos misionales.

12.8 “Driver” más probable del salto de gastos operativos (con soporte en revelaciones)

El estado de resultados muestra que “Gastos de la operación” suben +18,70% en 2025. En REVELACIONES 2025, el componente más grande dentro de gastos de operación es **Gastos de personal**, con un subtotal de **6.559.789.565** en 2025 vs **5.423.406.494** en 2024 (incremento material).

Dentro de ese gasto de personal operativo, crecen rubros como:

- **Sueldos** (2025: 3.117.812.151 vs 2024: 2.763.676.237)
- **Horas extras y recargos** (2025: 931.331.812 vs 2024: 613.667.606)
- **Auxilio de transporte** y otras prestaciones (varios rubros al alza)

Lectura: con evidencia de notas, la presión proviene principalmente de **costos laborales misionales** (operación/prestación del servicio), lo cual es coherente con una operación intensiva en turnos y cobertura.

12.9 Recomendaciones (enfocadas a mejorar 2026 sin sacrificar servicio)

1. **Control de “Gastos de operación” como KPI crítico:** objetivo explícito de bajar del 61% de ingresos hacia niveles cercanos a 53–55% (zona 2024).
2. **Gestión de turnos / horas extra / recargos:** en 2025 las horas extra y recargos son un bloque relevante dentro de gastos de personal operativo; atacar programación y productividad puede tener alto retorno.
3. **Ajustes comerciales:** si parte del incremento es estructural (turnos, nocturnidad), renegociar bandas horarias, paquetes PGP o condiciones con pagadores para proteger margen. (Recomendación gerencial basada en lectura financiera; no requiere inferir datos no presentes).
4. **Tablero mensual:** (i) % gastos operación/ingresos, (ii) horas extra/horas totales, (iii) recargos/ingresos, (iv) utilidad operacional vs plan.

13. A continuación, se presenta una **proyección de tendencias financieras 2026** para ENFETER S.A., **incorporando el efecto regulatorio** de la **reducción gradual de jornada (Ley 2101 de 2021)** y los cambios de **recargos** introducidos por la reforma laboral que entra en vigor de forma progresiva (incluida la ampliación del recargo nocturno y el aumento del recargo dominical/festivo). El enfoque es **escenarios**, porque el impacto exacto depende de **turnos, mix de servicios, proporción de trabajo nocturno, dominical/festivo y capacidad de ajustar tarifas/eficiencia.**

Base de información interna usada:

- REVELACIONES 2025 (Estado de resultados y desglose de gastos de personal 2025).
- ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2025-2024-2023.pdf (balance 2025–2023).

Base normativa (fuentes públicas):

- Ley 2101 de 2021: objetivo de reducir jornada semanal **sin disminuir salario**, con meta de **42 horas**.
- Circular/lineamientos divulgados (resumen INCP): jornada de **42 horas desde 15 de julio de 2026** y reglas de jornada/horas extra/registro. [incp.org.co]
- Nota Senado (reforma): recargo dominical/festivo escalonado **80% (2025), 90% (2026), 100% (2027)** y recargo nocturno desde **7:00 p.m.** seis meses tras expedición. [senado.gov.co]
- Recargo nocturno desde **7:00 p.m.** aplicando desde **25 dic 2025**, con recargo del **35%**. [portafolio.co], [buk.co]

13.1 Foto base 2025: ¿desde dónde se proyecta?

13.1.1. Escala operativa y rentabilidad 2025 (referencia)

- **Ingresos operacionales 2025:** COP 11.689.371.777 (crecen ~2% vs 2024).
- **Costo de prestación 2025:** COP 2.532.041.962 (baja vs 2024).
- **Gastos de administración 2025:** COP 1.502.707.211.
- **Gastos de operación 2025:** COP 7.183.324.738.
- **Utilidad del período 2025:** COP 315.849.514 (menor a 2024).

13.1.2. Dónde pega la reforma: estructura de gasto laboral

ENFETER es intensiva en personal (servicios de salud domiciliarios). En 2025:

- **Gastos de personal en operaciones (misional):** COP 6.559.789.565.

- Dentro de ese rubro, **horas extras y recargos** en operaciones: COP **931.331.812** (≈14% del gasto de personal operativo).
- **Beneficios a empleados (pasivo corriente) 2025:** COP **975.592.072**, creciendo 61,88% vs 2024.

Implicación: cualquier cambio que aumente recargos (nocturnidad desde 7 p.m., dominical/festivo a 90%) y/o requiera más dotación por menor jornada semanal tiende a presionar **(i) el gasto operacional, (ii) el pasivo por beneficios y (iii) la caja**, si no se compensa con productividad o tarifas.

13.2 Qué cambia en 2026 (relevante para costos y operación)

13.2.1. Jornada máxima y valor hora

- La Ley 2101 fija la meta de **42 horas semanales** sin reducción salarial.
- Lineamientos divulgados: **desde el 15 de julio de 2026** la jornada pasa a **42 horas**.

Efecto mecánico (sin suponer productividad): pasar de 44 a 42 horas implica que, para sostener las mismas horas de servicio, la compañía necesita aproximadamente **4,8%** más capacidad (más personal/turnos/eficiencia). En 2026, como aplica desde julio, el efecto promedio anual sería **~2,4%** si se mantiene la demanda (estimación técnica, no es un dato de fuente).

13.2.2. Recargo nocturno más temprano (más horas recargadas)

- La reforma mueve la jornada nocturna a partir de **7:00 p.m.**. [[senado.gov.co](#)], [[portafolio.co](#)], [[buk.co](#)]
- Se reporta que el cambio opera desde **25 dic 2025**, por lo que **2026 absorbe el efecto todo el año**. [[portafolio.co](#)], [[buk.co](#)]

13.2.3. Dominical/festivo más caro en 2026

- El recargo dominical/festivo sube a **90% en 2026** (y 100% en 2027). [[senado.gov.co](#)]

13.3 Proyección 2026 por escenarios (enfocada en tendencias)

Importante: como no tenemos el detalle de turnos (cuántas horas entre 7–9 p.m., cuántos dominicales/festivos, mix por contrato), presento **3 escenarios** variando **crecimiento de ingresos y presión de costos laborales**.

Los cálculos usan 2025 como base del REVELACIONES 2025 y mantienen una tasa efectiva de impuestos aproximada consistente con 2025 (supuesto técnico).

13.3.1. Resultados cuantitativos (2026 estimado)

Escenario A — “Adaptación eficiente”

(Supone: mejor programación de turnos, control de horas extra, algo de ajuste tarifario/productividad)

- Ingresos 2026: **COP 12.336.446.490**
- Utilidad antes de impuestos: **COP 670.841.172**
- **Utilidad neta 2026: COP 410.237.691**
- Margen neto aprox.: **3,33%**
- Gasto personal operativo: **COP 6.765.491.901**
- Horas extra/recargos: **COP 1.024.464.993**

Escenario B — “Base”

(Supone: impacto moderado de recargos + ajuste parcial de operación)

- Ingresos 2026: **COP 12.099.207.135**
- Utilidad antes de impuestos: **COP 206.637.056**
- **Utilidad neta 2026: COP 126.364.201**
- Margen neto aprox.: **1,04%**
- Gasto personal operativo: **COP 6.971.194.238**
- Horas extra/recargos: **COP 1.117.598.174**

Escenario C — “Estrés regulatorio”

(Supone: ingresos planos + mayor necesidad de cubrir turnos y recargos)

- Ingresos 2026: **COP 11.861.967.779**
- Utilidad antes de impuestos: **-COP 332.002.089**
- **Utilidad neta 2026: -COP 332.002.089**
- Margen neto aprox.: **-2,80%**
- Gasto personal operativo: **COP 7.223.463.164**
- Horas extra/recargos: **COP 1.257.297.946**

Lectura para tendencia 2026:

- El rubro más “elástico” y sensible es **Horas extras y recargos** (en 2025 ya son COP 931M).
- Con recargo nocturno desde 7 p.m. y dominical/festivo al 90%, si la empresa **no rediseña turnos** o **no compensa con productividad/tarifa**, el margen puede comprimirse hasta niveles cercanos a 1% o incluso negativos.

13.4 Tendencias esperadas en balance 2026 (dirección e implicaciones)

Con base en el balance 2025:

- **Efectivo 2025: COP 2.461.120.547**
- **Cuentas por cobrar 2025: COP 2.427.272.997**
- **Pasivo beneficios a empleados 2025: COP 975.592.072**
- **Obligaciones financieras CP 2025: COP 472.094.502** (suben fuerte vs 2024).

Tendencia probable 2026 (por reforma y operación):

1. **Mayor pasivo corriente laboral** (beneficios a empleados): si suben recargos/horas y/o dotación, suben provisiones de nómina, vacaciones, cesantías y aportes, que ya crecieron fuerte en 2025.
2. **Presión sobre caja** si el aumento de nómina no se traslada a tarifas o eficiencia: el recargo nocturno desde 7 p.m. y el dominical 90% tienden a elevar egresos recurrentes.
[\[senado.gov.co\]](#), [\[portafolio.co\]](#), [\[buk.co\]](#)
3. **Capital de trabajo más “caro”**: si la compañía necesita más personal o paga más recargos para sostener el servicio, puede aumentar la dependencia de **deuda de corto plazo** (ya visible en 2025).

13.5 Acciones recomendadas (para “mover” el resultado hacia el escenario eficiente)

Estas acciones buscan que 2026 tienda hacia el **Escenario A** y evitar el **Escenario C**:

1. **Rediseño de turnos y rutas** (operación domiciliaria): minimizar horas entre **7–9 p.m.** cuando sea posible y reducir horas “caras” dominical/festivo sin afectar SLA clínico. (Requiere analítica de programación/dispatch).

