



Coodescor
Garantía de Eficiencia y Calidad

INFORME DE GESTIÓN 2025



1. PRESENTACIÓN

La Cooperativa de Entidades de Salud de Córdoba – COODESCOR es una organización de economía solidaria, creada con el propósito de fortalecer la gestión del sector salud en el departamento de Córdoba y apoyar a las entidades asociadas al acceso oportuno a medicamentos, insumos y servicios especializados. Con cerca de **30 años de trayectoria**, la cooperativa se ha consolidado como un aliado estratégico para las entidades asociadas, contribuyendo al mejoramiento de la calidad, eficiencia y sostenibilidad en la prestación de los servicios de salud en la región.

Entre los principales servicios de la cooperativa se encuentran la operación de servicios farmacéuticos, la comercialización y suministro de medicamentos, dispositivos médicos e insumos hospitalarios, así como el apoyo técnico a las entidades asociadas en programas de uso racional de medicamentos y seguimiento farmacoterapéutico, contribuyendo además al fortalecimiento de los procesos logísticos y de abastecimiento del sector salud.

A lo largo de su trayectoria, COODESCOR ha desarrollado actividades y proyectos en diferentes municipios del departamento de Córdoba, apoyando la operación de servicios farmacéuticos y la gestión institucional de diversas Empresas Sociales del Estado, dentro de los municipios donde ha tenido presencia se destacan **Monteria, Montelíbano, Pueblo Nuevo, Tierralta, Puerto Libertador, Puerto Escondido, La Apartada, San Antero, Valencia, Cereté, San Carlos, San Pelayo, Planeta Rica, Lorica.**

Gracias a su experiencia, compromiso institucional y capacidad operativa, COODESCOR continúa consolidándose como una organización que aporta al desarrollo del sistema de salud en Córdoba, promoviendo la eficiencia en la gestión de recursos, el fortalecimiento de las instituciones de salud y la generación de valor para las comunidades a las que sirve.

2. GESTIÓN GERENCIAL

El año 2025 fue un periodo de importantes desafíos para el sector salud, en un contexto de incertidumbre normativa que ya se venía presentando desde el año 2024, marcado por el debate de reformas estructurales y la implementación de nuevas reglamentaciones para los gestores farmacéuticos. En este escenario, COODESCOR reafirmó su papel como aliado estratégico de la red pública hospitalaria del departamento de Córdoba.

A pesar de las restricciones en el flujo de recursos y las tensiones propias de un sistema en transformación, la Cooperativa demostró una sólida capacidad de adaptación, disciplina administrativa y eficiencia operativa. Durante la vigencia, avanzamos en la incorporación de herramientas de Inteligencia Artificial orientadas a la optimización de procesos, fortaleciendo las áreas financieras, administrativa, de operaciones, logística, mercadeo y ventas. Gracias a una gestión rigurosa, acompañada de innovación permanente y respaldada por 29 años de experiencia y la gestión gremial con el apoyo de ACESI, logramos mantener la estabilidad operativa, incluso frente a las limitaciones financieras derivadas del comportamiento de algunas EPS.

El presente informe refleja una gestión que transformó los desafíos en oportunidades de fortalecimiento institucional, apostándole a la sostenibilidad, la innovación y al compromiso cooperativo como pilares orientados al fortalecimiento de nuestras entidades asociadas y al desarrollo del sistema de salud en el departamento.



Monica Montes Usta
Gerente

2.1. Presentación de la Estructura Orgánica.

Durante el periodo estatutario 2024 – 2026, los órganos de administración y control de COODESCOR desarrollaron sus funciones en cumplimiento de lo establecido en el estatuto de la cooperativa y la normatividad vigente aplicable al sector solidario, orientando la gestión institucional y velando por el adecuado funcionamiento de la entidad. La gestión adelantada por cada uno de estos órganos se encuentra detallada en los informes presentados por el Consejo de Administración y la Junta de Vigilancia. A continuación, se presenta la conformación del Consejo de Administración y junta de vigilancia.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Principales



Suplentes numéricos



JUNTA DE VIGILANCIA

Principales

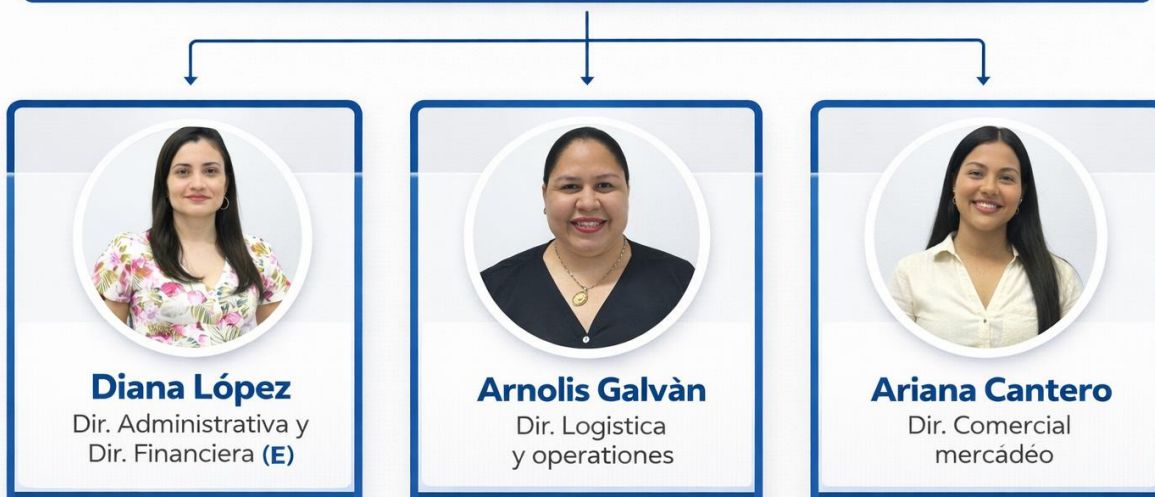


Suplentes numéricos



De igual manera, las diferentes direcciones de la cooperativa contribuyeron de forma articulada al cumplimiento de los objetivos estratégicos, fortaleciendo los procesos administrativos, logísticos, comerciales y financieros. Se presenta el equipo directivo.

RESPONSABLES DE LAS DIRECCIONES DE LA COOPERATIVA



2.2. Planeación estratégica

De acuerdo con el plan estratégico 2024-2026, se ejecutó durante el 2025 un plan operativo que mostró avances significativos en el desarrollo de las estrategias establecidas. A continuación, se presentan los resultados organizados por enfoque estratégico:



• Resultados enfoque financiero:

El desempeño financiero se considera ACEPTABLE, pero con mejoras importantes en rentabilidad y liquidez que evidencian una sólida generación de valor y una posición favorable en el sector. Sin embargo, persisten oportunidades de mejora en la rotación de cartera, la optimización del endeudamiento y el aumento del ROI, aspectos clave para fortalecer el flujo de caja, reducir costos financieros y alcanzar las metas proyectadas, manteniendo la eficiencia operativa.

- **Resultados del enfoque comercial**

El cumplimiento comercial fue ACEPTABLE, con un crecimiento destacado en ventas y buen control de inventarios agotados y proveedores. No obstante, existen oportunidades de mejora en la rotación de inventarios, la captación de nuevos clientes y la ampliación de cobertura, aspectos clave para fortalecer la competitividad y el posicionamiento en el mercado.

- **Resultados del enfoque por procesos**

Este enfoque presentó un desempeño DEFICIENTE debido a la coyuntura de 2025, por el cierre de varios SF, que obligó a limitar inversiones y ajustar la operación. Sin embargo, la organización logró establecer bases para una estrategia más sólida y sostenible en 2026.

- **Resultados del enfoque mejora y crecimiento**

El desempeño fue ACEPTABLE pese a la crisis, con avances en formación y bienestar laboral, aunque limitado en inversión tecnológica. En general, 2025 cerró con resultados mixtos: fortalezas en rentabilidad y liquidez, pero retos en crecimiento comercial, eficiencia operativa e inversión en capacidades, que deberán priorizarse para lograr una sostenibilidad y posicionamiento más sólido a futuro.

2.3. Gestión social por fondos

Durante la vigencia 2025, la cooperativa enfrentó a inicios de año una situación financiera compleja, debido al cierre de varios servicios farmacéuticos representativos y a la alta morosidad en la cartera por parte de algunas entidades asociadas; sin embargo, gracias a una gestión responsable y a la implementación de medidas de ajuste, fue posible lograr una recuperación progresiva a lo largo del año. En este contexto, COODESCOR mantuvo y fortaleció su compromiso con las entidades asociadas, realizando importantes esfuerzos económicos para continuar con la asignación de recursos provenientes de los diferentes fondos institucionales.

La inversión total de los fondos sociales fue por valor de \$133.823.645,00, los cuales fueron destinados al desarrollo de actividades de educación, bienestar social, fortalecimiento organizacional y apoyo a las entidades asociadas.

- Fondo de educación**

Se realizó una inversión total por valor de \$57.676.390, donde nuestras entidades asociadas se beneficiaron de las distintas actividades educativas desarrolladas durante el año 2025 (capacitaciones, foros, acciones de formación, asistencia técnica, congresos, entre otras).

CAPACITACIÓN
XVII SEMINARIO TALLER DE CONTRATACION DE SERVICIO DE SALUD A REALIZARSE EN SAN ANDRES ISLAS LOS DIAS 20 Y 21 DE FEBRERO DE 2025 - I
USO DEL EQUIPO DE TELEMEDICINA DE LABORATORIOS GENCELL PHARMA SAS
XXII CONGRESO ACCION POR LA SALUD DE TODOS A REALIZARSE EN LA CIUDAD DE CALI LOS DIAS 31 DE JULIO Y 01 DE AGOSTO DE 2025.
CAPACITACION EN PRUEBAS RAPIDAS Y MANEJO DE POCT POR PARTE DEL LABORATORIO BEHNER,
SOCIALIZACION DEL DECRETO DE REGIONALIZACION RESOLUCION 1789 DE 2025, POR LA DOCTORA OLGA LUCIA ZULUAGA
CAPACITACION DE DOS HORAS (TEMATICA HUMANIZACION DEL SERVICIO) DIRIGIDA A LOS FUNCIONARIOS
CAPACITACION DE CUATRO HORAS (TEMATICA HUMANIZACION DEL SERVICIO)
SEMINARIO "APLICACION DE HERRAMIENTAS DE IA", ORGANIZADO POR ACESI EN LA GUAJIRA -
TALLER "APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA GESTION GERENCIAL EN INSTITUCIONES DE SALUD - DR LUIS CARLOS LEAL
ASISTENCIA TECNICA EN IMPLEMENTACION DE LAS RUTAS CEREBROVASCULAR, METABOLICA, MATERNO PERINATAL Y MODALIDADES DE CONTRATACION, A TRAVES DE CAPACITACIONES Y TALLERES DIRIGIDOS A LAS ESE ASOCIADAS ACTIVAS A COODESCOR.



- **Fondo bienestar social**

Durante el año 2025 se realizó una inversión total por valor de \$ 43.613.161, por medio de este fondo se desarrollaron actividades de bienestar, tales como la celebración de fechas especiales (Día del Médico, Día de la Enfermera, Día de la Mujer), así como la conmemoración de los cumpleaños de los gerentes y funcionarios de las ESE, entre otras iniciativas orientadas al bienestar de los asociados.



- **Fondo de recreación y deportes**

Durante el año 2025 se realizó una inversión de \$5.272.900, con cargo al Fondo de Recreación y Deportes, se asignaron recursos a las entidades asociadas activas para el suministro de insumos destinados al desarrollo de las actividades de fin de año, orientadas a promover la recreación y el bienestar de los funcionarios de las ESE.



- **Fondo de solidaridad**

Durante el año 2025 se realizó una inversión de \$27.261.194,00, COODESCOR a través de este fondo, brindó apoyo a las entidades asociadas activas, así como a la comunidad del área de influencia, en el desarrollo de las siguientes actividades:

Brigadas de Salud Entidades Asociadas.

Con cargo a este rubro se realizaron donaciones de medicamentos para el desarrollo de brigadas de salud, al igual que suministro de insumos hospitalarios esenciales, necesarios para la prestación de servicios de salud de nuestras entidades asociadas activas.



2.1. Programas de apoyo institucional

• Proyecto SENA – ACESI

La cooperativa desarrolló durante el año 2025, a través del proyecto SENA – ACESI, diversas acciones de formación dirigidas a los funcionarios de las entidades asociadas en los niveles operativo, medio y directivo. En el marco de este proyecto se realizaron los siguientes cursos, los cuales contaron con un total de 274 participantes.

ACTIVIDAD DE FORMACIÓN	NUMERO DE BENEFICIARIOS
Curso Estrategias para el cumplimiento de metas en promoción y mantenimiento de la salud.	65
Curso Retos en Salud Pública para Hospitales: Enfermedades Emergentes y Eliminación Transmisibles.	130
Curso Fortalecimiento de competencias técnicas de los Equipos Básicos en Salud – EBS.	65
Conferencia Modelo RISS para Hospitales Públicos Claves para su implementación desde la Visión OMS/OPS.	14
Total	274



**FCE FORMACIÓN CONTINUA
ESPECIALIZADA**
Convocatoria DSNFT 0001 -2025

#SENAcon las empresas

**GRACIAS POR SER
PARTE DEL PROYECTO
ACESI SENA 2025**

Las acciones de formación especializadas en el marco de la convocatoria DSNFT 0001 -2025 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios.



• Programas con alianzas estratégicas

Durante la vigencia, COODESCOR gestionó y articuló alianzas estratégicas con diferentes organizaciones del sector, orientadas al fortalecimiento de la capacidad instalada y la ampliación del acceso a servicios de salud en los municipios del departamento.

En este contexto, con el apoyo de ACESI se promovieron iniciativas dirigidas al fortalecimiento institucional de las entidades asociadas, contribuyendo al desarrollo de programas que impactan positivamente la prestación de los servicios de salud en la región.

