

INFORME DE GESTIÓN DIANA PULGARIN DENTAL GROUP SAS

Medellín, 25 de marzo de 2025.

Señores:

ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS
DIANA PULGARÍN DENTAL GROUP SAS

ASUNTO: INFORME DE GESTIÓN 2024

A. INTRODUCCIÓN

Dando cumplimiento a los estatutos de la sociedad, de conformidad con las normas legales vigentes (los artículos 46 y 47 de la Ley 222 de 1995 y la Ley 603 de 2000), presento a la **ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS** el informe de gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas durante el año 2024.

Para el año 2024, la empresa empieza a invertir en equipo tecnológico, creciendo en activos generadores de renta en un 21%, con respecto al año 2023, sin embargo, el crecimiento en activos está en un 95% marcado por la cartera generada en el cobro por la cesión de derechos de imagen, a GUATEMALA DENTAL GROUP y a DP ODONTOLOGÍA ESTÉTICA SAS.

A pesar de ser un año marcado por estructuración organizacional y la implementación de la habilitación de la sede de Cali, la empresa logró crecer en un 9% en ventas para el período, conservando el mismo precio de venta pero aumentando estrategias de venta que aumentaron la atención sobre todo para la sede de Medellín y por ende su operatividad.

MEDELLÍN

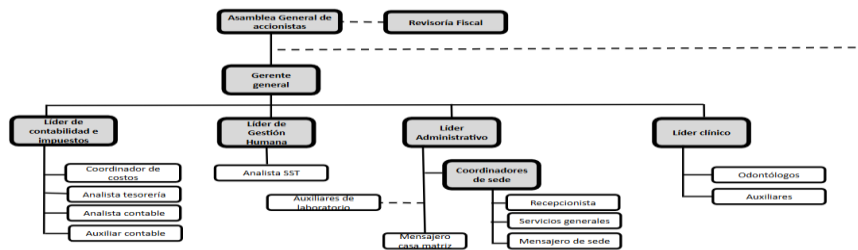
Cra 42 # 5 Sur - 145 Of. 806 Edificio Ofi7
La Francia

www.dradianapulgarin.com

CALI

Cra 100 #11-60 Centro Comercial
Holguines Trade Center, Torre Pance,
Consultorio 601

B. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



Diana Pulgarín Dental Group SAS, se constituyó en el año 2015 como una Sociedad por acciones simplificadas. Su objeto social es la prestación de servicios odontológicos y sus derivados como odontología estética y demás especialidades relacionadas con la salud dental

La entidad desarrolla sus actividades en la ciudad de Medellín que es la principal y en la ciudad de Cali.

C. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA SOCIEDAD

Los principales indicadores financieros¹ de la entidad son los siguientes:

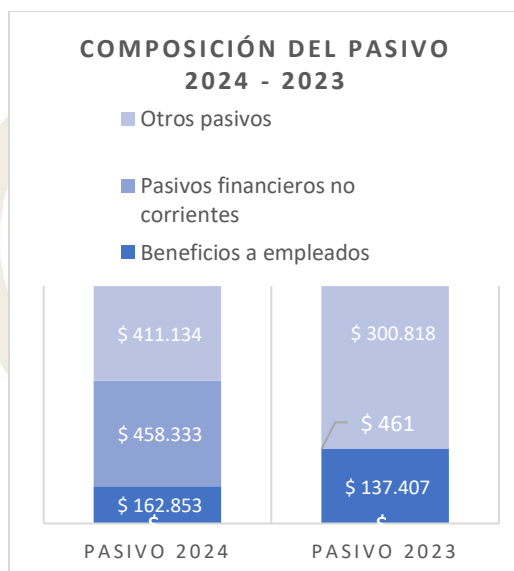
¹ Para conocer cómo se calculan los principales indicadores financieros de una entidad recomendamos consultar nuestro formato [Modelo para la elaboración de estados financieros y cálculo de los indicadores financieros](#).