2. **Política estricta de horas extra** y control de autorizaciones: si el registro se vuelve más exigente, el control reduce sobrecostos y riesgos de auditoría laboral. (Apalancado en lineamientos de jornada/horas extra). [incp.org.co]
 3. **Renegociación/ajuste de tarifas o cláusulas de indexación** en convenios (PGP y casos especiales): el objetivo es absorber el “shock” de recargos en precios/condiciones, especialmente en franjas nocturnas y fines de semana. (La dependencia de contratos EPS está documentada).
 4. **Eficiencia clínica y mezcla de servicios**: priorizar servicios con mejor contribución, y usar teleapoyo/triage (donde aplique) para reducir visitas nocturnas no críticas.
 5. **Plan de provisiones 2026**: modelar mes a mes el efecto en **beneficios a empleados** y caja; el pasivo laboral ya es material.
-

13.6 Conclusión ejecutiva (tendencia 2026)

- **La regulación 2026 aumenta el costo por hora efectiva** (42 horas desde julio sin bajar salario) y **encarece franjas de operación** (nocturno desde 7 p.m. y dominical/festivo al 90%). [funcionpub...ica.gov.co], [incp.org.co], [senado.gov.co], [portafolio.co], [buk.co]
- Dado que ENFETER ya concentra una porción alta del gasto en personal operativo y un monto significativo en horas extra/recargos, la **tendencia natural** es a **compresión del margen** si no hay medidas de productividad y ajuste contractual.
- Con buena gestión de turnos, control de extras y ajustes comerciales, es razonable que la compañía se mantenga **rentable** (escenario eficiente). Sin esas palancas, el riesgo de caer a **margen ~1% o pérdida** aumenta (escenario estrés).
- Aprobar **política corporativa de control de recargos** (topes, autorizaciones, reporte mensual).
- Autorizar **mesa comercial** para ajuste tarifario/condiciones por nocturnidad y festivos.
- Validar un **plan de transición a 42 horas** (desde 15-jul-2026) con rediseño de turnos y dotación.

14. Informe de TIC

Para el desarrollo de las actividades operativas y administrativas de la organización, la empresa dispone de diversos sistemas de información y herramientas tecnológicas. Estas soluciones permiten gestionar procesos clínicos, administrativos, de comunicación y de análisis de datos. Las herramientas utilizadas cuentan con diferentes esquemas de licenciamiento, incluyendo licenciamiento comercial (mensual, anual o perpetuo) y software de uso libre. A continuación, se relacionan los sistemas actualmente implementados en la organización.

Sistemas con licenciamiento comercial

1. Docunet – Aplicación web y de escritorio para la edición y consulta de documentos estructurados.
2. Sunube – Sistema de gestión de historias clínicas.
3. Office 365 – Plataforma ofimática y de gestión de correo electrónico corporativo.
4. Power BI – Plataforma de análisis de datos e inteligencia empresarial con visualizaciones interactivas.
5. BUK – Plataforma para la gestión del talento humano.
6. Sálomon – Plataforma para la gestión administrativa y de personal.
7. Wise – Plataforma de comunicaciones empresariales.
8. Carné Digital – Sistema para la generación de identificaciones institucionales.
9. VPS – Servidor virtual privado utilizado para servicios tecnológicos.
10. Zyxel – Sistema de seguridad perimetral (Firewall).

Los sistemas anteriormente mencionados cuentan con licenciamiento comercial, el cual puede ser mensual o anual. Algunos proveedores, como Sunube, BUK, Wise y Sálomon, ofrecen esquemas de suscripción que incluyen acceso al sistema, soporte técnico y actualizaciones. Otros sistemas, como Docunet y World Office, cuentan con licencias perpetuas que permiten el uso indefinido del software. Sin embargo, en algunos casos se requiere el pago de soporte anual para garantizar la actualización del sistema y la corrección de posibles incidencias técnicas.

Licencias Microsoft y sistemas operativos

1. Microsoft Office 2019 – 4 licencias.
2. Microsoft Office 365 – 3 licencias.

3. Windows 11 Profesional – 39 licencias.
4. CALs de usuario para Windows Server 2019 (VPS) – 5 licencias.

Las licencias adquiridas corresponden a esquemas OEM, licenciamiento por volumen o licenciamiento digital, según el tipo de producto y su modalidad de adquisición.

Software de control de acceso

Para el control de acceso a las instalaciones se utiliza el sistema ZKAccess, el cual permite gestionar el registro de ingreso del personal mediante almacenamiento de datos personales y verificación biométrica a través de huella digital.

Este sistema puede operar de forma stand alone, permitiendo la administración directamente desde el dispositivo biométrico, donde se realizan manualmente procesos como el registro de usuarios y la consulta de información básica.

No obstante, el fabricante ofrece un licenciamiento anual que permite la administración centralizada desde un equipo de cómputo. Con este licenciamiento es posible realizar funciones adicionales como:

1. Gestión de usuarios desde el computador.
2. Descarga y generación de reportes de asistencia.
3. Administración centralizada de la información almacenada en el dispositivo.
4. Control y configuración del sistema de manera remota.

La implementación del licenciamiento permite optimizar la gestión de la información biométrica y mejorar los procesos de control y consulta de registros de acceso.

Software de uso libre

1. Navegadores de Internet (Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge).
2. Acrobat Reader – Visor de documentos PDF.
3. NetBeans – Entorno de desarrollo para tecnología Java.
4. Sublime Text – Editor de texto y código.
5. KeePass – Gestor seguro de contraseñas.
6. AnyDesk – Software de conexión remota.
7. TeamViewer – Software de conexión remota.
8. Notepad++ – Editor de texto y código.
9. Visual Studio Code – Editor de desarrollo y programación.
10. HeidiSQL – Herramienta de administración de bases de datos.
11. XAMPP – Paquete de servidor web y gestión de bases de datos.
12. TightVNC – Software de acceso remoto para control de equipos.

Las aplicaciones mencionadas se encuentran instaladas en los equipos de usuario final y en la infraestructura de servidores de la organización, según las necesidades operativas del área. Este documento se emite con fines informativos y administrativos para la gestión de recursos tecnológicos de la organización. Su contenido se encuentra protegido conforme a la normativa vigente en materia de derechos de autor (Ley 48 de 1975).

15. Informe de Calidad

En el anexo 1 de este documento encuentra el informe entregado desde el ente encargado de calidad para Enfeter en el 2025.

16. Informe de Juridica

En el anexo 2 de este documento encuentra el informe entregado desde el ente encargado del area jurídica para Enfeter en 2025.

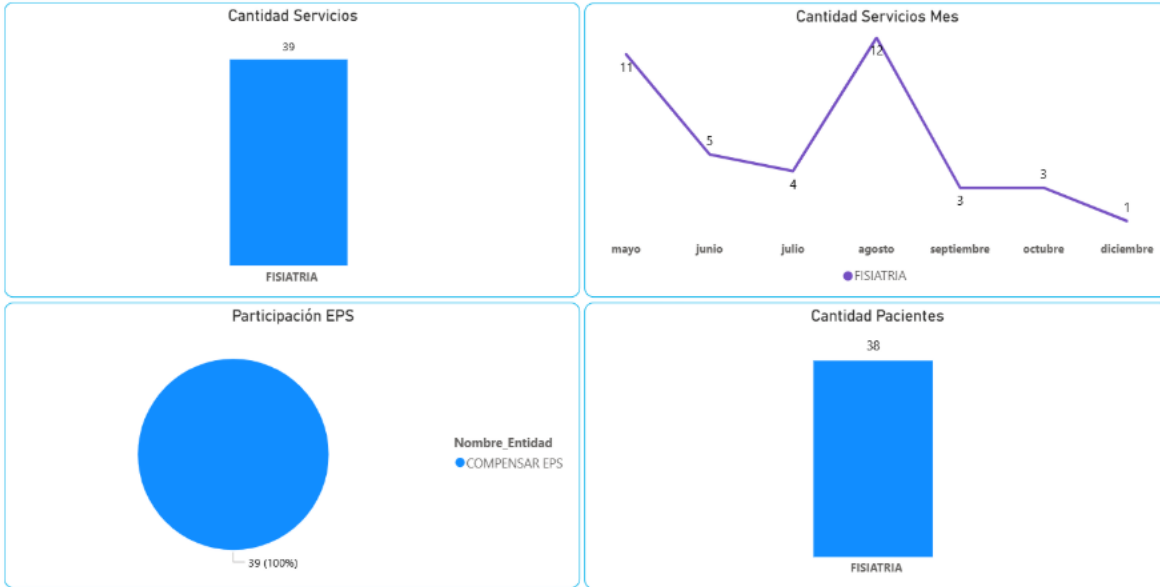
17. Servicios prestados por Enfeter SA en 2025.

A continuación se muestran unos gráficos representando los servicios prestados por Enfeter SA en 2025 diferenciando por especialidad.