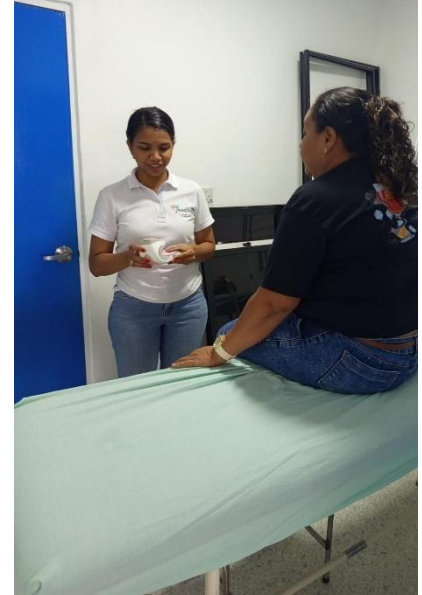
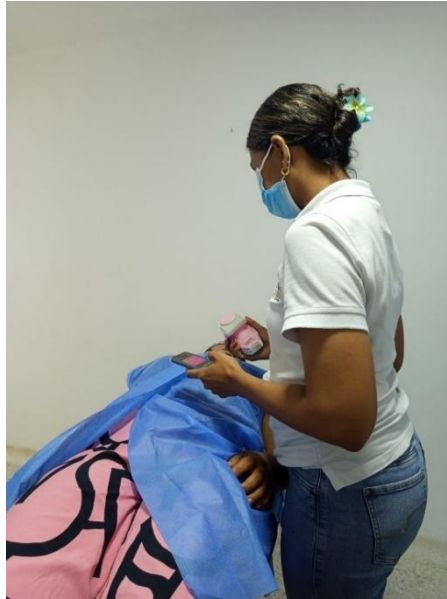
De igual manera, gracias al respaldo de Gencell Farma, se logró la financiación y dotación de equipos de telemedicina en los municipios de San Carlos y Montelíbano, permitiendo fortalecer los procesos de atención médica a distancia y facilitando el acceso a servicios especializados para la

población. Así mismo, se realizó la dotación de equipos de mamografía en el municipio de San Carlos por parte de Biopharma Colombia (Pfizer), aportando al fortalecimiento de las estrategias de detección temprana del cáncer de mama y al mejoramiento de la capacidad diagnóstica de la red pública de salud.

Uso del equipo de telemedicina



Uso Equipo del equipo de mamografía



- **Programa de incentivos por su fidelidad y compromiso.**

La cooperativa reconoce cada año a sus entidades asociadas mediante el Programa de Fidelidad y Compromiso, a través del cual se otorga un incentivo económico como reconocimiento a la confianza, permanencia y respaldo brindado a COODESCOR. Este programa también busca estimular el fortalecimiento de las relaciones comerciales, promoviendo el incremento en las compras y el cumplimiento oportuno de las obligaciones.

Para el año 2023 se destacaron, en las diferentes categorías, los siguientes asociados:

CLASIFICACIÓN	GANADOR
PREMIO DORADO	ESE VIDASINU
	ESE HOSPITAL LOCAL DE MONTELIBANO
PREMIO BRONCE	ESE HOSPITAL SAGRADO CORAZON DE JESUS



• Logros de la actividad gremial

- Gestión para inconvenientes con el giro directo de algunas ESE ante las diferentes EPS (NUEVA EPS, COOSALUD Y MUTUAL SER) con las cuales se tienen relación contractual por prestación de servicios de salud.
- Apoyo en la relación contractual ESE /EPS – SF (revisión de notas técnicas).
- Representatividad de la red pública hospitalaria de Córdoba ante el Ministerio de Salud, Superintendencia de Salud y protección social EPS y demás entidades estatales del sector salud.
- Capacitación para la implementación de la ruta cardio cerebro vascular y metabólica y materno perinatal en las ESE con el apoyo de ACESI.
- Acompañamiento en reunión con el interventor de NUEVA EPS con el propósito de exponer y gestionar las situaciones relacionadas con la contratación y el flujo de recursos.
- Gestión con secretaria de salud departamental para auditoria y posterior pago del ministerio de salud por atención a migrantes.
- Actualización normativa del sector salud. Envío permanente a las entidades asociadas de decretos, circulares, noticias relevantes y análisis normativos sobre los principales cambios y disposiciones del sector salud, Así mismo, se brindaron orientaciones y posibles soluciones frente a la aplicación de dichas disposiciones, contribuyendo a la adecuada adaptación y cumplimiento de la normatividad vigente por parte de las asociadas.
- Proyecto PERC orientado a fortalecer las capacidades gerenciales y financieras de los hospitales públicos mediante la implementación de las herramientas de gestión para organizaciones de salud basada en los criterios de Producción, Eficiencia, Recursos y Costos (Hospital Sagrado Corazón de Jesús, CAMU del prado, Hospital San Jerónimo, CAMU Iris López Duran de san antero y CAMU de San Pelayo).

- Acompañamiento en Reunión con nueva interventora de COOSALUD EPS (Gloria Polania), para coordinar mesas de trabajado para legalización de contratos y conciliación de cartera y adicionalmente socializar el modelo de atención de dispensación ambulatoria en los municipios de la apartada, Montelíbano, puerto escondido, puerto libertador, VIDASINU, donde se lograron resultado en salud en los usuarios de COOSALUD.
- Reunión virtual con el interventor COOSALUD EPS: JULIO PIÑEROS – COMPROMISOS, solicitud reuniones regionales para legalización de contratos, contratación de todos los servicios habilitados con la red pública y pago 100% de capitas y 80% de evento.
- Continuidad del Proyecto fortalecimiento de la atención primaria en salud en las ESE Hospital Local de Montelíbano y Hospital san José de Tierralta e inicio en la ESE CAMU San Pelayo, por financiación de ACESI.
- Se realizaron gestiones para la inclusión de las entidades asociadas dentro de las entidades priorizadas por Nueva EPS para la contratación de equipos básicos en la Ruta de Promoción y Mantenimiento de la Salud, para el mejoramiento de la atención en salud en los territorios.
- Reunión con el doctor Giovanny Rubiano superintendente nacional de salud, donde se establecieron acuerdos para la protección de la red pública (contratación obligatoria, flujo de recursos, integración vertical, mesas regionales para conciliación de cartera y liquidación de contratos). Alerta caso Sanitas por el no incremento de UPC en hospitales.
- Asistencia a las juntas directivas de ACESI y ALIANZCOOP por ser miembro de junta de ambas entidades.
- Capacitación ATHEROLAB que permite Mejorar el diagnóstico y manejo del riesgo cardiovascular al cambiar la forma de reportar el perfil lipídico, realizando estratificación personalizada del riesgo cardiovascular. Laboratorio NOVONORDISK.
- Asistencia técnica Proyecto clínica de heridas CONVATEC con las ESE Hospital San Jeronimo, Hospital Local de Montelíbano y Hospital Sagrado Corazón de Jesús.
- Entrega de equipos de telemedicina TYTO CARE por parte de laboratorios GENCELL, asignados a las ESE Hospital Local de Montelíbano y Hospital san José de Tierralta y Hospital Sandiego (San Carlos).
- Apoyo para la implementación del nuevo decreto de regionalización en apoyo con ACESI.
- Entrega de equipo para la implementación de la Estrategia iBreast para realización de mamografías asignado a la ESE Hospital Sandiego (San Carlos).

- Asistencia al BOOTCAMP de herramientas de inteligencia artificial en las entidades de salud en compañía del presidente del consejo de administración, doctor Alberto Vidal

3. SISTEMAS DE GESTIÓN

3.1. Sistemas de gestión de calidad

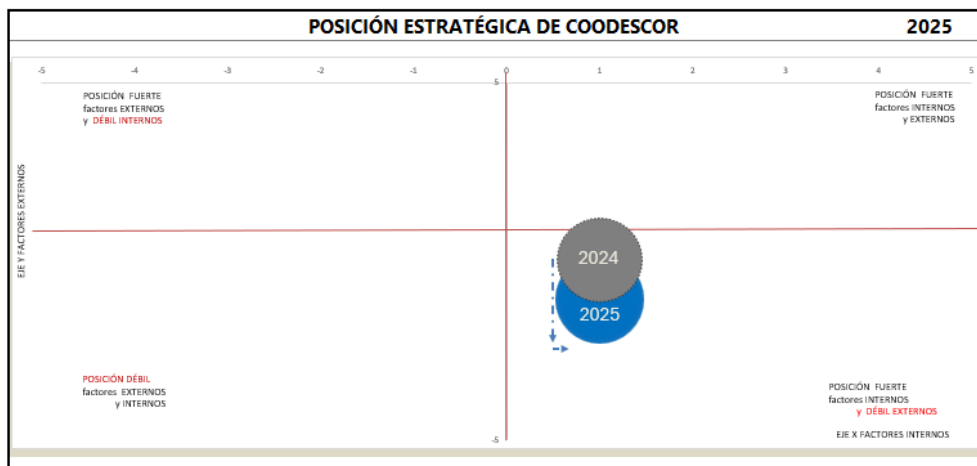
La certificación del Sistema de Gestión de Calidad se encuentra actualmente en proceso de renovación. En el año 2026 se iniciará la actualización y fortalecimiento documental del sistema, con el fin de alinearlos con los lineamientos de la norma ISO 9001:2026, incorporando mejoras en la gestión de procesos, el enfoque de mejora continua y la integración de aspectos ambientales. Asimismo, se incluirán los requisitos aplicables a los gestores farmacéuticos y el cumplimiento de la normatividad legal vigente que regula las actividades de la cooperativa. Este proceso permitirá una nueva certificación y fortalecer el sistema de gestión como una herramienta estratégica para garantizar la calidad, eficiencia operativa y cumplimiento regulatorio ante partes interesadas.

A continuación, se presenta algunos elementos del sistema de gestión aplicable a 2025.

3.1.1. Nuestro contexto 2025

El análisis del contexto en 2025 evidencia fortalezas en experiencia, confianza, talento humano y control operativo, junto con oportunidades de crecimiento en mercado, alianzas e innovación. No obstante, persisten retos internos en cartera, rentabilidad, infraestructura y automatización, así como amenazas externas como la competencia, desabastecimiento y cambios del entorno.

La posición estratégica 2025 refleja ligera afectación en factores externos, principalmente por condiciones comerciales del mercado farmacéutico; no obstante, se generan algunos cambios en procesos que permiten subsanar algunas debilidades, como se evidencia en el gráfico siguiente:



Se presenta un consolidado de elementos internos y externos que representaron el contexto de la cooperativa en el 2025:



3.1.2. Partes interesadas

Durante el año 2025, COODESCOR realizó la actualización del análisis de partes interesadas como parte del Sistema de Gestión y del seguimiento al contexto organizacional, identificando las partes interesadas que influyen o se ven impactados por la gestión de la cooperativa. La mayoría de las partes interesadas fueron clasificadas con un nivel de gestión "Administrar de cerca", lo que refleja su alta influencia y relevancia estratégica para la operación. Presentamos algunas de estas partes interesadas:



3.1.3. Gestión de riesgos

Durante 2025, la Cooperativa mantuvo un proceso activo de identificación, análisis y gestión de riesgos, registrando 200 riesgos identificados, lo que representa un incremento de 8 riesgos frente a 2024. Este aumento refleja una mayor capacidad institucional para anticipar y diagnosticar situaciones que pueden afectar la operación.

Del total de riesgos identificados, 113 se materializaron (56,5%), situación influenciada principalmente por condiciones adversas del mercado, el cierre de algunos servicios farmacéuticos y el proceso de reestructuración organizacional que impactó temporalmente la estabilidad de ciertos procesos.

En cuanto a la eficacia de los controles aplicados sobre los riesgos materializados, el 61% (69 riesgos) fue gestionado de manera efectiva, logrando mitigar su impacto en la operación. Sin embargo, el 39% restante (44 riesgos) generó impactos leves o moderados en algunos procesos, lo que evidencia oportunidades de fortalecimiento en los mecanismos de prevención, control y respuesta.



3.1.4. Plan de trabajo integrado

Durante la vigencia 2025, el plan de trabajo de los Sistemas de Gestión registró un cumplimiento del 87%, evidenciando avances significativos en la ejecución de las actividades programadas. No obstante, algunos compromisos fueron reprogramados o ajustados debido a cambios operativos y priorización de actividades estratégicas.

Entre los principales ajustes se destacan la prórroga de las mesas de negociación para 2026, la cancelación del programa de auditorías internas 2025, y el desarrollo de una sola jornada de rendición de cuentas a asociados, complementada con socialización interna por otros canales. Asimismo, los procesos de reinducción general se aplazaron por actualizaciones documentales, realizándose en su lugar inducciones y capacitaciones específicas según los cambios implementados.

En gestión del talento humano, la aplicación de la batería de gestión laboral fue programada para 2026 y, aunque se ejecutaron actividades de bienestar para fortalecer el clima laboral, no se realizó su medición formal. Adicionalmente, las evaluaciones de desempeño no se consolidaron oportunamente con sus planes de mejora.

Finalmente, en el seguimiento a la planeación estratégica se realizaron cuatro revisiones internas, de las cuales dos fueron consolidadas como informes para entes de control y vigilancia. En general, los resultados reflejan un avance satisfactorio con oportunidades de fortalecimiento para la próxima vigencia.



3.1.5. Satisfacción de partes interesadas

En el año 2025, la Cooperativa alcanzó un nivel de satisfacción global del 93,38%, manteniendo un resultado satisfactorio frente a los servicios prestados. Este resultado representa una ligera variación positiva de 0,07% frente al año 2024, lo que evidencia estabilidad en la percepción de calidad del servicio por parte de las partes interesadas.



Dentro de las principales oportunidades de mejora encontramos:

- Mejorar el cumplimiento en cantidades y especificaciones de los pedidos solicitados para clientes y asociados.
- Fortalecer la relación precio – calidad de los productos ofrecidos a clientes particulares.
- Optimizar la gestión y seguimiento de pedidos pendientes.
- Fortalecer la comunicación y coordinación operativa en procesos comerciales con los proveedores.
- Optimizar algunos procesos administrativos y tiempos de gestión con proveedores.
- Reducir los tiempos de espera para la atención en el servicio farmacéutico.
- Fortalecer la atención directa y orientación al usuario en algunos puntos de servicio.