Indicador	2024	2023	Variación
Liquidez general	1,15	1,04	11%
Capital de trabajo	\$ 186.996	\$ 15,667	1.094%
Prueba ácida	1,05	0,47	121%
<i>Leverage</i>	0,62	0,42	45%
ROA	10,41%	13,43%	-23%
ROE	23,21%	21,22%	9%
Ciclo operacional	112,67	129,33	-13%
Margen de utilidad operacional	3,28%	5,98%	-45%
Margen de utilidad neta	3,28%	2,52%	30%

Para el 2024, los activos de la sociedad ascienden a (\$2.197.176.000), presentando un crecimiento anual de (83) % con respecto al año 2023. Los activos en los años 2024 están representados



Para el 2024, los pasivos de la sociedad ascienden a (\$1.212.118.000), presentando un crecimiento anual de (176) % con respecto al año 2023. Esto, debido a que en el año 2024 se realizó un préstamo por valor de \$500.000.000 para re estructurar la clínica y mejorar procesos, y se empezó a manejar política de pagos a proveedores para apalancar la operación, creciendo en este tipo de financiamiento en un 18% para el año en análisis



Para el 2024, el patrimonio de la sociedad asciende a \$985.058.000, presentando un crecimiento anual del 30% debido principalmente por la utilidad del ejercicio por valor de \$228.620.000.

Explicando el resultado de la operación, es necesario entender que, aunque los ingresos totales para el año 2024 aumentaron un 9% con relación al año anterior (año 2023), no crecieron más que la corrección monetaria anual esta evolución se debió al aumento en el volumen de atenciones, los costos de operación del mismo período se incrementaron a una tasa superior del 12 %, así mismo, los gastos operacionales aumentaron el 14%, esto debido al incremento salarial a nivel nacional del 16%, que aumentó nuestro principal insumo que es el recurso humano.

Con esto se denota de forma directa una mejora tanto en la utilidad bruta como en la operacional. Los ingresos y gastos no operacionales sufrieron grandes cambios:

GASTOS NO OPERACIONALES: Aumentaron con respecto al ejercicio anterior un 34% debido a los intereses por el apalancamiento utilizado con el banco de Bogotá. Pero principalmente hubo un subida considerable en el costo del manejo del dinero en un 250%. Para el año 2025, se implementarán políticas que ayuden a mitigar el impacto de este costo y buscar convenios para mejorarlo.

INGRESOS NO OPERACIONALES: Hubo un ingreso considerable en el año 2024 que neutralizó el efecto del costo del dinero y fue el ingreso por la venta de los derechos de imagen a empresas no residentes en el país y empresas locales por \$465.000.000, esperamos poder seguir aprovechando este recurso para alivianar la carga del estado de resultados en la misma proporción o un poco más.



D. ÁREA COMERCIAL/ ÁREA ADMINISTRATIVA / SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

D.1. ÁREA COMERCIAL

En los 7 meses del año 2024, nos concentramos en trazar las operaciones con el fin de entender los tiempos de respuesta en la atención previa del cliente, la conversión de CLIENTE A PACIENTE, y la atención en clínica al paciente, el principal factor a superar es la manualidad:

- a. Tiempo de respuesta atención previa : Vía redes sociales – Clinic – Whatsapp – Contact Center entre 1 y 2 días.
- b. Tiempo de conversión de CLIENTE A PACIENTE: 26 días promedio para el 2024.
- c. Tiempo de respuesta atención en Clínica: Optima, sin embargo, se evidencian casos de pacientes en espera de agendamiento por falta de seguimiento o atención oportuna POST ATENCIÓN, al no tener un sistema automatizado, no se tiene su trazabilidad.

SOLUCIONES:

HOLA AMIGO: Chat bot integrado con IA a BITRIX, para automatizar respuestas en los tiempos OFF de la atención.

BITRIX : CRM integrado entre Redes sociales/Página Web - Contact Center – Comerciales en Sede – Recepción y Clínica.

DENTALINK: Software operativo para clínicas odontológicas, nos permitirá volver la atención más digital, integrar en ellos no solo la atención clínica, sino el proceso comercial de negociación de los planes de tratamiento, y cumplir con normas de habilitación.

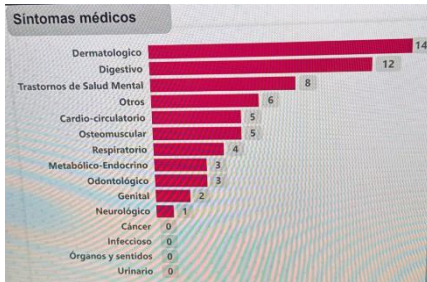
Lo anterior, con el fin de crear una trazabilidad del paciente, generar recordatorios de atención, clasificación de los pacientes para facilitar el ejercicio de ventas al tiempo que se mejora la experiencia del paciente.