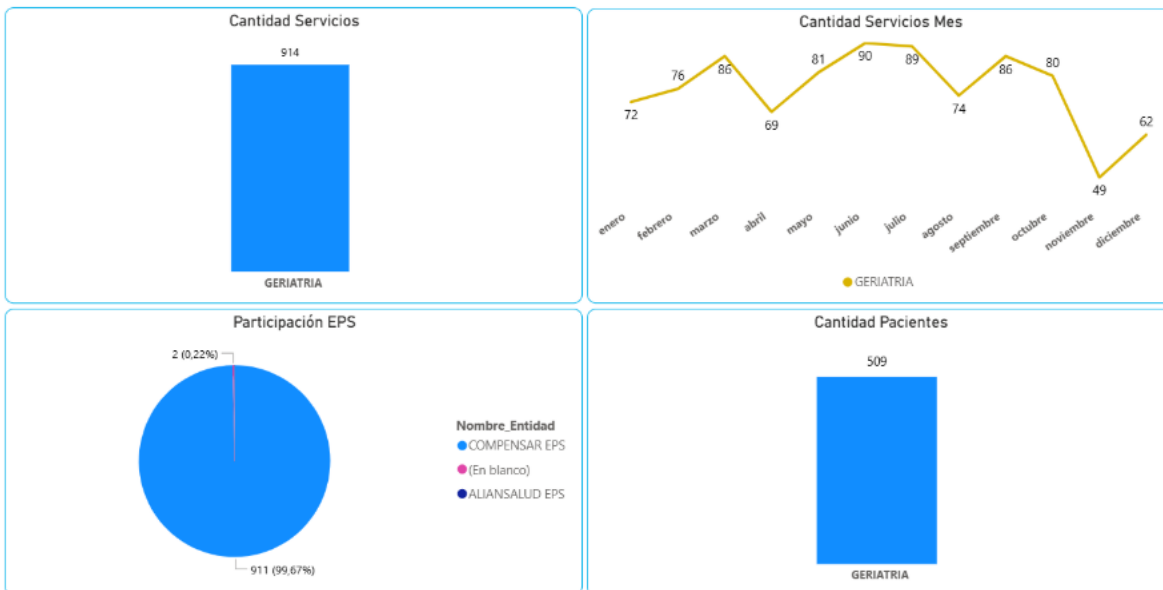
CARDIOLOGIA



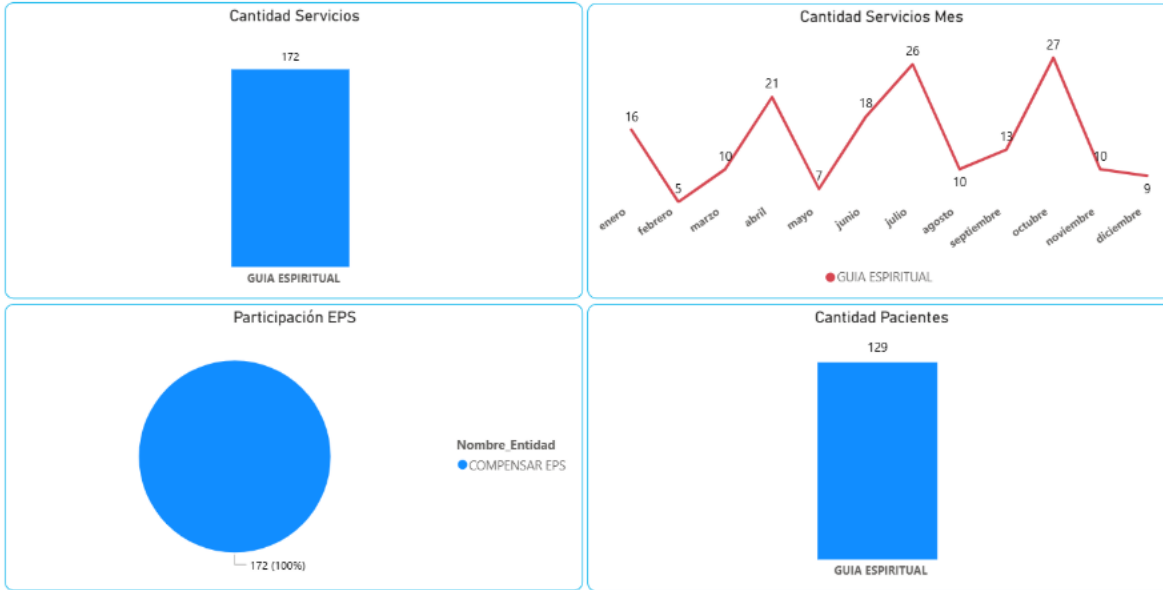
FISIATRIA



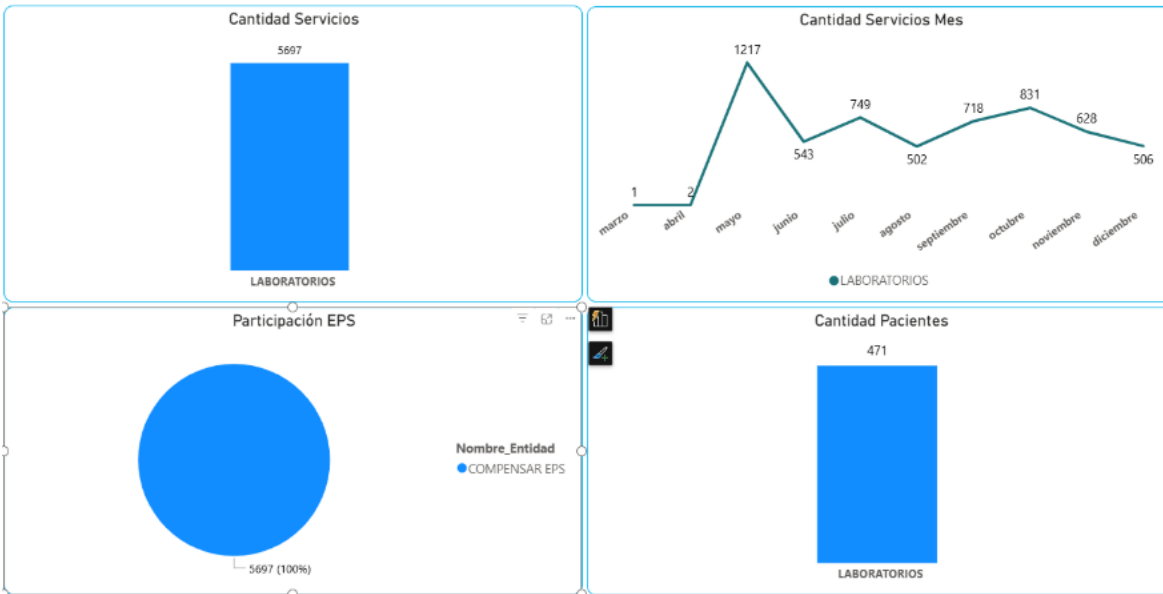
GERIATRIA



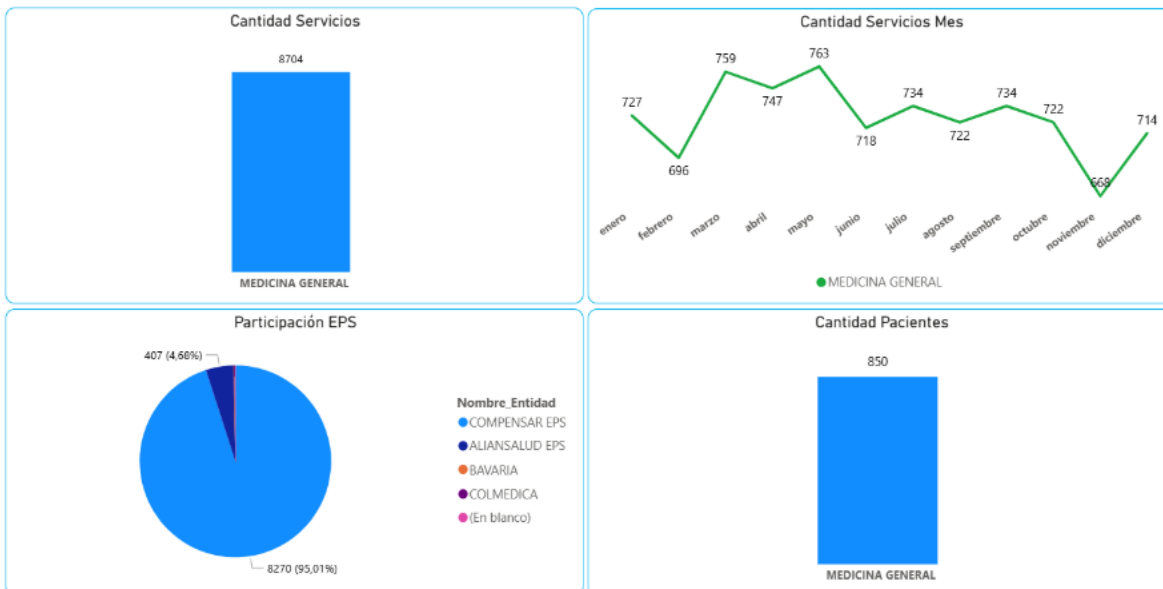
GUIA ESPIRITUAL



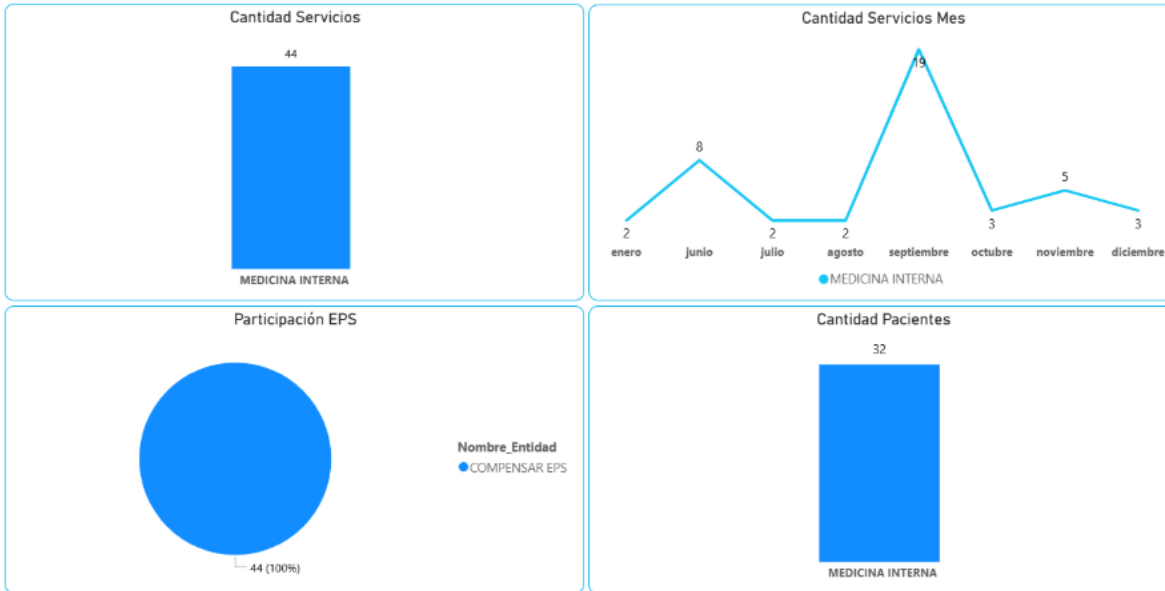
LABORATORIOS



MEDICINA GENERAL