3.1.6. Programa de auditoría y resultados

En el 2025, se realiza la cancelación de auditorías las cuales las internas fueron programadas para el 2026, posterior a la actualización documental; Posterior a ello, se procederá nuevamente con la auditoría de certificación.

3.1.7. Indicadores

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
Nivel de satisfacción de partes interesadas	90%	90.04%	Satisfactorio
Oportunidad a la solución de quejas y reclamos	<= 5 días	1	Satisfactorio

*No se incluye indicador de hallazgos por cancelación de programa de auditoría y de las actividades asociadas a estas.

3.1.8. Necesidades de recursos del proceso y formación

3.1.8.1. Recursos

Establecidos en el presupuesto de sistemas de gestión 2026.

3.1.8.2. Formación

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
	Auditor (es)	Estefanía Bolaño	Formar a la funcionaria en la parte teórica y práctica del manejo de sistemas de

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
Sistemas de gestión de la calidad			gestión de la calidad conforme a la norma ISO 9001:2015 (versión vigente).
Sostenibilidad /cambio climático	Auditor (es)	Estefanía Bolaño	Integrar visión dentro del sistema de gestión de estrategias empresariales que aborden cambio climático e integrar a DOFA /planes de trabajo o Planes estratégicos.

3.1.9. Logros

- Sostenimiento de niveles de satisfacción de partes interesadas
- Apertura de canales digitales para reporte de PQRS.
- Uso racional de recursos establecidos en el presupuesto de sistemas de gestión integrado, enfocados en el funcionamiento básico de procesos.

3.1.10. Oportunidades de mejora

- Alineación de más actividades con la gestión del cambio climático.
- La actualización documental de procesos y solicitud de nueva certificación.
- Alineación de indicadores de gestión en relación a los cambios normativos, de procesos y necesidades internas de productividad.

3.2. Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo

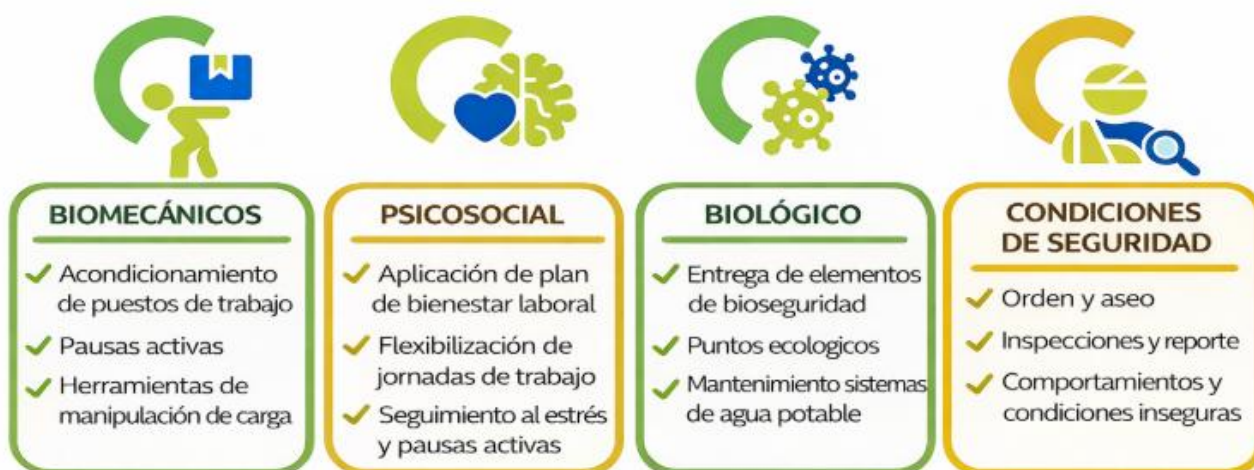
En el 2025, la Cooperativa realizó parte de la ejecución del presupuesto destinado al Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) enfocado en actividades de prevención, capacitación, vigilancia de la salud, inspecciones de seguridad y fortalecimiento de la cultura preventiva. Esta gestión permitió garantizar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019, alcanzando un 100% en el reporte de los estándares mínimos del SG-SST.

Como resultado de la implementación de las acciones preventivas y el seguimiento a los riesgos laborales, no se registraron Accidentes de Trabajo ni Enfermedades Laborales (cero ATEL) durante el año 2025, lo que refleja la efectividad de las medidas de control adoptadas.

Adicionalmente, se realizó el reporte correspondiente ante la Administradora de Riesgos Laborales (ARL). En relación con el Fondo de Riesgos Laborales, el reporte se realizará en 2026, una vez el Ministerio de Trabajo habilite la plataforma correspondiente para el registro de información.

- **Peligros y riesgos**

La Cooperativa gestiona los peligros y riesgos a través de la aplicación de estándares mínimos de la resolución 0312 de 2019, usando como principal herramienta la metodología GTC45, dentro de los principales peligros y controles aplicados se tiene:



3.2.1. Condiciones de salud de los trabajadores

- **Distribución por sexo**

De acuerdo con el diagnóstico de salud ocupacional realizado en 2025 para los funcionarios de la cooperativa, se analizaron 45 trabajadores, evaluando variables sociodemográficas y condiciones generales de salud. Los resultados evidencian una población laboral relativamente equilibrada en términos de género, con 23 mujeres (51,1%) y 22 hombres (48,9%), lo que refleja una participación similar entre ambos grupos.

• Nivel de escolaridad de los funcionarios

la mayor proporción de funcionarios cuenta con formación técnica, tecnológica o universitaria, destacándose 14 funcionarios con nivel técnico (31,1%) y 13 con formación universitaria (28,9%), seguidos por 10 tecnólogos (22,2%). Un grupo menor presenta estudios de secundaria o posgrado, lo que evidencia un nivel educativo mayoritariamente orientado a formación técnica y profesional, acorde con las funciones administrativas y operativas de la cooperativa.



• Estados de salud de los funcionarios

El 100% de los trabajadores no reporta consumo de tabaco ni uso de drogas alucinógenas, mientras que el 80% no consume alcohol y el 20% lo hace de manera ocasional. Sin embargo, se identificó una alta prevalencia de sedentarismo (91,1%), aspecto que representa una oportunidad de intervención mediante programas de promoción de actividad física y hábitos saludables.

En términos de condición nutricional, el 40% de los funcionarios presenta peso normal, mientras que 35,6% registra sobrepeso y 24,4% obesidad, lo cual evidencia la necesidad de fortalecer estrategias de promoción de estilos de vida saludables y prevención de enfermedades crónicas.

Finalmente, los resultados de las evaluaciones ocupacionales muestran que el 80% de los funcionarios puede continuar realizando sus labores sin

restricciones, mientras que un 12,7% no presenta patologías aparentes y un 7,3% presenta condiciones que no limitan el desempeño laboral, lo que confirma una condición general de salud laboral favorable dentro de la organización.

3.2.2. Costos de accidentes y enfermedades laborales

No se reportan accidentes y enfermedades laborales durante el 2025; por tanto, el costo de los mismos es igual a cero.

3.2.3. Indicadores de SST

INDICADOR	META	RESULTADO 2025	OBSERVACIONES
Frecuencia de accidentalidad	$0 < x \leq 2$	0	Satisfactorio
Severidad de la accidentalidad	0	0	Satisfactorio
Prevalencia de la enfermedad laboral	0 $0 < x \leq 6000$	0	Satisfactorio
Incidencia de la enfermedad laboral	$0,0\% < x \leq 600000,0\%$	0	Satisfactorio
Ausentismo por causa médica	$2\% \leq x < 5\%$	3%	Satisfactorio
Proporción de accidentes de trabajo mortales	0	0	Satisfactorio

3.2.4. Necesidades de recursos de proceso y formación

3.2.4.1. Recursos

Establecidos en el presupuesto de sistemas de gestión 2026.

3.2.4.2. Formación

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
CURSOS DE 50 y 20 Horas del SH-SST	Roles nuevos en SST	Todos los que queden asociados a los roles de SST	Cumplimiento normativo

3.2.5. Logros

- Cero accidentalidad y enfermedad laboral, pese a estadísticas del sector salud y empresas de servicios.
- Cumplimiento con reporte de autoevaluación de la ARL sosteniendo puntaje del 100%.
- Desarrollo de formación y planes de emergencia a Brigadistas.
- Desarrollo de las inspecciones en los centros de trabajo y gestión oportuna de condiciones y comportamientos inseguros.

3.2.6. Oportunidades de mejora

- Fortalecimiento de las brigadas a través de mayor captación de personal.
- Fortalecimiento de auditorías de SST , enfocadas en la gestión detallada de riesgos con la participación activa de miembros COPASST.
- Mayor reporte de comunicaciones a los funcionarios sobre la gestión de riesgos.
- Estandarización y digitalización de indicciones del sistema y reinducciones para funcionarios antiguos.



INFORME COMERCIAL Y MERCADEO



Coodescor
Garantía de Eficiencia y Calidad

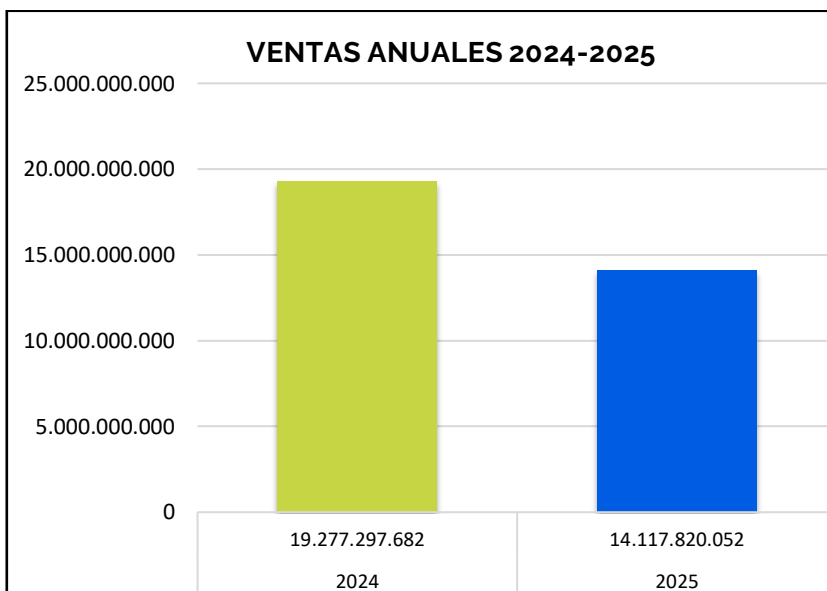
4. DIRECCIÓN COMERCIAL Y MERCADEO

4.1. Ventas

4.1.1. Ventas globales 2025

Durante el año 2025 las ventas de la cooperativa presentaron una disminución del 26,76% (\$5.159.477.630) en comparación con el año 2024, reflejando una reducción importante en los ingresos del periodo.

Este comportamiento estuvo asociado principalmente al cierre de los servicios farmacéuticos, lo cual impactó directamente los ingresos generados por la administración y operación de dichos servicios, afectando de manera significativa el resultado comercial global de la cooperativa.

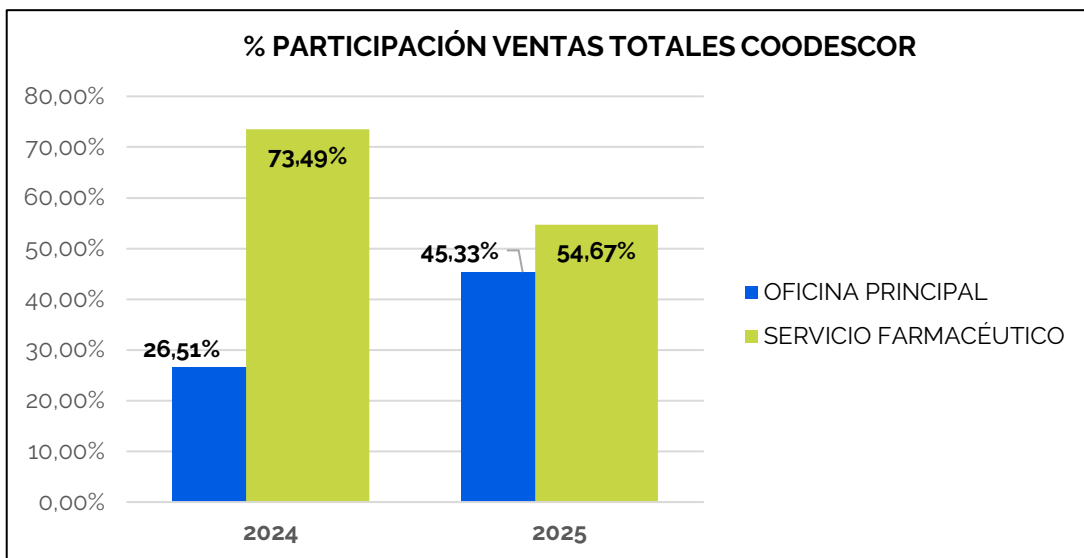


Frente al escenario anterior, se hace necesario fortalecer la diversificación de servicios, consolidar nuevas líneas de ingresos y optimizar las estrategias comerciales, con el fin de recuperar progresivamente el nivel de ingresos en los próximos periodos.

