



---

**REPORTE DE GESTIÓN AÑO 2020**

---

Presento especial saludo a los asistentes a la reunión anual ordinaria de accionistas de la CLÍNICA RANGEL PEREIRA con el fin de dar cumplimiento a la normatividad vigente y presentar el informe de gestión y financiero del año 2020. Relaciono los aspectos más relevantes acerca de las políticas que desde la Junta Directiva se implementaron para dar cumplimiento a los objetivos del año.

#### **1. ESTADO INICIAL:**

Al cierre de 31 de diciembre de 2020, la empresa facturó **\$2.102 millones**, generando una utilidad operativa antes de impuestos de **\$279 millones**. Como objetivo general para el año 2020 se proyectó un incremento del **10%** en la facturación. Si bien, la facturación no se incrementó por todos los aspectos relacionados con la pandemia ocasionada por el virus COVID19, es de recalcar, que pese a esto, la utilidad si tuvo un aumento exponencial, situación que se explicará más adelante.

#### **2. VENTAS Y MERCADEO:**

La Junta Directiva acordó para el año 2020 mantener su presupuesto de inversión publicitaria en medios digitales, y continuar con la labor comercial en el sector corporativo; sin embargo, debido a la cuarentena decretada desde el mes de marzo, se generaron planes de contingencia que permitieron a la empresa salir adelante desde el trabajo en casa. Al cierre del año, la empresa incrementó su operativa antes de impuestos, pasando de **\$38 millones** en el 2019 a **\$279 millones** en el 2020. Pese a la pandemia y a la disminución en ventas, los resultados del ejercicio superaron las expectativas. Para el año 2021 se proyecta un comportamiento similar al del 2020 por la continuidad de la pandemia y sus efectos económicos y sociales; por esto, se proyecta un incremento del **3%** en facturación, para lo cual la Gerencia General presentará los planes estratégicos correspondientes.

#### **3. ASPECTOS CONTABLES:**

La contabilidad presentó un buen comportamiento en general, sin embargo, se generaron dificultades en las entregas oportunas de la información durante el año y especialmente para el cierre contable. La empresa fue víctima de un ataque informático en el mes de mayo, lo que ocasionó grandes pérdidas de información y agravó la situación; sin embargo, con un arduo trabajo de todo el equipo contable y administrativo, se pudo generar la reconstrucción de la mayoría de la información más relevante y a la fecha de la presentación de este informe, la contabilidad se encuentra organizada y las cuentas claras. La empresa decide realizar un cambio en la empresa contable en búsqueda de tener más agilidad en la entrega de los datos. Durante el 2020 se implementó en su totalidad la facturación electrónica.

#### **4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:**

La implementación en su totalidad del nuevo sistema Sofisis, ha permitido a la empresa fortalecer sus procesos de inventarios, manejo de almacenes y gestión del talento humano. En este año, a raíz de lo acontecido con el virus, se realizó un trabajo intensivo para dar cumplimiento a la normatividad y proteger la salud, tanto

de funcionarios, como de pacientes. Se siguieron todos los lineamientos establecidos por el estado; se generaron todos los mecanismos necesarios para poder seguir operando con cierta normalidad, lo cual hizo posible alcanzar los resultados mencionados en numerales anterior. A nivel de recursos humanos, la empresa procuró mantener a la mayoría de su nómina bajo las mejores condiciones posibles y según los lineamientos normativos. En general, a nivel administrativo, la empresa asumió el mayor de sus retos en este año de pandemia.

## 5. DEUDORES:

Durante el año 2020 la empresa continuó fortaleciendo su política de pagos de contado, particularmente por las características de pandemia. Al cierre del periodo, el estado de la cartera de clientes fue inferior a **\$6 millones**. En general, la empresa cuenta con una cartera sana de deudores.

## 6. PASIVOS:

Al cierre de año se finalizó con cuentas por pagar a corto plazo por valor de **\$212 millones**, cifra similar a la del año anterior, concentrada principalmente en proveedores y costos y gastos por pagar, así como préstamos a socios. En cuanto a deudas a mediano y largo plazo, el año se cerró con un valor por **\$473 millones**, versus \$541 millones del año 2019; es decir, que pese a la situación pandémica, la empresa logró una reducción significativa de sus pasivos y sin necesidad de recurrir a nuevos préstamos de terceros.