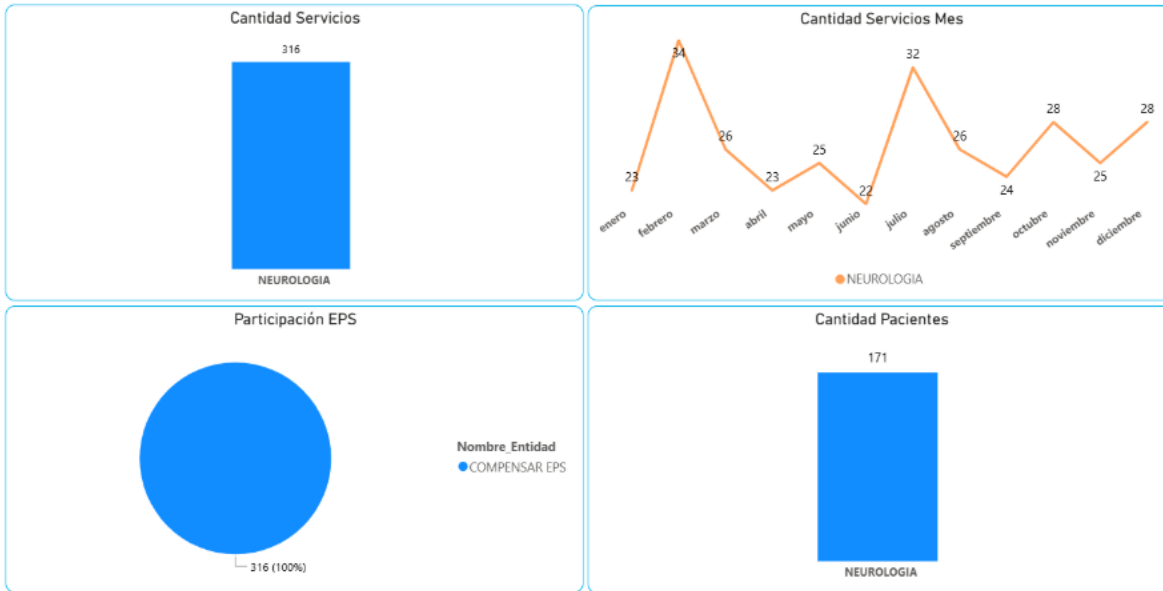
MEDICINA INTERNA



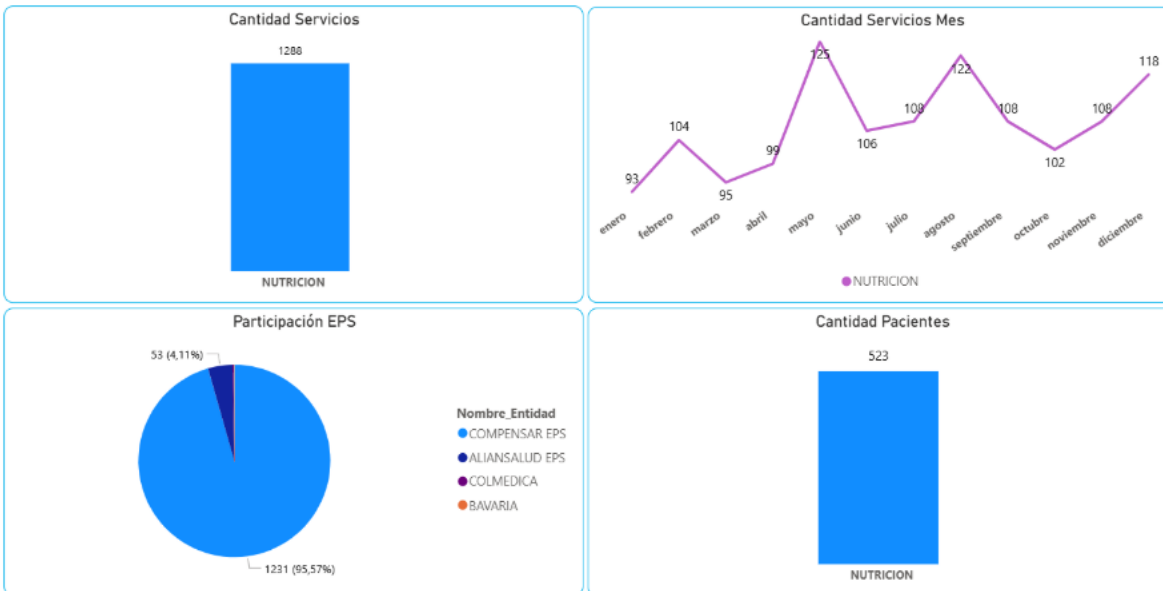
NEUMOLOGIA



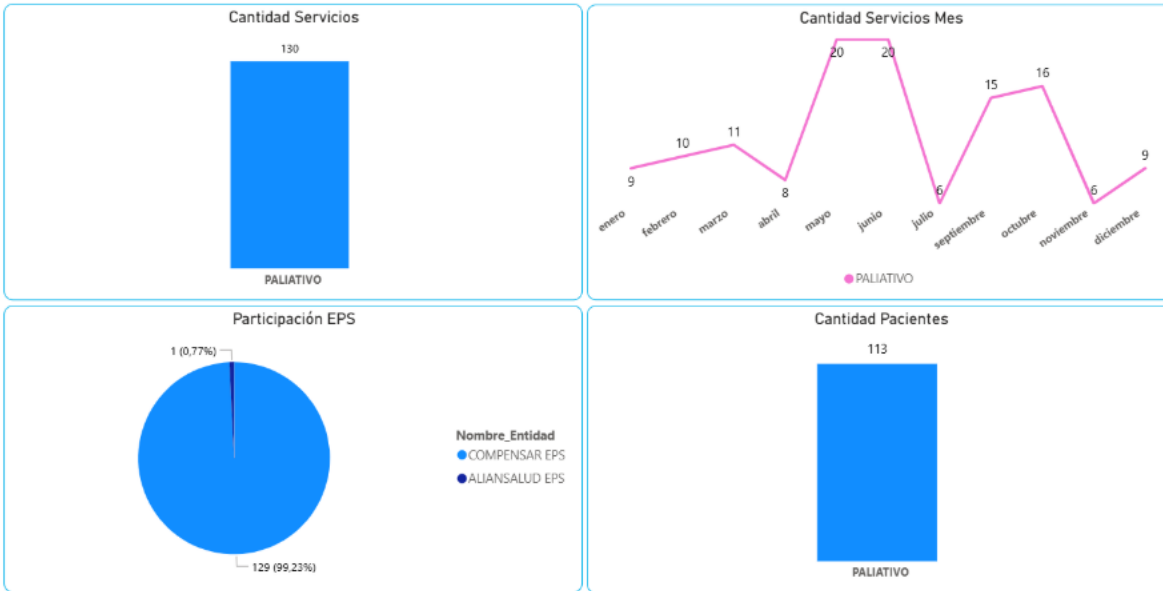
NEUROLOGIA



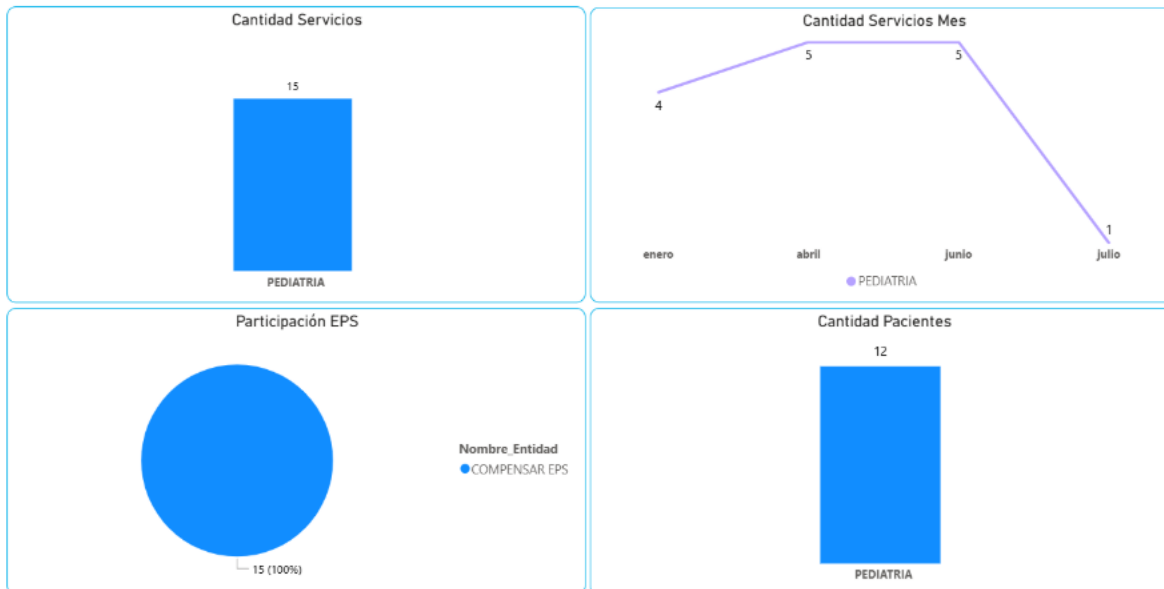
NUTRICION



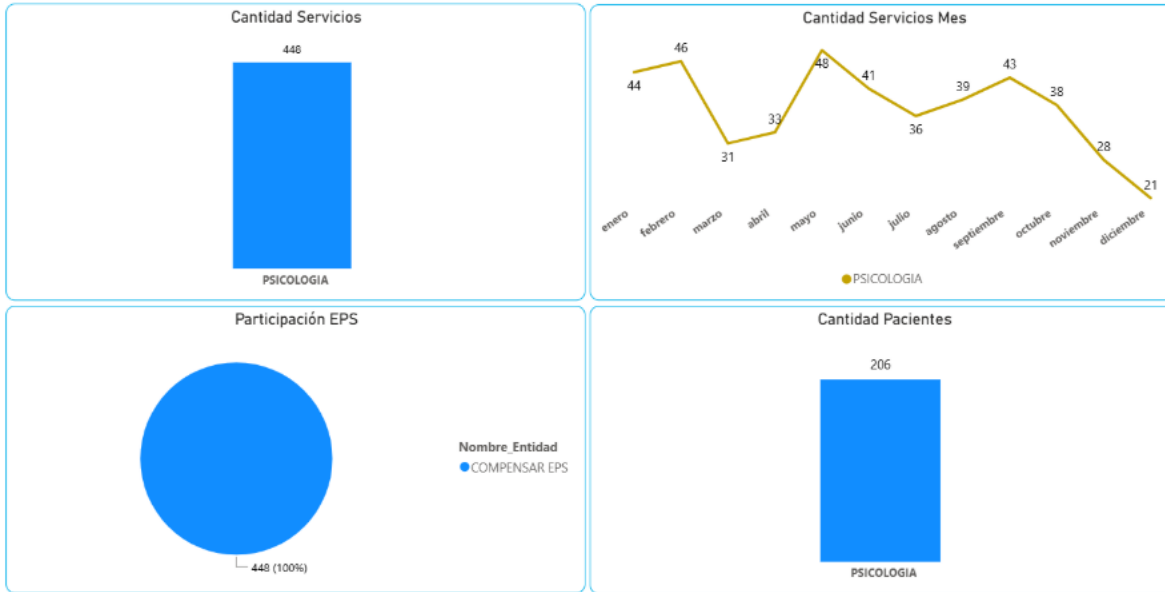
PALIATIVO



PEDIATRIA



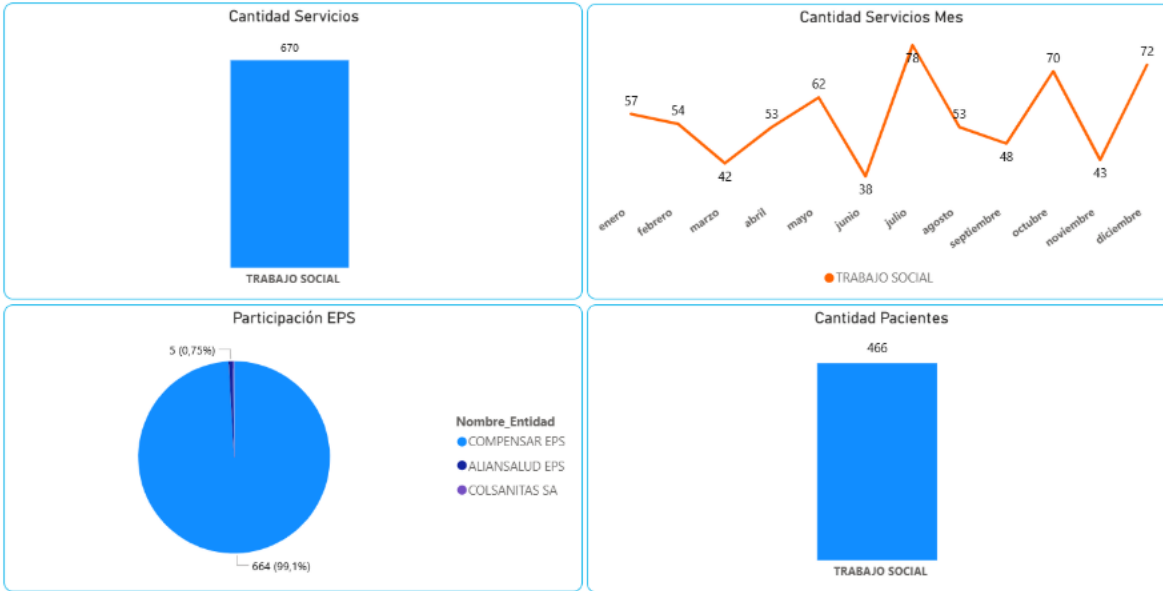