4.1.2. Ventas por línea de servicios

La distribución de los ingresos por líneas de servicio muestra un cambio entre 2024 y 2025. Mientras en 2024 predominaban los ingresos por administración de Servicios Farmacéuticos, en 2025 aumentó la

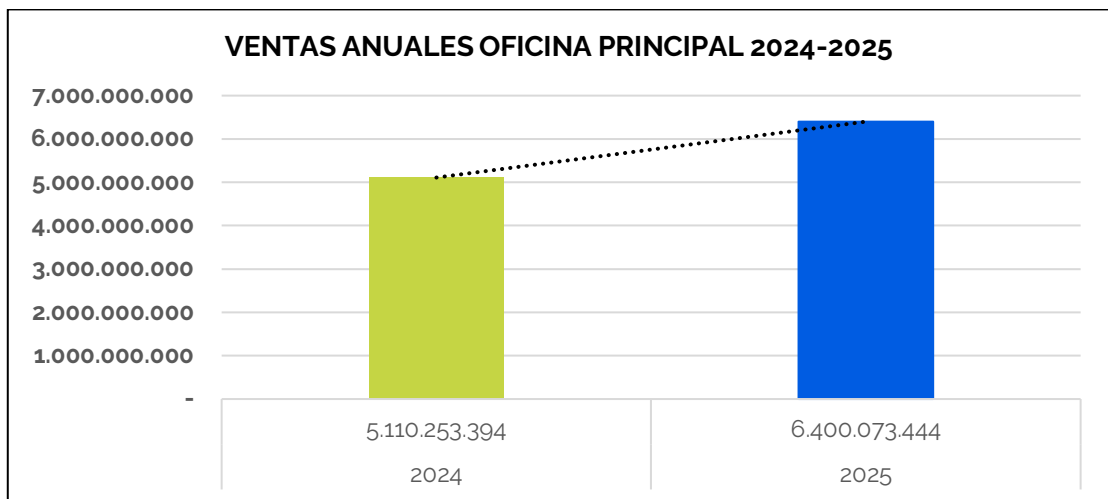
participación de la Oficina Principal (comercialización de medicamentos e insumos), pasando de 26,51% a 45,33%. Esta variación se explica por el crecimiento en ventas de la Oficina Principal y el cierre de algunos servicios farmacéuticos.



De acuerdo con el gráfico anterior, los Servicios Farmacéuticos continúan siendo la principal fuente de ingresos de la cooperativa; sin embargo, se hace necesario seguir fortaleciendo la gestión comercial y la diversificación de servicios que permitan impulsar su crecimiento y sostenibilidad.

4.1.3. Detalle de ventas por oficina principal

Durante la vigencia 2025, la Oficina Principal registró un incremento en ingresos de \$1.289.820.049 frente al año 2024. Este resultado refleja el avance en la consolidación de relaciones comerciales con clientes estratégicos, la fidelización de aliados existentes y la vinculación de nuevos compradores, factores que contribuyeron a dinamizar las ventas de esta línea de negocio.



Dentro del comportamiento comercial del periodo, se destacan los clientes que presentaron mayores incrementos en su nivel de compras durante 2025 en comparación con 2024:

- ESE CAMU Cornelio Valdelamar Peña
- Administración Cooperativa de Entidades de Salud del Tolima
- ESE CAMU del Prado
- Fundación Panzenu
- ESE Hospital San Jerónimo
- ESE CAMU San Pelayo
- Sumidrogas S.A.S.
- DG Salud IPS S.A.S.
- Fundación América Social
- Pérez Viola Jorge Armando

4.1.4. Ventas de oficina principal por clientes representativos

A continuación, se presenta la relación de los clientes con mayor impacto en las ventas de la Oficina Principal durante el año 2025, junto con el comparativo frente al periodo 2024.

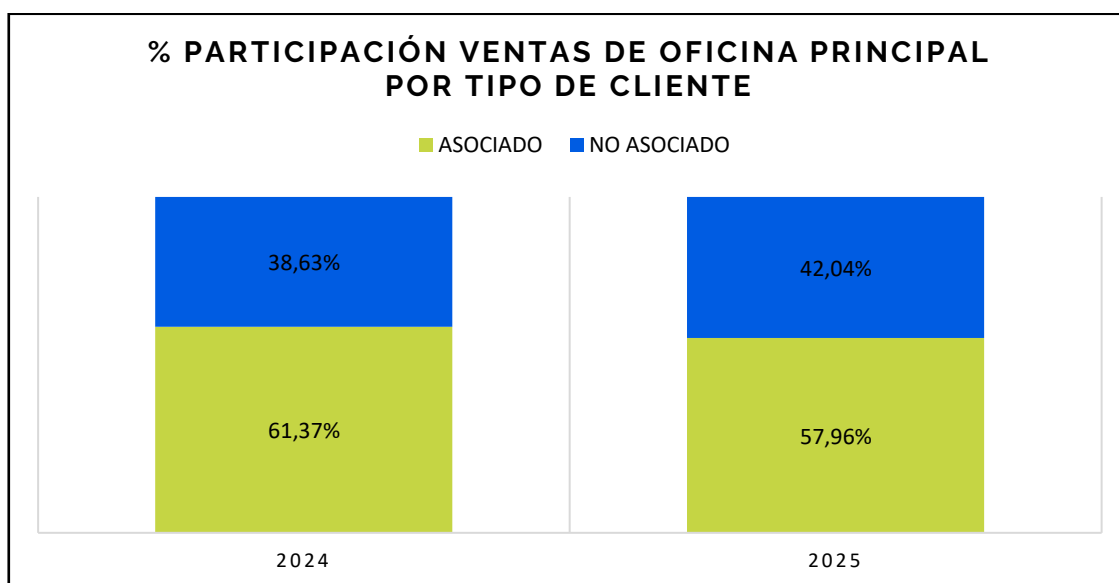
CLIENTE	TOTAL, VENTAS 2024 (\$)	TOTAL, VENTAS 2025 (\$)	DIFERENCIA
ESE HOSPITAL SAN JERÓNIMO	1.163.671.196	1.305.341.807	+141.670.611
ESE HOSPITAL LOCAL DE PUERTO LIBERTADOR	778.153.246	787.237.824	+9.084.578
ESE CAMU CORNELIO VALDELAMAR PEÑA	511.131.132	743.147.627	+232.016.495

CLIENTE	TOTAL, VENTAS 2024 (\$)	TOTAL, VENTAS 2025 (\$)	DIFERENCIA
ADMINISTRACIÓN COOPERATIVA DE ENTIDADES DE SALUD DEL TOLIMA	335.970.694	527.792.545	+191.821.851
ESE CAMU DEL PRADO	237.223.712	426.981.158	+189.757.446
ESE CAMU SAN PELAYO	142.202.764	282.775.366	+140.572.602
FUNDACIÓN PANZENU	538.500	185.799.727	+185.261.227
SUMIDROGAS SAS	36.798.567	146.801.055	+110.002.488
SUPREMA SUMINISTROS SAS	142.694.130	137.866.066	- 4.828.064
CLÍNICA LAURELES PSIQUIATRAS ASOCIADOS IPS SAS	62.209.673	93.644.206	+31.434.533
DG SALUD IPS SAS	-	89.983.902	+89.983.902
FUNDACIÓN AMÉRICA SOCIAL	5.644.482	79.795.437	+74.150.955
ESE CAMU DEL MUNICIPIO DE LA APARTADA	45.252.470	74.542.907	+29.290.437
CLÍNICA CENTRAL OHL LTDA	68.974.201	72.068.886	+3.094.685
PROFHARMA SALUD IPS SAS	74.627.470	70.255.848	- 4.371.622
MARIO PALOMINO ARGEMIRO JOSÉ	44.919.638	67.167.098	+22.247.460
DÍAZ ÁLVAREZ FERNANDO JOSÉ	18.292.454	61.773.869	+43.481.415

El comportamiento de las ventas estuvo impulsado principalmente por clientes institucionales del sector salud, especialmente hospitales públicos del departamento de Córdoba, evidenciando el fortalecimiento de relaciones comerciales y la vinculación de nuevos aliados. Se destacan incrementos en las compras de entidades como **ESE CAMU Cornelio Valdelamar Peña, Administración Cooperativa de Entidades de Salud del Tolima, ESE CAMU del Prado y ESE CAMU San Pelayo**, así como la incorporación de nuevos clientes como **Fundación Panzenú, Sumidrogas S.A.S., DG Salud IPS S.A.S. y Fundación América Social**. En conjunto, estos clientes generaron un incremento aproximado de \$1.242 millones en ventas frente a 2024.

4.1.5. Ventas centro de trabajo oficina principal por tipo de cliente

Las ventas de la Oficina Principal se realizan con clientes asociados y no asociados, cada uno con condiciones comerciales diferenciadas. En 2025, los asociados mantuvieron la mayor participación con el 58% de las ventas; sin embargo, los no asociados aumentaron su participación del 39% al 42%. En ingresos, ambos segmentos crecieron frente a 2024: los asociados aumentaron \$573 millones (18%) y los no asociados \$716 millones (36%). Esto refleja la consolidación de relaciones con asociados y la expansión hacia nuevos clientes, diversificando las fuentes de ingresos.



4.1.6. Rentabilidad por ventas de oficina principal

En 2025 la Oficina Principal mantuvo un desempeño favorable, con una leve variación en el margen de rentabilidad del 28% en 2024 al 27% en 2025. No obstante, la utilidad aumentó de \$1.413.931.472 a \$1.717.676.503, con un incremento de \$303.745.031, resultado de una estrategia comercial orientada a fortalecer la competitividad y ampliar la participación en productos de alta rotación.

PORCENTAJE DE RENTABILIDAD OFICINA PRINCIPAL			
AÑO	COSTO DE VENTA (\$)	VENTAS (\$)	% DE RENTABILIDAD
2024	3.696.321.922	5.110.253.394	28%
2025	4.682.396.941	6.400.073.444	27%

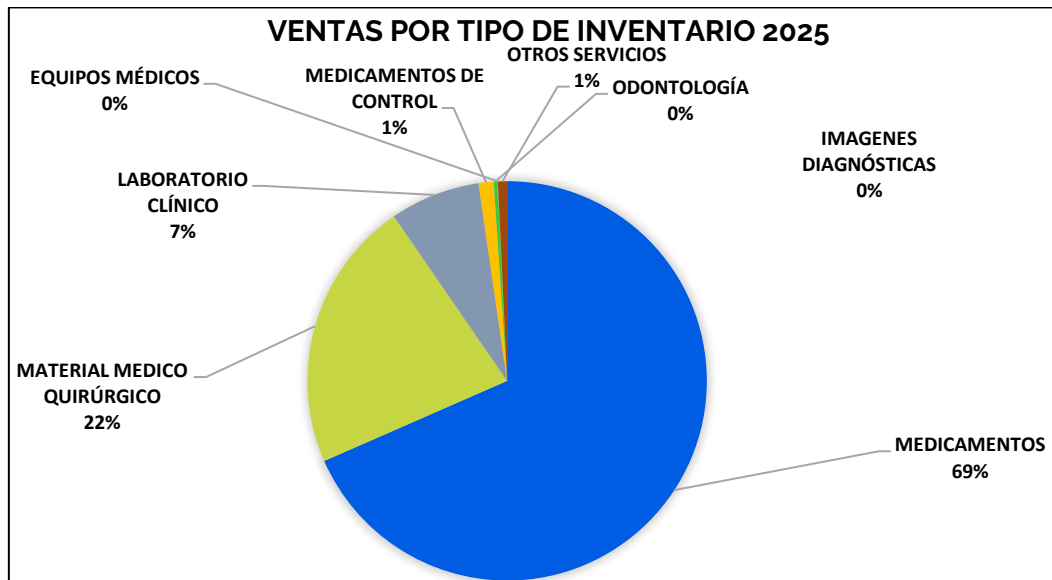
El estudio de mercado de 2025 evidenció alta competitividad en precios en el segmento de clientes particulares, debido a la presencia de proveedores que ofrecen las mismas marcas en condiciones similares. Por ello, el margen de rentabilidad requiere seguimiento permanente para mantener el equilibrio entre competitividad, crecimiento en ventas y sostenibilidad financiera.

4.1.7. Ventas por tipo de inventario

El análisis de ventas por tipo de inventario muestra que la línea de medicamentos continúa siendo el principal motor de ingresos de la Oficina Principal, con una participación del 68% y un crecimiento del 23,6% frente a 2024. Le sigue material médico quirúrgico con el 22% de participación, mientras que laboratorio clínico registró el mayor crecimiento porcentual (92,4%). En contraste, líneas como medicamentos de control, odontología y equipos médicos presentaron variaciones negativas, aunque con impacto limitado en el resultado global por su menor participación en el portafolio.

COMPARATIVO VENTAS POR TIPO DE INVENTARIO EN PESOS				
TIPOS DE INVENTARIO	2024 (\$)	2025 (\$)	VARIACIÓN (\$)	VARIACIÓN (%)
MEDICAMENTOS	3.542.771.241	4.379.395.095	836.623.854	23,6%
MATERIAL MEDICO QUIRÚRGICO	1.204.426.242	1.406.915.971	202.489.729	16,8%
LABORATORIO CLÍNICO	242.828.658	467.166.059	224.337.401	92,4%
MEDICAMENTOS DE CONTROL	96.866.145	77.735.782	- 19.130.363	-19,7%
ODONTOLOGÍA	19.881.678	17.721.702	- 2.159.976	-10,9%
IMAGENES DIAGNÓSTICAS	3.221.574	3.885.254	663.680	20,6%
EQUIPOS MÉDICOS	257.856	-	- 257.856	-100%
OTROS SERVICIOS	-	47.253.581	47.523.581	-
TOTAL	5.110.253.394	6.400.073.444	1.289.820.049	25,24

En términos generales, la estructura de ventas evidencia que la cooperativa mantiene una alta concentración de ventas en inventario de medicamentos e insumos hospitalarios, al tiempo que se observa una diversificación progresiva en otras líneas del portafolio, particularmente en material médico quirúrgico y laboratorio clínico.



4.1.8. Número de unidades vendidas por inventario

En 2025 el número total de unidades vendidas creció 15,5%, en línea con el incremento de la facturación. Al compararlo con el aumento de ingresos (25,24%), se evidencia que el crecimiento se debe principalmente a una mayor rotación y volumen de productos, así como a la participación de artículos de mayor valor. Este comportamiento refleja una mayor demanda de medicamentos e insumos hospitalarios, especialmente en las líneas de medicamentos y material médico quirúrgico, que continúan concentrando la mayor rotación del portafolio.