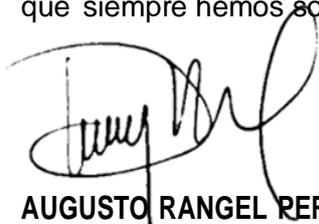
## 7. ASPECTOS JURÍDICOS

Durante el año, la empresa no enfrentó denuncias o demandas de mayor importancia o que hayan generado la asignación de recursos financieros. Se continúan implementando todas las acciones preventivas en términos contractuales y documentales para evitar futuros problemas.

## 8. CONSIDERACIONES Y RECOMENDACIONES:

Se evidencia que el año 2020 generó grandes retos por motivos de la pandemia que generó un impacto indescriptible a nivel mundial y local. Pese a esto, la empresa logró mantenerse a flote. Se debe continuar con el “cinturón apretado”, controlando costos, gastos y cada movimiento con extremo cuidado. Lo anterior, de la mano a implementar una mayor agresividad en torno a la publicidad, ya que la virtualidad se ha convertido en el medio más efectivo y también más competido. Grandes cambios seguiremos afrontando para el 2021 con nuevas estrategias y planes, confiando en sanear lo antes posible los pasivos existentes y generando la rentabilidad esperada por los socios.

Gracias a todos por el compromiso y convencimiento en hacer de esta empresa, la que siempre hemos soñado.



**AUGUSTO RANGEL REREIRA**  
Gerente General

Señores Accionistas.

En mi calidad como Gerente General de la Clínica Rangel Pereira presento a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión para el ejercicio del año 2020. Nuestra actividad se encuentra en un entorno cambiante y con dinámica propia, enmarcada como un bien suntuario que es influenciada por las particularidades de la economía nacional y la normatividad aplicable, sumadas a la no previsible pandemia que golpeó prácticamente a todos los sectores económicos a nivel local, nacional y mundial.

Menciono los aspectos más destacables a continuación.

### **ENTORNO Y ASPECTOS GENERALES**

Desde el inicio de año, se pudo apreciar un comportamiento lento a nivel económico, que en parte estaba halando el impacto a los problemas de orden público de final de año del 2019; sin embargo, en el sector privado de salud y belleza, así como en el de gastronomía saludable el panorama se veía prometedor, especialmente porque ya se vislumbraba una nueva tendencia de cuidado personal en nuestro país. Nuevas empresas, tanto locales, como extranjeras, comenzaban a generar una nueva dinámica en el mercado y en la psicología de un consumidor más informado y conocedor, lo cual generó nuevos retos al interior de la organización, enfrentándose a productos y servicios novedosos y en muchos casos con precios inferiores. Así inició el primer trimestre del 2020 antes de iniciar la pandemia por el virus COVID-19, que tiró por la borda cualquier proyección o predicción; a partir de este momento, para la Clínica Rangel Pereira, el objetivo se convirtió, como para el de muchas pequeñas y medianas empresas, en subsistir. Al final del 2020, vemos en retrospectiva, con agradecimiento que estamos vivos en el mercado y hemos aprendido mucho de este difícil año.

### **GESTIÓN DE LA EMPRESA**

El año 2020 fue posiblemente el año más incierto que tuvo que afrontar la empresa; sin embargo, fuimos bendecidos por ser una IPS que se encontraba autorizada para funcionar y logramos mantener nuestros servicios a domicilio funcionando, sumado a la implementación de nuevos modelos de acercamiento virtual para atender a nuestros pacientes.

Sin duda alguna, el fortalecimiento en procesos internos de la empresa se reflejó en un mejor aprovechamiento de los recursos, la disminución de deudas de pacientes y el mejoramiento en los controles internos de caja e inventarios, sumados a un buen manejo de provisiones, que permitió a la empresa disminuir pasivos a largo plazo y cumplir con obligaciones de alto monto.