PSICOLOGIA



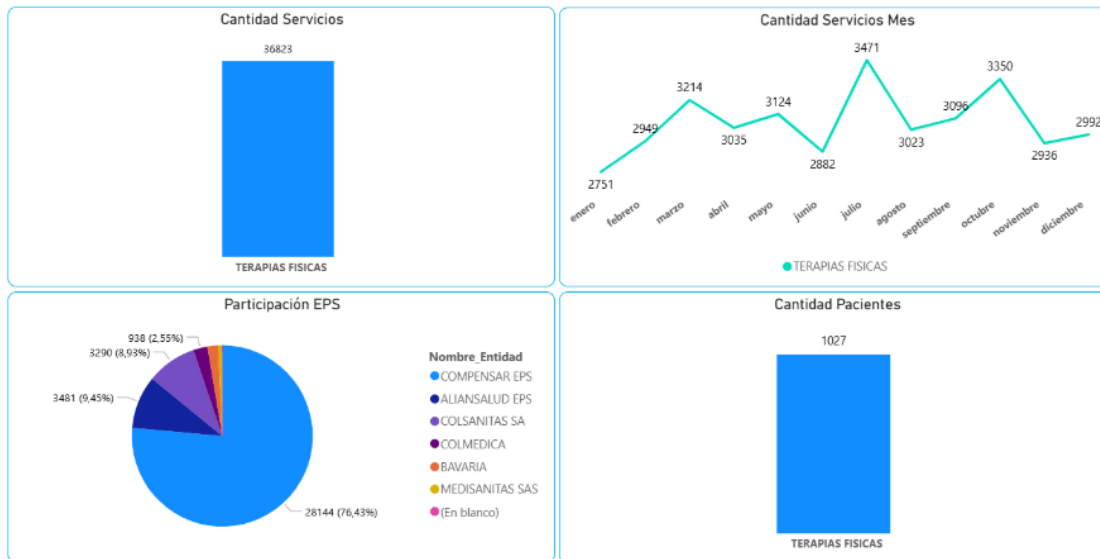
PSIQUIATRIA



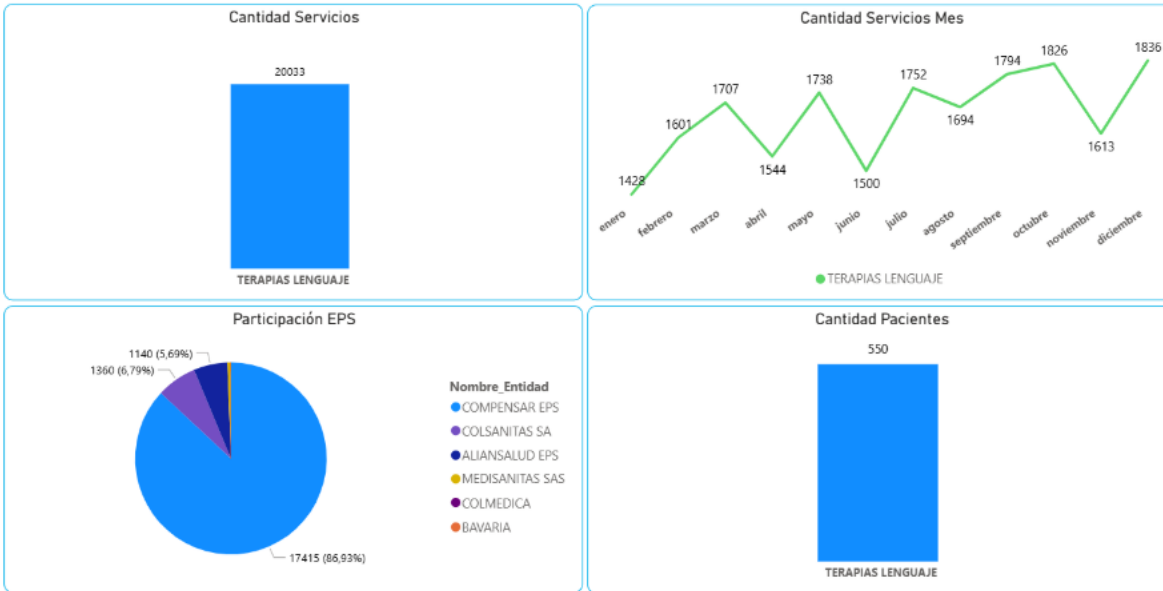
TRABAJO SOCIAL



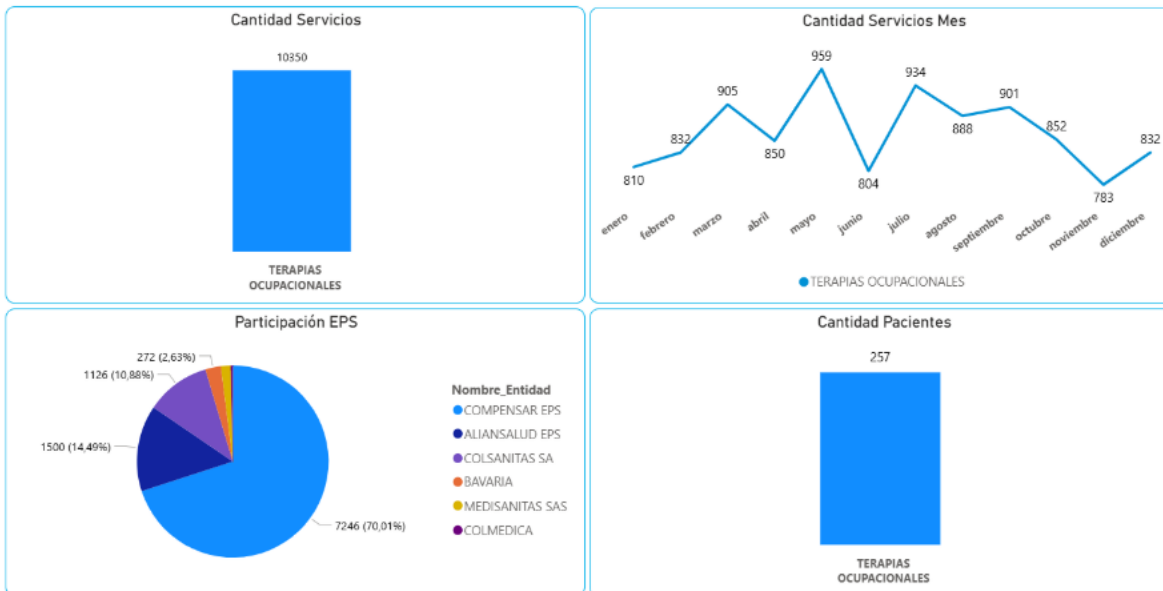
TERAPIAS FISICAS



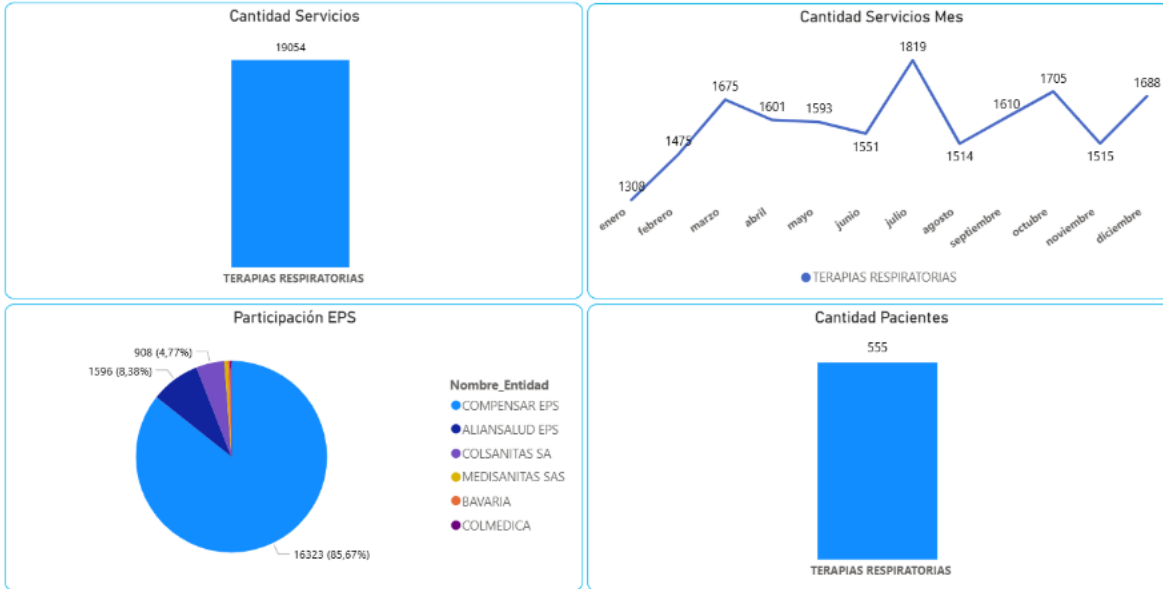
TERAPIAS LENGUAJE



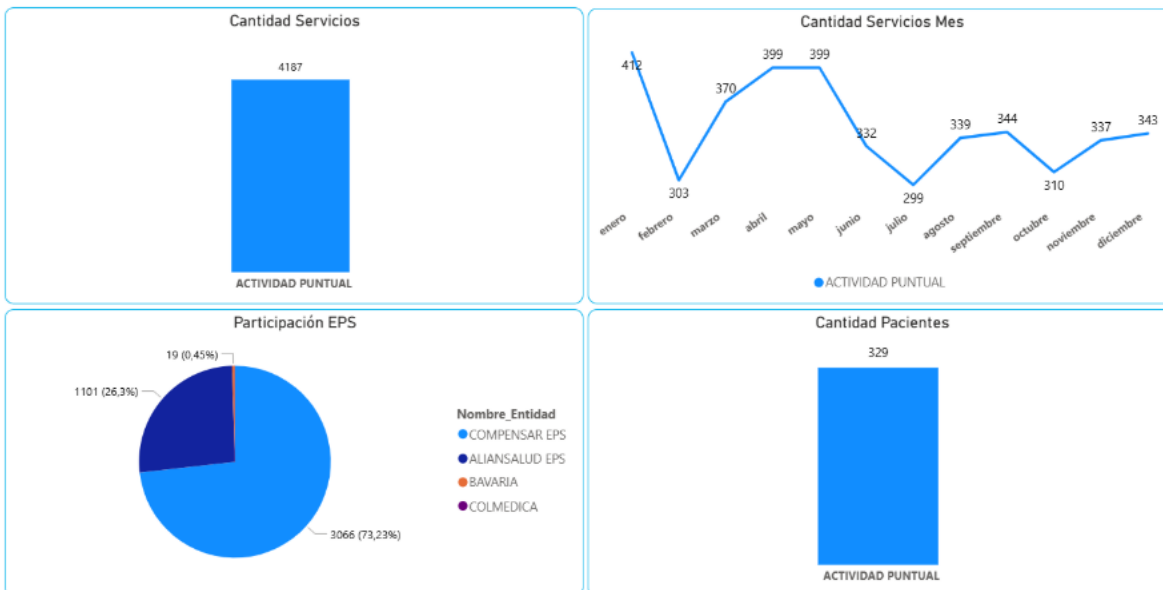
TERAPIAS OCUPACIONALES