UNIDADES VENDIDAS 2024 VS 2025			
TIPO DE INVENTARIO	2024	2025	VARIACIÓN
MEDICAMENTOS	6.531.438	7.642.519	+1.111.081
MATERIAL MEDICO QUIRURGICO	585.703	623.148	+37.445
MEDICAMENTOS DE CONTROL	149.536	128.384	-21.152
LABORATORIO CLINICO	1.949	3.003	+1.054
ODONTOLOGÍA	1.365	1.958	+593

UNIDADES VENDIDAS 2024 VS 2025			
TIPO DE INVENTARIO	2024	2025	VARIACIÓN
IMÁGENES DIAGNOSTICAS	125	143	+18
EQUIPOS MÉDICOS	2	-	-2
OTROS SERVICIOS	-	5	+5
TOTAL	7.270.118	8.399.160	1.129.042

4.2. Clientes recuperados y nuevos

Durante los últimos tres años, la gestión comercial ha mantenido un comportamiento estable en la vinculación y recuperación de clientes, con 30 en 2023, 35 en 2024 y 31 en 2025. Estos resultados evidencian continuidad en las estrategias de captación y reactivación comercial, así como la necesidad de seguir fortaleciendo la fidelización y priorizar clientes con mayor potencial de compra para sostener el crecimiento en ingresos y cobertura.

- Detalle de clientes recuperados**

Durante el año 2025 se logró la reactivación de 10 clientes, frente a 12 recuperados en 2024. No obstante, los clientes recuperados durante el periodo generaron una facturación total de \$62.516.696, evidenciando que, aunque el número fue menor, se logró reactivar clientes con mayor capacidad de compra.

Entre las principales barreras identificadas para la recuperación de clientes se destacan la inflexibilidad en algunas condiciones de pago, limitaciones en el otorgamiento de créditos, precios percibidos como elevados frente a la competencia y la complejidad en los procesos de vinculación y actualización de datos.

Este comportamiento evidencia la necesidad de seguir fortaleciendo las estrategias de recuperación y fidelización de clientes, facilitando condiciones comerciales y procesos administrativos que permitan ampliar nuevamente la base activa de compradores de la cooperativa.

CLIENTES RECUPERADOS 2025		
NIT	CLIENTE	VALOR VENTAS (\$)
800204153	ESE HOSPITAL SAN VICENTE DE PAUL	28.618.240

CLIENTES RECUPERADOS 2025		
NIT	CLIENTE	VALOR VENTAS (\$)
901397166	HENRY ANTONIO OLIVARES SOTO BIOMEDICOS SAS	13.765.967
812005644	CLINICA REGIONAL DEL SAN JORGE IPS	8.244.860
800193912	ESE HOSPITAL SAN RAFAEL DEL MUNICIPIO DE CHINU	5.374.098
900966241	ACCION SALUD PARA TODOS SAS	4.729.270
900548258	FUNDACION SOCIAL FUNDACCION	1.352.561
900632220	FUNDACION SALUD INTEGRAL DE COLOMBIA IPS	431.700
901471421	MEDICAL FARMACEUTICA SAS.	-
901358325	MACRO SUMINISTROS DEL SINU SAS	-
900956125	DISTRIBUCIONES GROUP PHARMACEUTICAS SAS	-
TOTAL		62.516.696

- Detalle de clientes nuevos**

Durante el año 2025 se vincularon 21 clientes nuevos, manteniendo el mismo nivel registrado en 2024, lo que refleja la continuidad en la gestión comercial para ampliar la base de clientes.

Sin embargo, el valor facturado por este segmento disminuyó, pasando de \$292.477.895 en 2024 a \$194.660.563 en 2025, evidenciando un menor nivel de compra inicial por parte de los nuevos clientes.

Asimismo, se observa una alta concentración de las ventas, ya que cinco clientes generaron el 91,44% del total facturado en este grupo, mientras que el resto presentó una participación baja o sin compras durante el periodo.

CLIENTES NUEVOS 2025		
NIT	NOMBRE Y/O RAZÓN SOCIAL	VALOR VENTA (\$)
901835057	DG SALUD IPS SAS	89.983.902
901518463	HOLDING EMPRESARIAL DEL SINU	30.228.952
900005955	CLINICA LA ESPERANZA DE MONTERIA SAS	28.453.664
812002958	CLINICA LA TRINIDAD SAS	17.878.820
901705242	RUAMED SAS	11.465.075
901837281	SOLUCIONES Y SUMINISTROS PROCESA FAITH SAS	6.227.752
901060288	SERVICIOS INTEGRALES EN SALUD DE LA COSTA SAS	3.368.769

CLIENTES NUEVOS 2025		
NIT	NOMBRE Y/O RAZÓN SOCIAL	VALOR VENTA (\$)
900315825	RODIGITAL SAS	1.460.397
50896151	NEGRETTE GONZALEZ EVA EMPERATRIZ	1.410.082
812000527	CLINICA SAHAGUN IPS SAS	1.279.962
901843827	CAD COMPANY SAS	1.075.604
1003655219	PAYARES GARCIA DAIMY MARCELA	788.469
900120098	INSTITUTO DE MEDICINA NUCLEAR MEDINUCLEAR SA	487.799
901258669	CENTRO DE SALUD MENTAL Y REHABILITACION SAN ROQUE SAS	442.851
900197010	INSTITUCIÓN PRESTADORA DE SERVICIOS CLINIMAS LTDA	62.560
1067884086	ALVAREZ OTERO GABRIEL SEGUNDO	45.905
901443533	BOSTON GROUP SAS	-
900717202	CENTRO INTEGRAL DE DIAGNOSTICO MEDICO IPS SAS	-
800074112	CLINICA ZAYMA SAS	-
901572773	DROGUERIA MILAN SAS	-
900598221	FUNDACION MUNDO ALEGRIA	-
TOTAL		194.660.563

De acuerdo a lo anterior, se hace necesario fortalecer las estrategias de vinculación de nuevos clientes, priorizando aquellos con mayor potencial de compra y sostenibilidad comercial, con el fin de asegurar un crecimiento estable en ingresos, cobertura y fidelización.

Este enfoque permitirá reducir riesgos de inactivación futura, evitar registros con información desactualizada y minimizar el desgaste administrativo, orientando la gestión comercial hacia relaciones más sólidas y de mayor valor para la cooperativa.

4.3. Cobertura en ventas

- Cobertura en el departamento de Córdoba.**

El análisis de cobertura comercial en Córdoba muestra una alta concentración de clientes y ventas en Montería, principal mercado de la cooperativa. En segundo nivel están Cereté, San Pelayo, Montelíbano y Loricá, con aportes significativos por demanda institucional, mientras que La Apartada, Buenavista, San Andrés y Planeta Rica presentan cobertura limitada, representando oportunidades de expansión. Actualmente, la cooperativa alcanza aproximadamente el 26% del mercado potencial del

departamento, indicando margen de crecimiento y necesidad de fortalecer estrategias comerciales y territoriales.



- Cobertura por fuera de Córdoba**

Las ventas fuera del departamento de Córdoba crecieron \$163,2 millones (33,1% frente a 2024), mostrando mayor dinamismo comercial y potencial de expansión nacional. Destaca Ibagué, con compras crecientes de la Cooperativa de Entidades de Salud del Tolima, especialmente en productos B. Braun, consolidándose como cliente externo clave. Sincelejo también registra aumento en clientes y facturación. En Pereira, Barranquilla, Bogotá D.C. y San Juan de Urabá, los clientes se mantienen estables, mientras que

Cartagena muestra disminución en cobertura y ventas. A continuación, se detalla el número de clientes por ciudad y valor de ventas.



En términos generales, aunque la cooperativa ya cuenta con presencia comercial en varias ciudades del país, el mercado nacional representa una oportunidad de crecimiento considerable. Para fortalecer esta expansión será necesario mejorar la competitividad en precios, optimizar la logística y el transporte de pedidos, y consolidar propuestas de valor comercial que permitan garantizar relaciones sostenibles con los clientes y ampliar la cobertura en estos territorios.

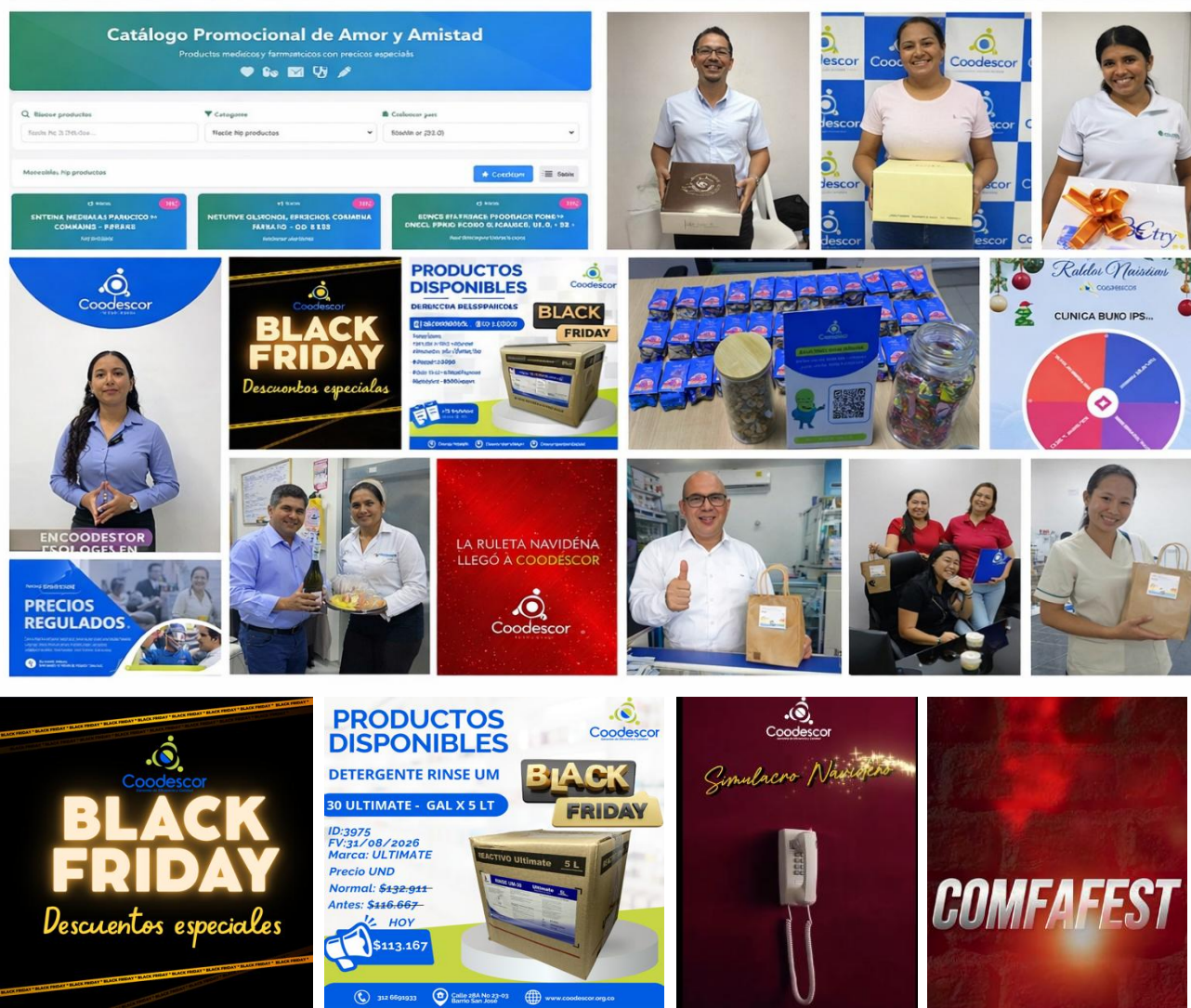
4.4. Gestión de mercadeo

Con el propósito de fortalecer el crecimiento de las ventas en 2025, se implementaron estrategias comerciales orientadas a mejorar la rotación de inventarios y fortalecer la relación con los clientes. Entre ellas se realizaron visitas presenciales a clientes estratégicos, campañas para rotación de inventarios próximos a vencer o con sobrestock, y acciones de promoción a través de redes sociales y entrega de obsequios en fechas especiales para fortalecer la fidelización.

Asimismo, se desarrollaron capacitaciones para el equipo de ventas con proveedores como Disfarma y Medical Supplies, y se adelantaron estrategias

de negociación con proveedores que permitieron mejorar costos en algunos productos clave y ajustar márgenes para mantener la competitividad. Finalmente, se mantuvo la atención personalizada mediante la asignación de vendedores responsables, garantizando seguimiento oportuno y fortalecimiento de las relaciones comerciales.

Estrategias Comerciales y Actividades de Fidelización 2025



4.5. Análisis de precios y competencia

El análisis de mercado revela una brecha competitiva de precios en clientes no asociados, dificultando el cierre de negocios y la expansión en el mercado abierto. En el primer semestre, 465 ítems del portafolio mostraron una favorabilidad de precios del 38,5%, mientras que 61 productos estratégicos

del segundo semestre registraron 27,8%, indicando condiciones menos competitivas en parte del portafolio.

Este estudio se centra en clientes no asociados, ya que los asociados cuentan con acuerdos comerciales diferenciados. La prioridad estratégica es fortalecer la negociación con proveedores y revisar márgenes en productos de alta rotación para mejorar la competitividad.

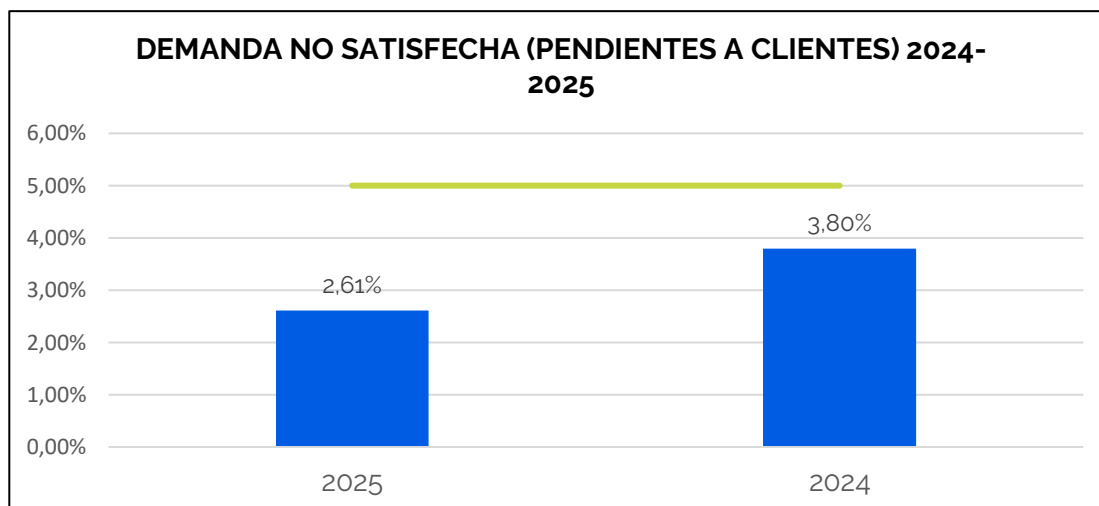
A pesar del entorno, la cooperativa conserva fortalezas: modelo cooperativo, cercanía con los clientes, satisfacción del 95% y 100% de disposición a recomendar la organización, lo que respalda la fidelización y expansión gradual de COODESCOR en la región. A continuación, se presentan factores relevantes considerados por el mercado cordobés al tomar decisiones de compra.