Uno de los aspectos más representativos de la gestión de la empresa se generó en el exhaustivo control de costos y gastos. Fue un gran reto, el cual asumimos con gran responsabilidad y dedicación. Logramos sanear los pasivos antiguos de nuestros proveedores

En general, al cierre del periodo se concluye que existió un gran aprendizaje, en la administración de recursos, en el trabajo en equipo, en flexibilidad, adaptabilidad y pensamiento estratégico.

## MERCADEO Y VENTAS

Para el inicio de 2020 se plantearon estrategias con un direccionamiento marcado hacia el trabajo en canales virtuales y digitales. El primer trimestre arrojó buenos resultados, con un óptimo nivel en ventas. Con el inicio de la pandemia, el mundo virtual pasó de ser una estrategia a convertirse prácticamente en una nueva forma de vida. Prácticamente todas las empresas están en estos canales, así que la oferta es inmensa y estos medios se volvieron muy competidos, sumado a que los precios en pauta, si bien son económicos, requieren de inversiones más altas para poder generar resultados apenas aceptables. Así, desde el mes de marzo, la empresa concentró todos sus esfuerzos en sus bases de datos. Trabajo en casa, muchas llamadas, muchos correos; todo desde un mundo que nunca habíamos experimentado con tanta necesidad e intensidad. Afortunadamente, la gestión dio sus frutos; la empresa logró sostenerse y generar los ingresos necesarios para los nuevos objetivos de la empresa.

En cuanto al análisis en cifras, las ventas brutas pasaron de **\$2.803.682.172** del año 2019 a **2.102.965.718**, para el año 2020, con una disminución de más de **\$700 millones** anuales, lo cual implica un decrecimiento del 25% en los ingresos. Se mantuvo liderando la facturación el área de servicio de alimentos, más una participación mayor respecto al año anterior en servicios médicos y terapéuticos.

Ingresos Operacionales	AÑO 2020	AÑO 2019
IPS-Servicios Médicos	2.158.393.534	2.925.117.324
Devoluciones Rebajas y descuentos	-55.427.816	-121.165.153
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>2.102.965.718</b>	<b>2.803.952.171</b>

Se considera pertinente aclarar, que, en el año 2020, al igual que en el año 2019 no se realizaron alzas significativas en los precios de venta. Las áreas o unidades de negocios que durante el periodo presentaron mayores problemas en facturación fueron Estética, Talleres y Gimnasio Médico. Es indispensable replantear estos negocios para determinar si es viable mantenerlos en el portafolio, deben modificarse o requieren una nueva estrategia. Sin duda, el mayor reto del nuevo año es consolidar las acciones comerciales y de mercadeo, para lo cual, la Gerencia presentará las estrategias pertinentes orientadas a la tan mencionada "nueva realidad".

## ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

A nivel de recursos humanos, desafortunadamente por la situación de cuarentenas, la empresa se vio en la obligación de generar variaciones importantes en su nómina, principalmente en las áreas asistenciales. Así mismo se vio en la obligación de recortar los horarios de funcionamiento hasta en un 50%. Debido a la toma de estas medidas, la empresa tuvo la capacidad de iniciar un proceso de ahorro en costos y gastos absolutamente necesario pues fue evidente la caída en los ingresos.

A raíz de la pandemia, con la emisión constante de nuevas normas, decretos y medidas para buscar controlar y mitigar el impacto del virus, la empresa modificó gran parte de sus procesos, implementó otros nuevos y eliminó aquellos que no estaban

acordes a la norma. Se continuó trabajando en el SGSST desde un nuevo marco que incluyó el “home office” con sus implicaciones.

En términos de inventarios, se cerró el año con un valor de **\$146 millones** contra **\$109 millones** del año 2019. Estos valores estuvieron representados en productos de venta al público y la justificación para estos incrementos se basa en que los proveedores cerraron sus operaciones y forzaron a la empresa a provisionarse en existencias por encima de sus proyecciones; sin embargo fue la única manera.

Los procesos de control de inventarios se fortalecieron debido a los aumentos en la rotación de productos a domicilio.

Hacia mediados de mayo, la empresa sufrió un ataque informático que ocasionó daños irreparables en los diferentes programas, pérdida de información y perjuicios operativos a todo nivel. Esto forzó a la empresa a poner en funcionamiento el software que venía en implementación y pruebas como mecanismo de contingencia. Afortunadamente el programa ha respondido con un funcionamiento aceptable y esto permitió mitigar de alguna manera el impacto del mencionado ataque.