TERAPIAS RESPIRATORIAS



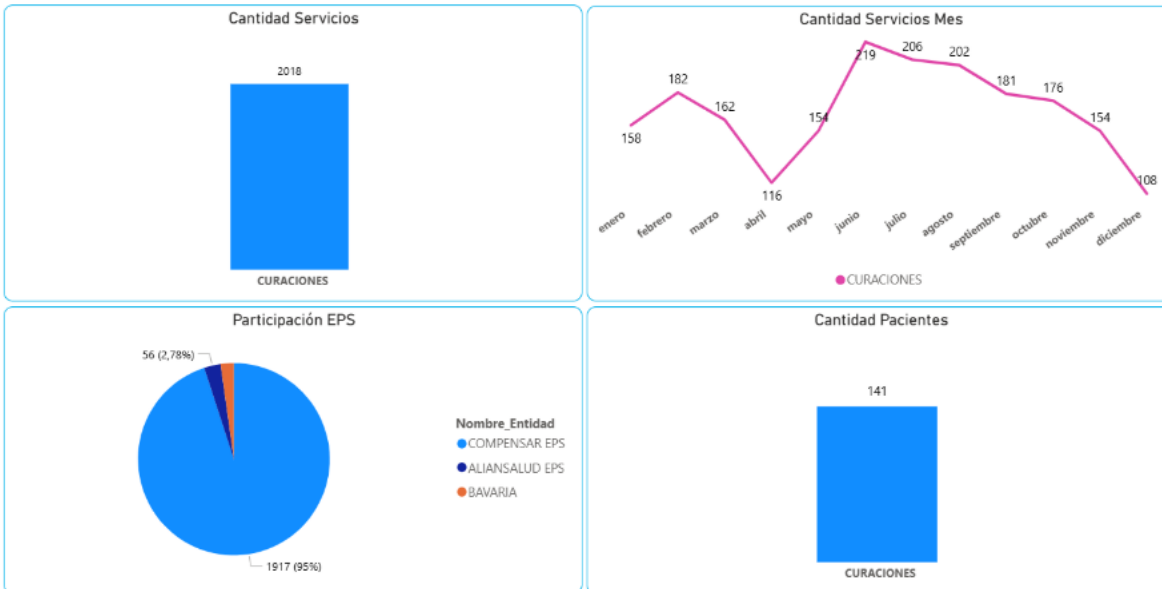
ACTIVIDAD PUNTUAL



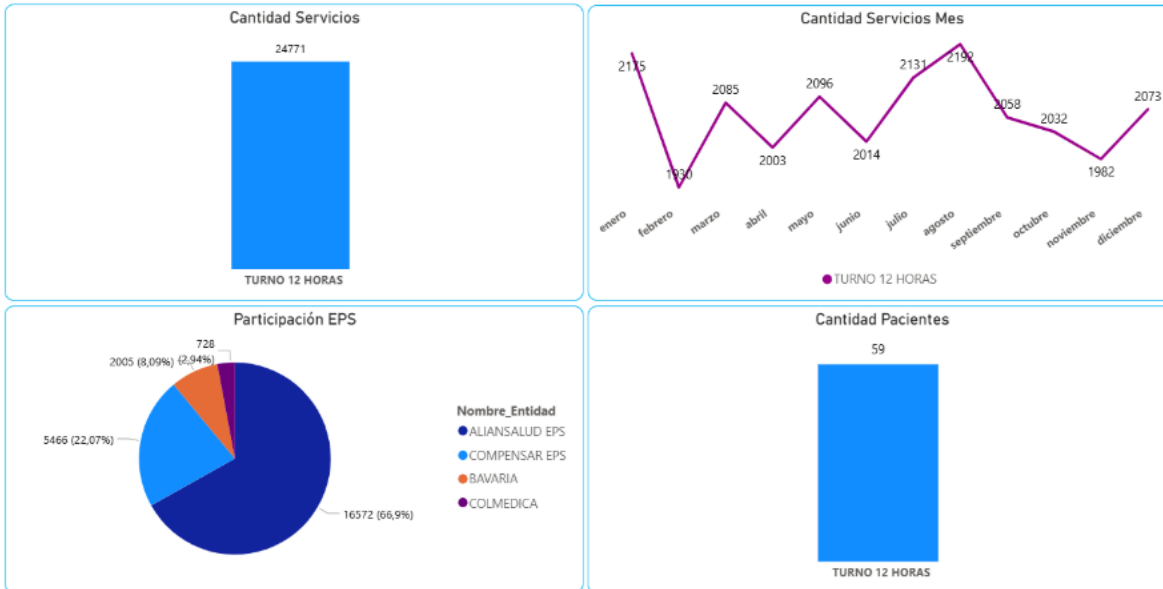
CUIDADOR



CURACIONES



TURNOS 12 HORAS



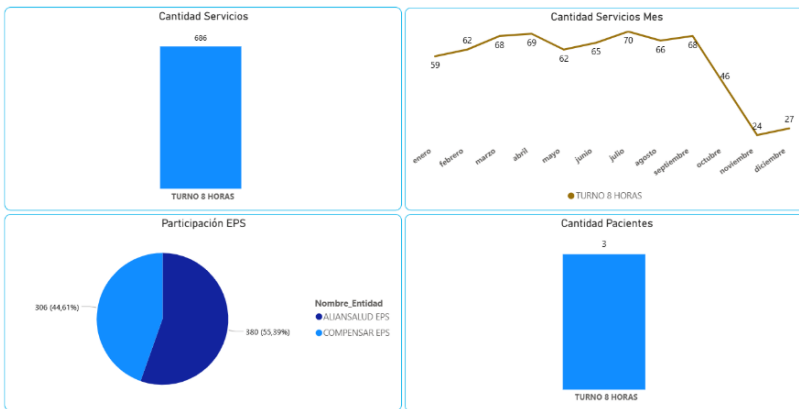

TURNOS 24 HORAS



TURNOS 6 HORAS



TURNOS 8 HORAS

Jorge Hernando Riveros
Gerente General

Anexo 1:

Bogotá 10 de Octubre del 2025

Señor

Jorge Riveros
Director General
Enfeter
Bogotá

**Asunto: Entrega del Informe de Cierre del Proyecto SOGCS
(2024/08-2025/09)**

Estimado Doctor Jorge:

1. Introducción y Contexto del Proyecto

El presente informe detalla la ejecución de las actividades contractuales desarrolladas por Global Consultores en Salud (GCS) para ENFETER durante el periodo 2024/08-2025/09, en cumplimiento de las Cláusulas Segunda y Cuarta del contrato. El proyecto se centró en la implementación, ajuste y seguimiento del Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad en Salud (SOGCS), incluyendo sus componentes de Sistema Único de Habilitación (SUH), Auditoría para el Mejoramiento de la Calidad (PAMEC) y Sistemas de Información para la Calidad (SIC), bajo la normativa vigente (Resolución 3100 de 2019 y sus actualizaciones).

2. Metodología de Seguimiento y Avances

Se confirma que el 25 de febrero se hizo entrega de informe de primer semestre, y posteriormente por solicitud de la Dirección general de enfeter se realiza reunión el 30 de abril, allí se estableció el acuerdo de

manejar el seguimiento del avance del proyecto mediante la Matriz de Monitorización dinámica en Power BI. Esta herramienta fue entregada a la persona encargada del área de Sistemas, quien confirmó acceso y funcionalidad.

En este momento, adjunto el enlace de acceso a dicha matriz, donde se puede consultar el estatus en tiempo real de cada proceso y la implementación por líder de área, lo que permite una revisión oportuna y continua, tal como se acordó para el nuevo ciclo:

Enlace a la Matriz de Status Power BI:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiaWVmNTFiYzktZGM1MS00YjRILTg0YzYtNGY1ZDAwNDU3NjUyYliwidCI6ImM1ZDVhZjk2LTZhZWltNGEYMy1hNDFhLTQ1NjQ1ZGY0OWE4MSIsImMiOiR9>

1. Detalle de Actividades Ejecutadas y Resultados

A continuación, se presenta el informe detallado, cubriendo los criterios solicitados por la Dirección General de ENFETER y consolidando los avances desde el informe inicial de diciembre:

1.1. Gestión Documental y Construcción Documental

Criterio	Logro y Estado Actual	Hallazgos Críticos
Construcción Documental	<p>Creación de 304 Documentos del SGC de todos los estándares de habilitación</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ENF-05-SGC-01- Listad...</p> <p>: Se diseñó la estructura completa del SGC, creando 35 protocolos específicos para los servicios habilitados en procesos prioritarios. Toda la documentación está alineada con la nueva normativa de Habilitación (se tuvo en cuenta la última documentación entregada por Enfeter la cual era del año 2021 y 2022) y está distribuida en 15 carpetas principales organizadas por estándares y criterios normativos en el drive.</p>	<p>Riesgo de Obsolescencia y Pendientes Operativos: Es vital seguir engranando a todas las áreas para que todo documento ingrese por el SGC. Queda pendiente la socialización de los 35 protocolos y la medición de adherencia a estos, lo cual es clave para su efectividad operativa, varios protocolos construidos se han venido socializando en las reuniones.</p>
Gestión Documental	<p>Todos los documentos creados se encuentran cargados en el repositorio digital del SGC en el drive. Se realizaron más de 50 Mesas de Trabajo entre todos los estándares (superando las 36 sesiones iniciales acordadas en el contrato por el año), todas debidamente documentadas con actas. La mayoría de estas reuniones se realizaron de manera presencial para facilitar la gestión teniendo en cuenta que el contrato determina esta</p>	<p>Es necesaria una supervisión constante para el uso efectivo y el control de versiones en el SGC por parte de todos los líderes de proceso. Además, se debe destacar que la alta frecuencia de reuniones presenciales superó la modalidad virtual acordada contractualmente para estas mesas de trabajo.</p>

	reuniones en medio virtual se ha venido realizando las mismas de manera presencial adhiriéndose a las solicitudes de la Dirección de enfeter.	
--	---	--

12. Auditorías y Programas de Adherencia a la Norma

Criterio	Progreso y Efectividad	Resultados y Cumplimiento
Auditorías Iniciales y Continuas	Auditoría Interna: Se realizaron 10 auditorías internas a lo largo del periodo, superando el máximo contractual de 8 auditorías anuales para cubrir la complejidad de la IPS. Las auditorías cubrieron: 2024 (4): Infraestructura, Seguridad del Paciente, Servicio Farmacéutico, e Historias Clínicas. 2025 (6): Hojas de Vida y Soportes de Talento Humano, Servicio Farmacéutico (por cambio de regente), Historias Clínicas, Bioseguridad y Residuos. Todos los informes se encuentran en la carpeta "Auditorías Internas Año	Hallazgos Clave (Internos): Los porcentajes actualizados de la Matriz Power BI (ver sección 3.3) muestran avances significativos en áreas críticas. La proactividad en la auditoría interna demuestra un compromiso superior con el Plan de Mejoramiento.

	2024/2025". INTERNAS	
Programas de Adherencia a la Norma (PAMEC)	Implementación: El componente PAMEC (cuyas actividades se integran en el indicador GPC) ha mostrado un 80% de cumplimiento de las actividades planificadas para el primer año en términos de planeación. Se focalizó en las fases de Planeación y Evaluación Inicial.	Efectividad: La implementación de la metodología PHVA (Planear, Hacer, Verificar, Actuar) se ejecutó en 75% de los Comités. Se necesita reforzar la fase "V" (Verificar/Auditar) para asegurar la efectividad completa.
Auditorías Internas y Externas	Externas: Se recibieron 4 auditorías externas con los siguientes resultados: Secretaría de Salud de Cajicá (3): PAMEC, SIAU, y Sistema Único de Habilitación, todas con resultados satisfactorios (revirtiendo los resultados negativos del año previo en el año que nosotros aún no estábamos con ustedes). Compensar (1): Se recibió el informe el mes previo y se encuentra en proceso de elaboración del plan de mejora. EXTERNAS	Logro Crítico: El paso de resultados negativos a satisfactorios en las auditorías de la Secretaría de Salud de cajicá valida el éxito de la consultoría y la implementación del SOGCS.

1.3. Plan de Mejoramiento Continuo y Evaluación de Procesos

Criterio	Actividades Realizadas y Mejoras	Resultados y Recomendaciones
Plan de Mejoramiento Continuo	Se abordaron proactivamente los procesos más críticos de la IPS mes a mes, priorizando cada estándar del Sistema Único de habilitación. Se	Se observa un avance significativo en áreas clave. Los porcentajes de cumplimiento de los estándares, según la Matriz de

	<p>realizaron numerosas visitas presenciales a sede para atender necesidades puntuales. A pesar de la alta rotación de personal que estanca la estandarización (afectando a procesos como Talento Humano y Farmacia), GCS implementó una metodología de liderazgo delegado para la apropiación de conceptos, con entrenamiento y supervisión continua.</p>	<p>Power BI, son: Interdependencia (65.83%), Infraestructura (60.90%), Seguridad del Paciente (50.56%), Procesos Prioritarios (47.92%), Talento Humano (46.46%) y Medicamentos (45.92%).</p>
<p>Evaluación de Procesos Internos</p>	<p>Se implementó una Matriz de Seguimiento de Actividades (Matriz Power BI), diseñada bajo el ciclo PHVA (Documentación = Planear; Implementación = Hacer), permitiendo a la Gerencia y al Comité de Calidad evaluar la efectividad de las tareas y el cumplimiento de los líderes de proceso. Fortalezas: Se destacan Interdependencia (65.83%) e Infraestructura (60.90%) con cumplimientos sólidos. Adicionalmente se implementa matriz de seguimiento de tareas de comités y mesas SEGUIMIENTO PENDIENTE... para evaluar eficacia en la implementación de cada proceso.</p>	<p>El principal reto se traslada a Historias Clínicas (32.33%) y Dotación (32.22%), que ahora requieren atención prioritaria en el próximo periodo.</p>

Criterio	Progreso y Efectividad	Resultados y Cumplimiento
Conformación y Liderazgo de Comités	<p>Se realizó la conformación de todos los Comités Obligatorios y la creación de sus Resoluciones Internas. Se realizaron más de 80 Comités con periodicidad mensual/bimestral. La firma GCS lidera y dirige estos espacios, documentando todas las Actas.</p> <p>08. COMITES OBLIGAT...</p>	<p>Los Comités están formalizados y operando bajo el ciclo PHVA. El liderazgo de GCS y la documentación garantizan la trazabilidad y la socialización de procesos para trabajar la adherencia de los líderes internos.</p>
Asesoría Especializada	<p>Se utilizó la rotación de consultores para garantizar la competencia técnica especializada en cada estándar. Se contrataron consultores específicos para procesos avanzados como IAAS y PROA. Se brindó asesoría en casos críticos de Talento Humano y otros.</p>	<p>Se asegura la competencia técnica en todos los componentes del SOGCS. Se logró claridad en la aplicación de la Resolución 3100 de 2019 en los casos puntuales de Habilitación.</p>