Factores que Influyen en la Decisión de Compra



En 2025, la demanda no satisfecha de clientes de la oficina principal fue en promedio 2,61%, por debajo de la meta ($\leq 5\%$), demostrando buena capacidad de respuesta. Las variaciones se debieron a desabastecimientos puntuales, productos discontinuados o pedidos bajo demanda, situaciones que se gestionaron mediante seguimiento y reposición de inventarios.

Para reducir riesgos de desabastecimiento y asegurar la atención de contratos, se fortalecerá la planeación de compras y el abastecimiento anticipado, evaluando mantener stocks de seguridad en productos estratégicos, como laboratorio clínico, para garantizar continuidad y agilidad en el suministro.



4.6. Gestión de Compras

4.6.1. Gestión de negociación conjunta e interna.

En 2025, se gestionaron 1.205 órdenes de compra con 85 proveedores por más de \$7.872 millones. La negociación conjunta concentró 53% de los proveedores y 58% del costo, la negociación interna representó 36% del presupuesto para insumos de alto valor, y la cotización un 6% para compras puntuales, reflejando una gestión equilibrada que controla costos y asegura transparencia.

DISTRIBUCIÓN DE LA GESTIÓN DE COMPRAS 2025				
TIPO NEGOCIACIÓN	CANTIDAD PROVEEDORES	ÓRDENES DE COMPRA	VOLUMEN EN CANTIDAD	VOLUMEN EN COSTO
Negociación Conjunta	45	599	12.307.991,00	\$ 4.570.640.053
Negociación Interna	17	337	2.018.616,00	\$ 2.832.954.107,82
Cotización	23	269	282.990,00	\$ 468.871.916,03
Total	85	1205	14.609.597,00	\$ 7.872.466.076,86

- Novedades en proceso de negociación conjunta**

Dentro de los principales aspectos a destacar de la negociación conjunta del 2025, presentamos:

- En nombre de la Alianza de cooperativas, se solicitó a los proveedores prorrogar hasta junio de 2026 las condiciones comerciales de la negociación conjunta 2025, con el fin de contar con mayor claridad frente a variables del mercado como IPC, ajustes salariales y cambios

en el sector salud. El 95% de los proveedores aceptó la prórroga, permitiendo mantener la vigencia de los precios hasta esa fecha.

- Como resultado de la prórroga, el valor total de las compras pasó de \$5.290 millones a \$5.507 millones, equivalente a una variación controlada del 3,9%.
- El mayor impacto se presentó en medicamentos e insumos de alta rotación (Tipo A) con un incremento del 4,5%, mientras que dispositivos médicos mantuvieron estabilidad casi total (0,05%).

ITEMS 1 y 2				
CLASIFICACIÓN	TOTAL COMPRAS PRECIO NC 2025	TOTAL COMPRAS PRECIO PRÓRROGA	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
Aumentó	\$1.394.222.966	\$1.658.499.255	\$264.276.289	16%
Disminuyó	\$447.589.535	\$404.683.638	-\$42.905.897	-11%
Igual	\$3.443.926.522	\$3.443.926.522	\$0	
Ítems no disponibles	\$4.582.000	\$0	\$0	
TOTAL	\$5.290.321.023	\$5.507.109.415	\$213.788.392	3.9%

4.7. Renegociaciones con proveedores

En 2025, se lograron ahorros por \$57 millones pese a incrementos por \$264 millones debido a la inestabilidad del mercado, alcanzando el 32% de la meta de \$182 millones. Se realizaron negociaciones directas para garantizar abastecimiento en líneas estratégicas, destacando la necesidad de negociar en condiciones estables para proteger los costos. A continuación, se presentan detalles de las negociaciones con proveedores principales.

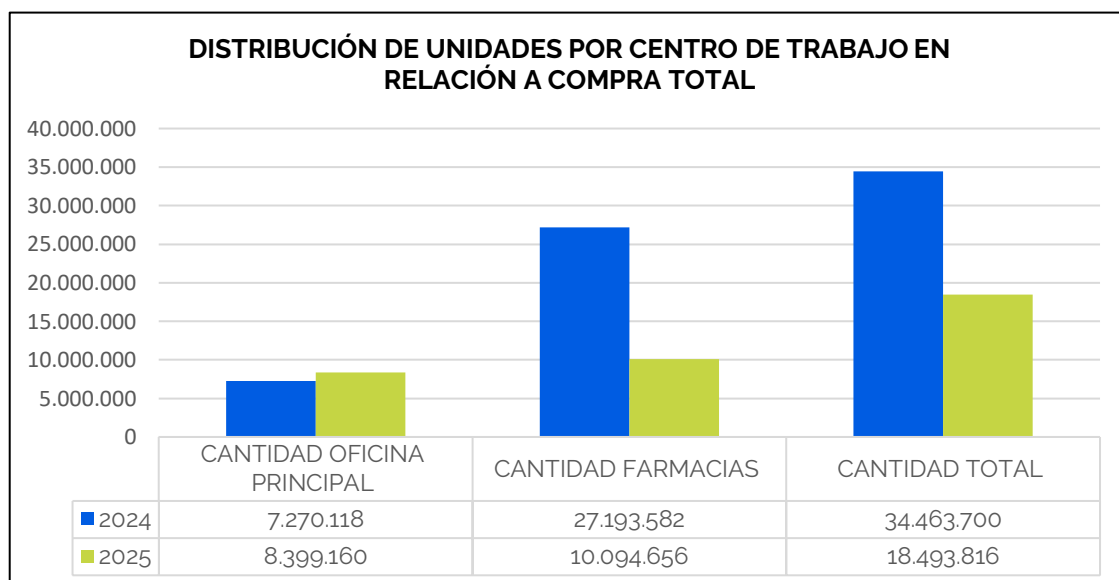
ALGUNOS PROVEEDORES RENEGOCIADOS	
PROVEEDOR	VR TOTAL RENEGOCIACIÓN
DISFARMA GC SAS	\$ 23.136.787,00
FARMACERES S.A.	\$ 7.851.400,00
POLIMEDICS FARMACEUTICA SAS	\$ 7.034.639,53
LABORATORIOS CHALVER DE COLOMBIA S.A.S	\$ 3.999.000,00
SANOFI AVENTIS COLOMBIA	\$ 3.339.000,00
DISTRIMEDICAL S.A.S	\$ 1.567.600,00
PROTEX SAS	\$ 3.505.377,99
BSN MEDICAL LTDA	\$ 1.284.024,00
CEPILAB S.A.S.	\$ 1.055.000,00

LABORATORIO PROFESIONAL FARMACEUTICO S.A.S	\$ 953.700,00
FARMALOGICA S.A.	\$ 1.850.930,00

4.8. Volumen de compras en valor y cantidad en unidades 2024-2025

COMPRAS ANUALES 2024 - 2025			
COMPRAS	2024	2025	VARIACIÓN
CANTIDAD	34.463.700	14.609.597	-19.854.103)
COSTO	\$ 12.639.717.225	\$ 7.872.466.077	- 4.767.251.148

Entre 2024 y 2025, las compras disminuyeron significativamente por el cierre de servicios farmacéuticos y ajustes de inventario: las unidades pasaron de 34,46 a 14,61 millones (-57,6%) y el valor de \$12.640 a \$7.872 millones (-37,7%). Esta reducción, mayor que la caída de ventas globales (-27%), refleja mejor aprovechamiento de inventarios, especialmente por el crecimiento del 25,2% en ventas a clientes particulares.



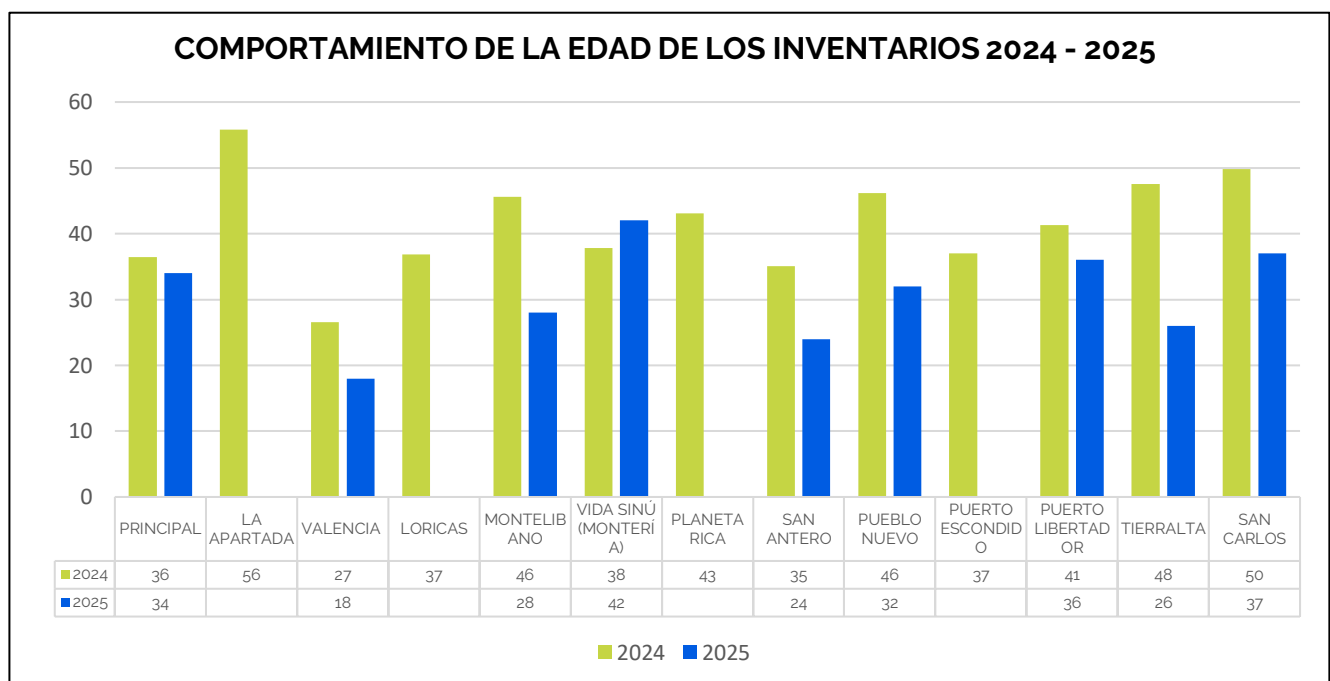
De manera paralela, se observó una recomposición del portafolio hacia productos de mayor valor unitario, con un fortalecimiento en líneas como material médico quirúrgico, que presentaron una mayor dinámica de consumo frente a otras categorías. En conjunto, estos resultados reflejan un ajuste estratégico del abastecimiento acorde con la nueva dinámica operativa, priorizando la rotación de inventarios disponibles y la adquisición

selectiva de insumos críticos para atender oportunamente las necesidades del mercado.

4.9. Gestión de rotación de inventario.

El indicador de rotación de inventarios presentó mejora durante el 2025, con una reducción de 9 días en promedio, pasando de 41 días en 2024 a 31 días en 2025, lo que refleja avances en la gestión y control de existencias por parte de los centros de trabajo.

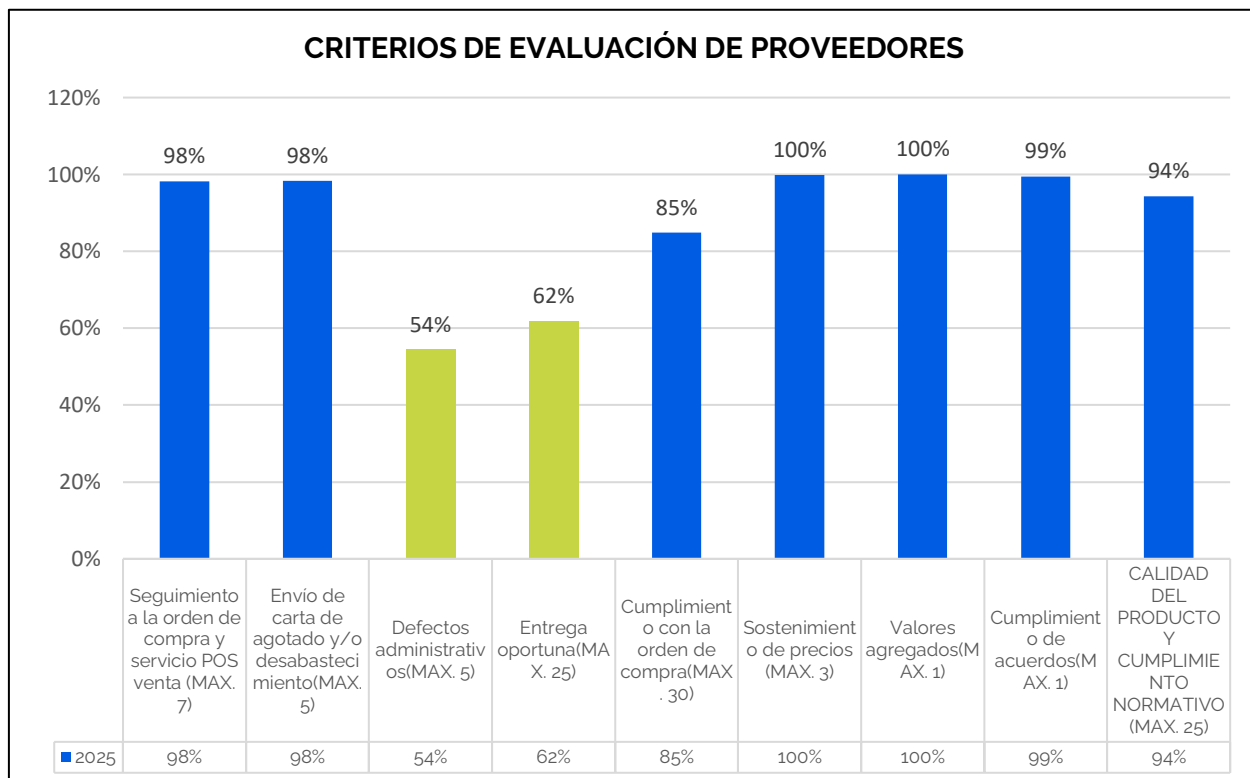
Este resultado se relaciona con ajustes en los pedidos de farmacia conforme a las necesidades reales de consumo y con acciones orientadas a rotar inventarios acumulados tras el cierre de algunos servicios farmacéuticos, que generaron sobreinventario e inactivos. Parte de estas existencias logró movilizarse a través de la gestión comercial de la oficina principal, contribuyendo a mejorar gradualmente el indicador.