Se dio cumplimiento a los requerimientos de información de Registro Individual de Prestadores de Salud – RIPS en cumplimiento de la Resolución 3374 de 2000, así como todos los documentos y registros de cumplimiento obligatorio por la IPS.

## RESULTADOS Y ASPECTOS DE INCIDENCIA FINANCIERA

**Resultados netos operativos:** En el año 2019 el resultado de las acciones y ajustes ejecutados generaron operaciones y un resultado en ingresos operacionales de **\$2.102 millones**, con una utilidad neta operacional por valor de **182 millones**, y utilidad neta del ejercicio de **\$190 millones**, que corresponde al **9%** sobre ventas brutas. A continuación el análisis comparativo con el año anterior:

	AÑO 2020	AÑO 2019
Ingresos Operacionales	2.102.965.718	2.803.952.171
Menos costo de ventas	1.366.548.278	1.909.104.947
<b>Utilidad o Pérdida Bruta</b>	<b>736.415.441</b>	<b>894.577.225</b>
Gastos de Administración	553.734.453	732.334.449
Gastos de Ventas	-	161.989.056
<b>Utilidad o Pérdida Operacional</b>	<b>182.680.988</b>	<b>253.720</b>
Ingresos No Operacionales	213.419.369	139.933.390
Gastos No Operacionales	116.271.327	101.608.667
<b>Utilidad o pérdida Antes de Impuestos</b>	<b>279.829.030</b>	<b>38.578.443</b>
Impuesto a las Ganancias	89.032.900	26.087.291
<b>Utilidad o pérdida Neta del Ejercicio</b>	<b>190.796.130</b>	<b>12.491.152</b>

El costo de ventas disminuyó en \$543 millones frente al 2019, año en el que este rubro representó el 68% del ingreso. Para el 2020 esta participación fue del 65%, así que no se considera que hubiese una variación significativa frente a la facturación.

Los gastos de administración y ventas tuvieron una participación frente al ingreso del **26%** con una reducción en dinero de **\$340 millones** frente al año anterior con una participación del 31% frente al ingreso.

Sin duda alguna, el dato más llamativo y representativo está enmarcado en la Utilidad, al pasar de \$12 millones en el 2019 a \$190 millones en el 2020. La marcada variación es el reflejo de la labor administrativa en su administración de gastos administrativos y de ventas.

Respecto al ítem de Gastos de Ventas, no implica que no se hubiesen generado como tal, sino que fueron reasignados como gastos de Administración, lo cual permitió un mayor control dentro de la empresa.

**Préstamos y cuentas por pagar a largo plazo:** El periodo se cierra con los pasivos más representativos así:

Cuentas Por Pagar Corto Plazo	AÑO 2020	AÑO 2019
Prestamos por pagar socios	83.716.111	23.333.336
Proveedores	79.669.470	173.998.248
Costos y Gastos por Pagar	34.115.089	52.737.445
Retención en la Fuente	3.730.641	4.651.034
Auto retención Renta	1.866.966	1.318.766
Retención Ica	185.086	1.242.155
Impuesto al consumo	309.000	310.000
Aportes seguridad Social.	8.526.100	9.651.002
<b>Total Cuentas Por Pagar Corto Plazo</b>	<b>212.118.463</b>	<b>267.241.986</b>

Prestamos por Pagar	AÑO 2020	AÑO 2019
Bancoldex	53.500.004	107.000.000
<b>Total Prestamos por pagar</b>	<b>53.504.004</b>	<b>107.000.000</b>

Cuentas Por Pagar Largo Plazo	AÑO 2020	AÑO 2019
Naturaleza Real SAS	18.057.591	9.758.589
Pereira González María Rosa Linda	308.153.039	295.814.813
Rangel Rodríguez Augusto Alberto	147.190.601	236.256.323
<b>Total Cuentas Por Pagar Largo Plazo</b>	<b>473.401.231</b>	<b>541.829.725</b>

Cuentas por pagar a socios por un valor de **\$455 millones**, lo cual implica que se amortizaron 77 millones que venían del año anterior. Se proyecta una amortización de al menos el 20% anual a partir del 2021.