<p>Capacitación del SUH</p>	<p>Se montó un Sistema de Formación Continua con Metodología Combinada utilizando la plataforma académica Q10, conocida por el personal. GCS realiza un mínimo de dos cursos mensuales con contenido planificado, evaluación previa y posterior, y certificación. Además, se implementaron capacitaciones especializadas vía Meet para fortalecer competencias técnicas.</p>	<p>La adopción del sistema se ha incrementado, demostrando la consolidación de la cultura de la capacitación. Adherencia Mensual (Ene-Sep): 77%, 57%, 61%, 58%, 51%, 43%, 91%. Feedback: Positivo, aunque el cumplimiento en Talento Humano (46.46%) indica que la aplicación práctica de los conocimientos requiere supervisión continua.</p>
<p>Indicadores y Reportes Obligatorios del SUH</p>	<p>GCS abordó desde el inicio la ausencia de reportes. Se creó el Cronograma de Reportes Obligatorios y se estandarizó la recolección de información con líderes de área, permitiendo a GCS generar y radicar el 100% de los reportes planeados a la fecha en cada ente de control.</p> <p>09.REPORTES OBLIGA...</p> <p>Se diseñó el cuadro de mando integral de los Indicadores de Calidad (SIC), integrando y formalizando todo el proceso de Sistema de Información y Atención al Usuario (SIAU).</p>	<p>Los Reportes Obligatorios tienen un 100% de cumplimiento de lo planeado a la fecha, garantizando el cumplimiento normativo.</p> <p>Implementación y monitorización del SIAU con enfoque en humanización</p>

1. Conclusión y Compromisos para el Nuevo Periodo

El proyecto 2024-2025 ha sentado una base sólida para el SOGCS de ENFETER, especialmente en la organización documental y en el avance de la mayoría de los estándares. Se destaca el cumplimiento total en Reportes Obligatorios (100%) e Interdependencia (65.83%), superando los retos iniciales.

Compromiso de GCS y Necesidad de Recursos de ENFETER

Teniendo en cuenta los puntos críticos de los estándares con menor implementación, la Dirección General de Global Consultores en Salud se apropia de estos para el nuevo periodo con el fin de aumentar el nivel de implementación y articulación con los líderes internos como lo es dotación e historias clínicas.

Sin embargo, para lograr una adherencia efectiva al sistema, el compromiso por parte de la Dirección General de ENFETER es vital, específicamente en la entrega de los recursos y presupuesto necesarios para implementar las prácticas obligatorias. Desde la gestión de los procesos de consultoría, no se podrán ejecutar las siguientes prácticas críticas sin la aprobación presupuestal:

- Adquisición de productos de limpieza y desinfección de áreas y ambientes.
- Adquisición de productos de limpieza y desinfección de equipos biomédicos e higienización de manos.
- Aseguramiento de la Gestión de Residuos (ej. canecas).

Estos procesos son fundamentales y críticos para los servicios habilitados de ENFETER y constituyen un requisito normativo indispensable que requiere el soporte presupuestal directo de la Dirección General.

Como Directora General de GCS y Auditor en Sistemas de Gestión de Calidad, la ejecución del proyecto SOGCS durante 2024-2025 demuestra una transición exitosa de un modelo de "Reacción ante el cumplimiento" a un "Sistema de Gestión de Procesos (SGC)" formalmente establecido.

Los resultados consolidados confirman que ENFETER cuenta ahora con los cimientos documentales y de monitorización necesarios para buscar una gestión de la calidad sostenible y certificable a largo plazo.

Fortalezas Clave (Puntos Fuertes del SGC)

Principios	Evidencia de Cumplimiento
Enfoque Basado en Procesos	Creación de 304 documentos, incluyendo 35 protocolos de servicios habilitados. El SGC está estructurado lógicamente en 15 carpetas por estándar, asegurando la trazabilidad y estandarización.
Liderazgo y Compromiso	La conformación de todos los Comités Obligatorios, liderados y documentados por GCS, demuestra la estructura de toma de decisiones y la formalización de la gestión de la calidad.
Mejora Continua (PHVA)	Implementación de la Matriz Power BI diseñada bajo el ciclo PHVA (Documentación = Planear, Implementación = Hacer), lo que permite la medición y el análisis en tiempo real del desempeño de los procesos.
Gestión de Riesgos y Cumplimiento	Reversión de auditorías externas (Secretaría de Salud de Cajicá) de resultados negativos a satisfactorios. Cumplimiento del 100% en Reportes Obligatorios, mitigando un riesgo crítico de origen.
Gestión del Conocimiento	Establecimiento de un Sistema de Formación Continua con plataforma Q10, evaluación y certificación, logrando una adherencia que alcanzó el 91% en los últimos meses.

Oportunidades de Mejora (Riesgos Clave y Necesidades de Inversión)

Área de Oportunidad	Requisito	Estrategia Necesaria
Infraestructura y Dotación	Asegurar los recursos y el ambiente para la operación de procesos.	Los bajos cumplimientos en Dotación (32.22%) e Historias Clínicas (32.33%) reflejan la falta de recursos físicos o tecnológicos. Es obligatorio el soporte presupuestal de la Gerencia de ENFETER para adquirir productos de limpieza, desinfección, equipos y gestión de residuos, que son críticos para la Habilitación.
Competencia y Concienciación	Asegurar que las personas sean competentes y tomen conciencia de la importancia de su contribución.	La alta rotación de personal y el bajo cumplimiento en Talento Humano (46.46%) requieren una inversión sostenida en la estandarización de procesos de inducción y capacitación, y la medición de adherencia a los protocolos construidos.
Acciones Preventivas	Planificación para abordar riesgos y oportunidades.	Es necesario trasladar el enfoque de GCS de la "construcción" a la "auditoría y seguimiento" mediante auditorías internas trimestrales enfocadas en los estándares más bajos, y la formalización de planes de acción correctiva y preventiva.

En resumen, el SGC ha sido diseñado y los mecanismos de control están en funcionamiento (Power BI). La próxima fase requiere que la Dirección General de ENFETER asuma el rol activo de la provisión de recursos para capitalizar la inversión documental y elevar el nivel de madurez de los procesos.

La culminación de este periodo nos entrega una infraestructura documental de alta calidad. Sin embargo, el SOGCS es un proceso vivo que requiere el compromiso de la Gerencia y la articulación diaria de todas las áreas. Global Consultores en Salud se apropia de los estándares críticos con bajo cumplimiento (Dotación, Historias Clínicas y Talento Humano) para impulsar la fase de "Hacer".

Para que esta fase sea efectiva, el compromiso de la Dirección General de ENFETER es vital y se traduce en el apoyo presupuestal y de recursos necesarios. Es fundamental concientizar a todo el personal de que el SOGCS no es solo documentación; la estandarización y la mejora continua se construyen en el día a día con el compromiso de todos.

Reiteramos nuestro absoluto compromiso con el Sistema de Gestión de Calidad de ENFETER y estamos plenamente dispuestos a impulsar la mejora continua de cada uno de sus procesos. Nuestra colaboración futura se enmarca siempre en el respeto mutuo, la transparencia y la comunicación efectiva, pilares esenciales para alcanzar el éxito sostenible de su institución y el máximo nivel de cumplimiento normativo.

Cordialmente



Carolina Sanchez Bernal

Dirección General

GCS-Global Consultores en Salud

Especialista en Auditoria en Salud y Verificadora de las condiciones únicas de
Habilitación Especialista en Gerencia de Organizaciones en salud

Especialista en Direccion y Gestion de
la Calidad Maestría en Calidad y
Gestión Integral.

Anexo 2:

WILDER ENRIQUE BARRAZA AGUILAR, identificado con **C.C. 1.014.225.951** actuando en calidad de Abogado Externo de Enfeter S.A. con **Nit. 800028332-4**:

CERTIFICA:

La existencia de los siguientes procesos en los cuales hace parte Enfeter IPS a corte **31 de diciembre de 2025**:

1. SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES Y CESANTÍAS PORVENIR S A:

Proceso Laboral bajo radicado No. 11001410500320250108200, cursa en el Juzgado 03 Municipal - Laboral Bogotá.

Estado actual: Demanda inadmitida se desconoce si Porvenir la subsanó.

Valor de la pretensión: \$3.470.600

2. SANDRA ESPERANZA PINZÓN HERNÁNDEZ:

Proceso Laboral bajo radicado No. 11001310500920220018200, cursa en el Juzgado 009 Laboral De Bogotá

Estado actual: Con fallo desfavorable para Enfeter.

Valor de la pretensión: \$ 50.000.000 más intereses moratorios.

Nota: En este proceso no funjo como apoderado, sin embargo, me informaron verbalmente que ya se pagó la sentencia.

3. ENFETER SA. CONTRA OLGA LUCIA DUSSAN CEBALLOS:

Proceso Laboral bajo radicado No. 11001400304020230171800, cursa en el Juzgado 019 Civil Municipal De Ejecución De Sentencias De Bogotá.

Estado actual: Expediente enviado a Juzgados de Ejecución con sentencia favorable para Enfeter.

Valor de la pretensión: Capital: \$100.000.000 más intereses.

Costas Procesales: \$4.013.800.

Embargo: Se tiene embargado, bien inmueble con matrícula 232-8828 en Acacias meta.

4. ENFETER SA. CONTRA TECNOPLUS :

Proceso bajo radicado No. 24-515459, cursa en la Superintendencia de Industria y Comercio, por garantía en producto por la entrega de un bien en reparación.

Estado actual: La empresa Tecnoplus no contestó la demanda, pendiente que fijen fecha de audiencia.

Valor de la pretensión: \$12.543.642

5. JOSE CORNELIO PORRAS ROMERO CONTRA ENFER SA., COMPENSAR Y EMDIAGNOSTICA SAS:

Proceso declarativo bajo radicado No. 11001310302320260004300, cursa en el Juzgado 023 Civil Del Circuito De Bogotá, proceso Verbal de Responsabilidad Médica.

Estado actual: Demanda radicada.
Valor de la pretensión: \$ 213.525.000

La presente certificación se expide en la ciudad de Bogotá el 9º del mes de abril del año 2026.

Cordialmente,



WILDER ENRIQUE BARRAZA AGUILAR
C.C. 1.014.225.951
T.P. 291.790 Del C.S.J.