D.2. GESTIÓN HUMANA / SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Al término del año 2024, en convenio con La Caja de Compensación de Antioquia COMFAMA, se realizó la encuesta y evaluación psico social de nuestra comunidad DIANA PULGARIN, arrojando los siguientes resultados:



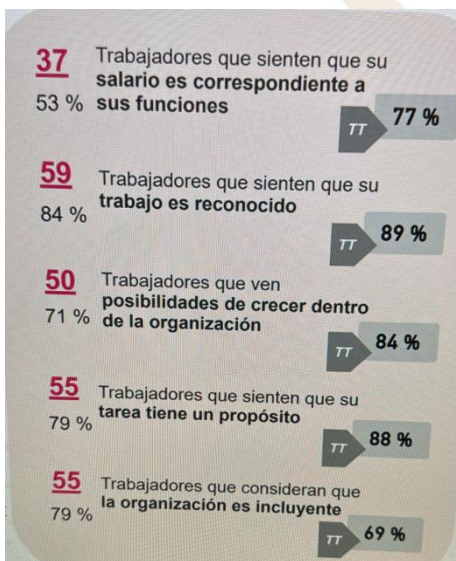
[Razones por las cuales las personas se estresan en la empresa]



[Principales Síntomas médicos]



[Gestión de las emociones]



[Indicadores de ambiente laboral]

De acuerdo con lo anterior, el clima laboral se encuentra en recuperación, arrojando indicadores favorables de manera general para la empresa, pero que cuenta con oportunidades de mejora grandes, en la brecha entre la

asignación de responsabilidades de cada cargo y la estabilidad con propósito de progreso para nuestros colaboradores.

Es uno de los objetivos que tiene esta gerencia, avanzar en la formación de grandes elementos en favor de la productividad y volver a DIANA PULGARIN DENTAL GROUP, una empresa aspiracional para su cliente interno.

E. ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES ACAECIDOS DURANTE EL EJERCICIO.

- 1. Apalancamiento financiero con el banco de Bogotá para crear expansión, automatización y mejora tecnológica.**
- 2. Automatización de procesos comerciales y clínicos**
- 3. Creación del puesto de trabajo COORDINACIÓN DE VENTAS, que permite instaurar políticas claras para el equipo comercial , control y auditoría de ventas, especialmente a los planes de tratamientos y seguimiento a las metas de ventas, así como soporte en requerimientos, quejas o reclamos de pacientes.**
- 4. Refuerzo o apertura de nuevos canales de venta, tales como reestructuración de la página web para fortalecer la venta digital y negociación con un nuevo canal DMIND que aún se encuentra en análisis frente a su productividad y rentabilidad.**

5. Mejora en la gestión documental y seguridad de la información a través de uso de servidores bajo nuestro control, no tercerizado y con restricciones de uso.
6. Estamos en proceso de cierre con un tema de mal uso de las relaciones comerciales con el anterior asesor de sistemas y tecnología, por ventas indebidas a la empresa donde no se evidencia la entrega de licencias de software, de antivirus y equipos con un alto costo.

F. EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD

En el año 2025, la meta es crecer el 25% más, para garantizar un crecimiento constante, mejorar la eficiencia de los recursos, principalmente el talento humano, tecnificar las prácticas para mejorar la atención y tener como bandera el uso de equipos tecnológicos de vanguardia. Pero lo más importante tener metas medibles, dentro de la operación y las ventas que nos permita, innovar, avanzar y rectificarnos.



G. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA SOCIEDAD

A la fecha, lo relacionado a la propiedad intelectual, a los derechos de autor, a las licencias necesarias para el funcionamiento de la compañía (se encuentra resolviendo un inconveniente con el proveedor, así como a las obligaciones laborales y el pago de seguridad social, se encuentra al día.

H. LIBRE CIRCULACIÓN DE FACTURAS

En cumplimiento de lo indicado en el artículo 87 de la Ley 1676 de agosto 20 de 2013, la organización no obstaculizó a los proveedores en su intención de realizar alguna operación de *factoring* con las facturas de venta que ellos expidieron a la sociedad durante el período.

Firma:



María Eugenia Caicedo Rodríguez
Cédula No. 42.142.407
Gerente General
gerentegeneral@dradianapulgarin.com