Los proveedores implican el dato más representativo de la mejoría en los pasivos. Con una reducción superior al 50% frente al año anterior; las deudas se lograron sanear prácticamente en su totalidad. Para el cierre del año, la empresa cuenta con una cartera sana, y pasivos por proveedores no superiores a 90 días.

Continúa el pago a Bancoldex, crédito generado para dar cobertura al impacto de la situación de orden público de finales de 2019 que afectó drásticamente la economía local y de la empresa.

**Clientes:** El valor de la cartera fue de \$12 millones en el 2019 y cerró en menos de \$5 millones para el 2020, lo cual evidencia que la estrategia de pagos de contado sigue dando los resultados esperados con la política comercial de control de créditos. De esta cartera, el 90% es de fácil recaudo.

### **ASPECTOS OPERATIVOS:**

El 2020 fue un año de retos, y operativamente seguramente fue uno de los más difíciles de afrontar. Reduciendo la empresa a su mínima expresión en áreas, infraestructura y diversos recursos, sumado al conocido trabajo en casa y una sociedad temerosa de salir a la calle, los servicios a domicilio y virtuales se convirtieron en nuestro mejor aliado.

Como ya se mencionó, la implementación de un nuevo software clínico fue uno de los grandes avances, ya que permitió integrar toda la empresa desde una misma plataforma. La curva de aprendizaje no fue sencilla, el programa se ha tenido que adaptar, pero funciona de manera óptima.

Sin duda alguna, lo que ha marcado el 2020, no solo para la Clínica Rangel Pereira, sino para la humanidad en general es la virtualización. Trabajar desde casa, reuniones virtuales, globalización en negocios y todo lo que estará por venir con el legado que dejará la pandemia.

Para el 2020 la empresa dio un giro a su servicio de mensajería, optimizando sus procesos, lo cual se vio reflejado en una mayor satisfacción del paciente. No fue un año de grandes inversiones en infraestructura como se había planeado debido a la extrema racionalización de costos y gastos que asumió la empresa.

### **SISTEMA CONTABLE:**

La empresa continuó dando cumplimiento a los requerimientos y al manejo adecuado respecto a las normas internacionales NIIF. Pese a la virtualización, el impacto del ataque informático sufrido en mayo y otros aspectos operativos y externos, generaron dificultades en el manejo de datos. Al final del año 2020 y gracias a los beneficios estatales, la empresa cerró el año de pandemia con la totalidad de sus impuestos y reportes al día.

### **ASPECTOS JURÍDICOS**

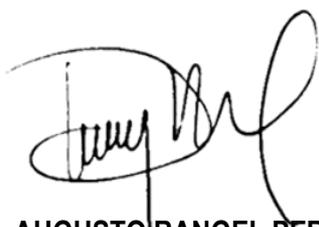
El año finalizó sin mayores novedades a nivel jurídico. No se presentaron denuncias o demandas, particularmente por el cierre de los juzgados. Para el 2021 se espera continuar de la misma manera con procesos legales mínimos y normales de la operación de la empresa.

Pese a la situación pandémica, la empresa continuó, de manera virtual dando el correcto manejo a los casos más relevantes, desde el ámbito jurídico y relacionado con incapacidades y casos especiales de Recursos Humanos.

## HECHOS POSTERIORES AL CIERRE

- Ventas en Enero de 2021 de \$209 millones y en Febrero de \$220 millones.
- Inician las jornadas de vacunación contra el COVID 19 en Colombia. Se espera con gran optimismo que la pandemia pueda controlarse y finalizar antes del cierre del 2021.

Normalmente al cierre de este documento escribo palabras ejecutivas con cifras y proyecciones. Esta vez, solo quiero manifestar mi agradecimiento con Dios, con la vida y con todo el equipo de trabajo que integra la familia de la Clínica Rangel Pereira. Veo el pasado como una lección, el presente como un desafío y el futuro con optimismo y esperanza.



**AUGUSTO RANGEL PEREIRA**

**Gerente General**  
**Clínica Rangel Pereira**