4.10. Desempeño de proveedores

En 2025 se ajustaron los criterios de evaluación de proveedores en la negociación conjunta para reflejar mejores aspectos como entrega oportuna, cumplimiento de órdenes y valor agregado. Como resultado, el desempeño global pasó de 89,5% en 2024 a 82,1%, reflejando una medición más rigurosa

y alineada con la operación. A continuación, se presentan los resultados de los 69 proveedores evaluados a diciembre de 2025.



La entrega oportuna sigue siendo el principal desafío (62%), seguida del cumplimiento de órdenes (85%), mostrando oportunidades en logística y abastecimiento. Del total de 69 proveedores, 80% tiene alto desempeño, mientras 14 requieren mejoras o revisión de continuidad. Los mejores fueron Actifarma, BSN, LAFRANCOL, Higietex, Norstray y Proclin; los más bajos, Laboratorios Ryan y Vitalis. En 2025 se ajustó la programación de pedidos y fechas de entrega para mejorar el seguimiento y eficiencia logística.

4.11. Productos en desabastecimiento en él y productos con dificultad en el abastecimiento.

En el año 2025 se presentó problemas de abastecimiento con 182 productos por conceptos de: desabastecimiento y dificultad en abastecimiento.

NOVEDADES EN PRODUCTOS	CANTIDAD DE PRODUCTOS
DESABASTECIMIENTO	45
DIFICULTAD EN ABASTECIMIENTO	137
TOTAL	182

Se presenta a continuación detalle de productos:

DETALLE DE PRODUCTOS CON NOVEDADES
ACETAMINOFEN 100MG/ML GTA
ACETAMINOFEN+CAFEINA 500MG+65MG TAB
ACETATO DE ALUMINIO 0.118GR/100ML(PH 4.5) LOCION
ACICLOVIR 200MG TAB
ACIDO ACETILSALICILICO 100MG TAB
ACIDO ASCORBICO 500MG TAB MASTICABLE
ACIDO FOLICO 5MG TAB
ACIDO TRANEXAMICO 500MG TAB
ACIDO TRANEXAMICO 500MG/5ML AMP
ALBENDAZOL 200MG TAB
ALENDRONATO 70MG TAB
ALOPURINOL 100MG TAB
ALOPURINOL 300MG TAB
ALPRAZOLAM 0.5MG TAB
AMANTADINA 100MG CAP
AMIODARONA 150MG/3ML INY
AMIODARONA 200MG TAB
AMITRIPTILINA 25MG TAB
AMLODIPINO+OLMESARTAN 10MG+40MG TAB
AMLODIPINO+OLMESARTAN 5MG+40MG TAB
AMLODIPINO+VALSARTAN 10MG+160MG CAP CNPMDM
AMLODIPINO+VALSARTAN 5MG+160MG TAB CNPMDM
AMLODIPINO+VALSARTAN 5MG+320MG TAB CNPMDM
AMOXICILINA 500MG + ACIDO CLAVULANICO 125MG TAB
APIXABAN 2.5MG TAB CNPMDM
APIXABAN 5MG TAB CNPMDM
ATROPINA SULFATO 1MG/ML INY
BECLOMETASONA 250MCG INH BUC
BECLOMETASONA 50MCG INH BUC
BETAMETASONA 4MG/ML INY
BETAMETASONA FOSF+ACET (3MG+3MG)ML INY
BETAMETIL DIGOXINA 0.2MG/2ML INY
BICARBONATO SODIO 10MEQ/10ML INY
BISOPROLOL FUMARATO 2.5MG TAB CNPMDM
BISOPROLOL FUMARATO 5MG TAB CNPMDM
BROMURO DE ROCURONIO 50MG/5ML INY
BROMURO DE VECURONIO 10MG/2.5ML
BUDESONIDA 50MCG INH
CARBIDOPA + LEVODOPA 25+250MG TAB

DETALLE DE PRODUCTOS CON NOVEDADES
CARVEDILOL 12.5MG TAB CNPMDM
CARVEDILOL 6.25MG TAB CNPMDM
CETIRIZINA 10MG TAB
CLARITROMICINA 500MG TAB VMR
CLINDAMICINA 300MG CAP VMR
CLOPIDOGREL 75MG TAB CNPMDM
CLOTRIMAZOL 100MG OVU
CLOTRIMAZOL 1G/100ML (1%) SOL TOP
CLOTRIMAZOL+NEOMICINA+BETAMETASONA 1+0.5+0.04 GR CRE
CLOZAPINA 100MG TAB
COLISTINA SULFATO + HIDROCORTISONA ACETATO + NEOMICINA SULFATO SUSP 1.538MG/ML+0.5MG+5MG OTICA GTA
CROMOGLICATO 2% GTA OFT
DARUNAVIR 800MG TAB CNPMDM
DESLOMATADINA 5MG TAB
DEXAMETASONA 8MG/2ML INY
DIAZEPAM 10MG/2ML INY
DICLOFENACO 1% GEL VMR
DICLOFENACO 75MG/3ML INY
DICLOXACILINA 500MG CAP
DIFENHIDRAMINA 50MG/5ML AMP
DIPIRONA 1GR/2ML INY
DIPIRONA 2.5G/5ML INY
DOPAMINA 200MG/5ML INY
EMPAGLIFLOZINA 25MG TAB CNPMDM
EMPAGLIFLOZINA+METFORMINA 12.5+1000MG TAB CNPMDM
EMPAGLIFLOZINA+METFORMINA 12.5+850MG TAB CNPMDM
ERITROMICINA 500MG TAB
ERITROPOYETINA 2000UI/ML INY CNPMDM
ESCITALOPRAM 10MG TAB
ESCITALOPRAM 20MG TAB
ESOMEPRAZOL 20MG TAB
ESOMEPRAZOL 40MG TAB
ESPIRONOLACTONA 100MG TAB
ETILEFRINA 10MG/ML INY VMR
FENITOINA SODICA 100MG CAP
FENTANILO 0.5MG/10ML INY
FLUCONAZOL 50MG/5ML POLVO SUSP
FUROSEMIDA 20MG/2ML INY
GEMFIBROZIL 600MG TAB
GENTAMICINA 160MG/2ML INY

DETALLE DE PRODUCTOS CON NOVEDADES
GENTAMICINA 3MG/ML GTA OFT
GENTAMICINA 40MG/ML INY
GENTAMICINA 80MG/2ML INY
GLIMEPIRIDA 4MG TAB
GUANTES NITRILO TALLA M
GUANTES NITRILO TALLA S
HALOPERIDOL 10MG TAB
HEMATOXILINA
HIDROCLOROTIAZIDA 25MG TAB
HIDROCLOROTIAZIDA+VALSARTAN 12.5MG+160MG TAB
HIDROCLOROTIAZIDA+VALSARTAN 25MG+160MG TAB
HIDROCORTISONA 100MG INY
HIDROXICINA 100MG/2ML INY
HIDROXIDO DE ALUMINIO+MAGNESIO+SIMETICONA (4G+4G+0.4G)/100ML SUSP ORL 150ML
HIDROXIDO DE ALUMINIO+MAGNESIO+SIMETICONA SUSP 360ML
HIERRO SACARATO 100MG INY
HIOSCINA BB + DIPIRON 0.02+2.5G/5ML INY
HIOSCINA BB 20MG/ML INY
INSULINA HUMANA R 100UI AMP
IPRATROPIO BROMURO 20MCG/DOSIS INH CNPMDM
IPRATROPIO BROMURO+FENOTEROL GTA CNPMDM
LABETALOL 100MG/20ML INY CNPMDM
LACOSAMIDA 100MG TAB CNPMDM
LAMIVUDINA + ZIDOVUDINA 150MG+300MG TAB
LAMIVUDINA 150MG TAB
LATANOPROST 50MCG OFTALMICO CNPMDM X 5
LEFLUNOMIDA 20MG TAB CNPMDM
LEVETIRACETAM 500 MG TAB CNPMDM
LEVOFLOXACINO 500MG TAB VMR
LEVOMEPRIMAZINA 0.4 % GOTAS
LEVOMEPRIMAZINA 100MG TAB
LEVOMEPRIMAZINA 25MG TAB
LEVOTIROXINA 62 MCG TAB
LEVOTIROXINA 75MCG TAB
LINAGLIPTINA + METFORMINA 2.5+1000MG TAB CNPMDM
LOPINAVIR+RITONAVIR 200/50MG TAB
MASCARA VENTURY ADULTO
MELOXICAM 15MG/1.5ML SOL INY
MEMANTINA HCL 10MG TAB CNPMDM
METFORMINA 500MG TAB

DETALLE DE PRODUCTOS CON NOVEDADES
METILERGOMETRINA MALEATO 0.2MG/ML INY CNPMDM
METILPREDNISOLONA 500MG INY CNPMDM
METOCLOPRAMIDA 10MG/2ML INY
METOPROLOL 100MG TAB CNPMDM
METOPROLOL 1MG/ML INY
METRONIDAZOL 500MG + NISTATINA 100.000UI OVU
METRONIDAZOL 500MG TAB
MICRONEBULIZADOR ADULTO
MIDAZOLAM 15MG/3ML INY
MIDAZOLAM 5MG/5ML INY
NISTATINA+OXIDO DE ZINC (10.000.000UI+20G)/100G CREM TOP
NOREPINEFRINA 4MG/4ML INY
OLANZAPINA 5MG TAB CNPMDM
OLMESARTAN MEDOXOMIL 40MG TAB CNPMDM
OMEPRAZOL 20MG CAP
OMEPRAZOL 40MG INY
PAMOATO PIRANTEL 250MG TAB
PAMOATO PIRANTEL 250MG/5ML SUSP
PANTOPRAZOL 20 MG CAP
PAROXETINA 20 MG TAB
PENICILINA G SODICA CRIS 1 UI INY
PRAZOSINA 1MG TAB
PREDNISOLONA 1% OFT
PREGABALINA 25MG CAP CNPMDM
PREGABALINA 75MG CAP CNPMDM
PROPRANOLOL 40MG TAB
QUETIAPINA 200 MG TAB CNPMDM
QUETIAPINA 25 MG TAB CNPMDM
QUETIAPINA 50 MG TAB CNPMDM
RALTEGRAVIR 100MG TAB CNPMDM
RALTEGRAVIR 25MG TAB CNPMDM
REMIFENTANILO 2MG INY
RISPERIDONA 1MG TAB CNPMDM
RISPERIDONA 2MG TAB CNPMDM
RISPERIDONA 3MG TAB CNPMDM
SACUBITRIL+VALSARTAN 50MG(24.3MG+25.7MG) TAB CNPMDM
SALBUTAMOL 100MCG INH
SALBUTAMOL 5MG/ML (0.5%) SOL NEB
SALES DE REHIDRATACION ORAL SOB
SECNIDAZOL 500MG TAB

DETALLE DE PRODUCTOS CON NOVEDADES
SITAGLIPTINA+METFORMINA 50+850MG TAB CNPMDM
SULFADIAZINA DE PLATA 1% CRE
SULFASALAZINA 500MG TAB
SULFATO FERROSO 25MG(125MG/ML) GTA
TAMSULOSINA 0.4MG CAP
TINIDAZOL 1GR TAB
TOPIRAMATO 25MG TAB CNPMDM
TOPIRAMATO 50MG TAB CNPMDM
TRAMADOL 100MG/2ML INY
TRAMADOL 100MG/ML GTA
TRAMADOL 50MG/ML INY
TRAZODONA 100MG TAB
TRIMEBUTINA+SIMETICONA 200MG/120MG TAB
VALSARTAN 160MG TAB CNPMDM
VALSARTAN 80MG CAP CNPMDM
VERAPAMILO 120MG TAB CNPMDM
VERAPAMILO 80MG TAB CNPMDM
VILDAGLIPTINA 50 MG TAB CNPMDM
VILDAGLIPTINA+METFORMINA 50+1000 MG TAB CNPMDM
VILDAGLIPTINA+METFORMINA 50+850 MG TAB CNPMDM
VITAMINA D3 2000 UI CAP BLANDA
VITAMINA D3 5000 UI CAP BLANDA
ZIDOVUDINA 300MG TAB

4.12. Valor agregado generado por los proveedores.

- **Medical Supplies:** Acompañamiento técnico y asesoría comercial: a través del representante de ventas, el proveedor brindó capacitación la personal de ventas y compras de la cooperativa sobre temas referente a apertura de mercado con nuevos productos y estrategias de ventas.
- **Disfarma:** El proveedor brindó capacitación presencial realizada en el auditorio de COODESCOR sobre metodología de cálculo de precios máximos de ventas de productos regulados. Para esta capacitación se invitó a varios clientes y asociados.
- **Behner:** El proveedor brindó capacitación presencial realizada en el auditorio de COODESCOR sobre la Resolución 1314 de 2020 "Por la cual se adoptan los lineamientos para la realización de pruebas rápidas fuera del laboratorio clínico para el diagnóstico temprano de la infección por VIH, sífilis, hepatitis B y hepatitis C" y Manejo POCT (Pruebas en el Punto

de Atención al Paciente). Para esta capacitación se invitó a los asociados ESE Camu San Pelayo y ESE Hospital de Valencia.

4.13. Cumplimiento de indicadores de proceso

Ventas

Indicador	Meta año	Resultado anual	Justificación
Ventas oficina principal	$x \geq 5.760$	\$ 6.400	Satisfactorio
Nivel de agotados	$x \leq 5,0\%$	2.62	Satisfactorio
Precios competitivos	$x \geq 90,0\%$	33.15%	Crítico
Clientes nuevos y recuperados	50	31	Crítico
Porcentaje de actualización de datos clientes	90%	41%	Crítico
Satisfacción de clientes	90%	91.83%	Satisfactorio

Compras

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
Rotación de inventario	$40 \leq x < 46$	34 días	El resultado del promedio consolidado del 2025 fue satisfactorio.
Desempeño de proveedores	$70,0\% \leq x < 90,0\%$	92%	El resultado del promedio consolidado del 2025 fue satisfactorio.
Ahorro en la gestión de compras	$10,0\% \leq x < 10,5\%$	-68%	Crítico, disminución del ahorro logrado en el año anterior, se cumplió con el ahorro del 32% del total programado.
Porcentaje de actualización de datos de proveedores	$70,0\% \leq x < 90,0\%$	97%	El resultado del promedio consolidado del 2025 fue satisfactorio.

4.14. Necesidades de recursos del proceso y formación

Recursos

Se requerirá para el 2026, los recursos descritos en el presupuesto de comercial y mercadeo, para cubrir publicidad, programas de fidelización y gestión de proveedores.

Formación

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
Power BI + Inteligencia artificial	Director comercial, auxiliar de ventas	Ariana Cantero Daniela Ordoñez Johana Arguello Alex Madera	Desarrollar habilidades para la mejor administración de la información a fin de tener mayor oportunidad de análisis y impactar oportunamente en la toma de decisiones
Técnicas de negociación	Director comercial y mercadeo Auxiliar de ventas Auxiliar de compras Coordinador de compras	Ariana Cantero Muñoz, Johana Arguello, Daniela Ordóñez, Elkin Padilla, Juan Ruiz, Mayerlis Payares	Fortalecer en el personal las habilidades del personal para lograr cierre de ventas o mejora en condiciones comerciales de adquisición como resultado del proceso de renegociación
Planeación del abastecimiento/Logística /Manejo de inventario/Planeación de la demanda	Director comercial y mercadeo Coordinador de compras Auxiliar de compras	Ariana Cantero Muñoz Mayerlis Payares Elkin Padilla Juan Ruiz	Establecer las bases correspondientes para fortalecimiento de la administración del inventario de la Cooperativa a través del suministro justo a tiempo (medida y oportunidad), propiciando una proyección adecuada de la demanda.
Excel (básico, intermedio, avanzado) para negocios	Auxiliar de ventas Auxiliar de compras	Daniela Ordóñez Alex Madera Juan Ruiz	Fortalecer el dominio de herramienta a fin de procesar de manera más rápida información
Tendencias claves en marketing y ventas	Director comercial y mercadeo	Ariana Cantero	Fortalecer la generación de contenido clave para el uso estratégico en redes sociales de acuerdo a tendencias del 2026
Gestión Comercial Orientada al Cliente/ Experiencia en servicios/ Atención del cliente	Director comercial y mercadeo Auxiliares de ventas	Ariana Cantero Johana Arguello Alex Madera Daniela Ordoñez	Fortalecer la diferenciación en la creación de experiencias positivas en la prestación de servicio que permita impactar en la satisfacción de clientes
Neuromarketing	Director comercial y mercadeo Auxiliares de ventas	Ariana Cantero Johana Arguello Alex Madera Daniela Ordoñez	Formar en el uso de técnicas de percepción sensorial, psicología del color y persuasión, todo mientras mantienes altos estándares éticos en tus estrategias.
Storytelling	Director comercial y mercadeo Auxiliares de ventas	Ariana Cantero Johana Arguello Alex Madera Daniela Ordoñez	Formar en técnicas esenciales para crear narrativas impactantes, comprendiendo cómo estructurar una historia, desarrollar personajes y utilizar el lenguaje para evocar emociones, lo que te permitirá

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
			transmitir mensajes de manera más persuasiva y memorable.
Curso de IA para el control de inventario y almacén	Director comercial y mercadeo Coordinador de compras Auxiliar de compras	Ariana Cantero Muñoz Mayerlis Payares Elkin Padilla Juan Ruiz	integrar la inteligencia artificial en los procesos de registro, control y auditoría de inventarios, utilizando prompts especializados para garantizar actualizaciones automáticas, optimizar el espacio de almacenamiento y mejorar la trazabilidad de los productos.
Estrategias logísticas/Analítica de datos para procesos logísticos	Coordinador de compras Auxiliar de compras	Mayerlis Payares Elkin Padilla Juan Ruiz	Fortalecer habilidades en procesos logísticos

4.15. Logros

Ventas:

- Actualización de la investigación de mercado, lo que permitió identificar con mayor precisión la dinámica del sector, el comportamiento de la competencia y las oportunidades estratégicas para fortalecer la gestión comercial.
- Incremento del 25% en las ventas, ajustando los objetivos de ventas a un escenario de mayor competitividad y proyección de crecimiento.
- Crecimiento del 19% en la rentabilidad generada por la Oficina Principal, reflejando una gestión comercial eficiente y una mejor optimización de las condiciones de negociación y ventas frente al año 2024.
- Gestión y rotación de más de \$220 millones en inventarios de sobreinventario y productos próximos a vencimiento, derivados del cierre de algunos servicios farmacéuticos, evitando pérdidas y recuperando valor para la organización.
- Fortalecimiento de la fidelización de clientes, manteniendo niveles satisfactorios de servicio y sostenimiento en los indicadores de satisfacción tanto de clientes como de asociados.

Compras

- Se logró alcanzar un porcentaje del 97% en la actualización de datos de proveedores.
- Mejora en la matriz de seguimiento a órdenes de compra, respecto en lograr evaluar el tiempo real de respuesta del proveedor, según los

tiempos reales de envío de las ordenes de compras teniendo en cuenta bloqueos por cupo o cartera vencida.

- Renegociaciones que permitieron impactar el costo de venta de algunos productos como guantes desechables, líquidos y algunos medicamentos, que permitieron incremento de niveles de ventas.

4.16. Oportunidades de mejora

Ventas

- Fortalecer las visitas a clientes y aumentar tanto la captación de nuevos clientes como las ventas a los existentes, es esencial implementar nuevas estrategias integrales que combinen enfoques en la atención presencial como desde la oficina principal.
- Gestión de ventas por CRM o por el sistema de información para seguimiento a cotizaciones, tendencias de compras de clientes, etc.
- Fortalecer el análisis de consumos y predicciones según variables de afectación, con el fin de ser más precisos en el abastecimiento de productos, mitigando faltantes o pendientes.
- Digitalización de las guías de transporte.
- Fortalecimiento de otras líneas de la unidad de negocio para incremento de ventas.

Compras

- Optimización del software para que permita elaborar sugerido de compras y también la elaboración de las ordenes de compras automáticamente desde el sistema.
- Creación o adquisición de herramienta o aplicativo que permita automatizar proceso de seguimiento de las ordenes de compras.
- Creación o adquisición de herramienta o aplicativo que permita automatizar proceso de cotizaciones de compras para la selección de proveedores.
- Creación o adquisición de herramienta o aplicativo que permita automatizar el proceso de negociación interna.
- Creación o adquisición de herramienta o aplicativo que permita automatizar el proceso de actualización de datos de proveedores.



INFORME LOGÍSTICA Y OPERACIONES



Coodescor
Garantía de Eficiencia y Calidad

5. DIRECCIÓN LOGÍSTICA Y OPERACIONES

5.1. Recepción centro de distribución

Durante el año 2025, las recepciones en el Centro de Distribución de la cooperativa presentaron una disminución del 10% en comparación con el año 2024. En total, se pasó de 2.016 recepciones realizadas en 2024 a 1.815 en 2025. En la siguiente tabla se presenta el comparativo de los años analizados, discriminado por mes.

N° RECEPCIONES AÑO 2024 VS 2025			
Mes	2024	2025	Variación
Enero	156	110	-29%
Febrero	170	110	-35%
Marzo	154	120	-22%
Abril	172	110	-36%
Mayo	198	165	-17%
Junio	147	168	14%
Julio	178	206	16%
Agosto	177	161	-9%
Septiembre	192	174	-9%
Octubre	177	153	-14%
Noviembre	147	171	16%
Diciembre	148	167	13%
Totales	2.016	1.815	-10%

La siguiente tabla permite evidenciar las variaciones con tendencia descendentes registradas entre los años 2024 y 2025 en relación con el número de recepciones, cajas, productos, cantidades de lotes y unidades de medida recibidas.

RESUMEN RECEPCIONES AÑO 2024 VS 2025					
Año	Recepciones	Cajas	Productos	Lotes	U.M.
2025	1.815	24.109	7.967	8.427	14.609.597
2024	2.016	27.501	8.957	9.997	34.463.700
Diferencia	-201	-3.392	-990	-1.570	-19.854.103
Variación	-10%	-12%	-11%	-16%	-58%

En 2025 se presentó una disminución en las recepciones, cajas, productos, lotes y unidades de medida recibidas frente a 2024. Las unidades de medida se redujeron en un 58 %, principalmente debido al cierre de varios servicios

farmacéuticos de la ESE VIDASINÚ a inicios de 2025, lo que impactó significativamente el volumen de adquisiciones durante el periodo.

5.1.1. Recepciones por proveedores

Durante el año 2025 se recibieron pedidos de 101 proveedores. El proveedor con mayor participación fue DISFARMA GC S.A.S., con el 20,45% del total de productos recibidos (1.629 productos), seguido por Behner S.A.S. con el 9,77% (778 productos). En conjunto, el 80% del volumen total de productos recibidos se concentró en 27 de los proveedores con los que se realizaron compras durante el año.

RECPECIONES POR PROVEEDOR SEGÚN PRODUCTOS RECIBIDOS EN CADA RECEPCION AÑO 2025					
Proveedor	Prod.	Cajas	Lotes	Recep.	% Part.
DISFARMA GC SAS	1.629	733	1.766	98	20,45%
BEHNER S.A.S.	778	451	804	124	9,77%
DENTAL NADER S.A.S.	453	102	493	70	5,69%
GENFAR S. A.	305	352	316	42	3,83%
BIOPLAST S.A.	300	148	303	31	3,77%
LABORATORIOS ECAR S. A	253	269	258	30	3,18%
LABORATORIO PROFESIONAL FARMACEUTICO S.A.S	227	501	233	40	2,85%
CLINIDOTACIONES SAS	223	132	228	75	2,80%
PROTEX S A S	216	2.421	233	44	2,71%
COBO MEDICAL SAS BIC	186	67	207	67	2,33%
LABORATORIOS SIEGFRIED S.A.S	182	61	182	25	2,28%
CEPILAB S.A.S.	159	795	184	68	2,00%
B. BRAUN MEDICAL S. A	147	111	150	42	1,85%
GRUPO VITAL SAS	141	166	144	17	1,77%
VITALIS S.A. C.I.	141	139	142	82	1,77%
TECNOQUIMICAS S. A	133	498	138	41	1,67%
LABORATORIOS BUSSIE S.A	127	148	132	11	1,59%
LABORATORIOS OSSALUD SAS	125	51	129	34	1,57%
NOVAMED S.A.S.	108	106	109	18	1,36%
LABORATORIOS LA SANTE S.A	107	167	112	33	1,34%
FRESENIUS KABI COLOMBIA S.A.S.	105	12.452	146	48	1,32%
LUMIRA SAS	98	64	98	19	1,23%
LA MUELA S.A.S	98	14	104	13	1,23%
SEVEN PHARMA COLOMBIA S.A.S	91	128	93	15	1,14%
ASOCIACION PROFAMILIA	78	133	85	22	0,98%
Otros proveedores (60)	1.557	3.900	1.638	706	19,54%

RECPECIONES POR PROVEEDOR SEGÚN PRODUCTOS RECIBIDOS EN CADA RECEPCION AÑO 2025					
Proveedor	Prod.	Cajas	Lotes	Recep.	% Part.
Total, general	7.967	24.109	8.427	1.815	100%

Adicionalmente, durante el proceso de recepción se identificaron varios defectos administrativos, los cuales quedaron registrados en las actas respectivas.

NOVEDADES RECEPCIONES AÑO 2024 VS 2025			
Año	N° Total	N° Novedades	% Novedades
2025	1.815	35	1,93%
2024	2.016	11	0,55%
Diferencia	-201	24	1,38%
Variación	-10%	69%	2.48%

Dentro de las 35 novedades detectadas durante el año 2025, se identificaron las siguientes causas:

NOVEDADES RECEPCIONES AÑO 2025		
Evento	Cantidad	% Participación
Menor cantidad despachada a la facturada	11	31%
Producto facturado diferente al solicitado	8	23%
Mayor cantidad despachada a la facturada	6	17%
Mayor valor facturado	4	11%
Producto facturado y no solicitado	3	9%
Mayor cantidad facturada a la solicitada	2	6%
Producto despachado no solicitado ni facturado	1	3%
Total	35	100%

5.2. Almacenamiento

El CEDIS de la cooperativa en el año 2025 no presentó variaciones en cuanto al espacio físico destinado al almacenamiento de los insumos utilizados para el desarrollo de su actividad comercial. No obstante, a diferencia de años anteriores y como consecuencia de la disminución en el volumen de mercancía manejada, no fue necesario realizar almacenamiento provisional en espacios distintos a las instalaciones del CEDIS.

El centro de distribución de la cooperativa cuenta con cuatro zonas de almacenamiento con estanterías, de las cuales dos están acopladas en el

primer nivel y dos se ubican en un mezanine metálico situado en la parte superior.

5.3. Rotación de productos

Durante 2025, el 80 % del consumo se concentró en 78 productos de un total de 1.267 con movimientos de salida, equivalentes a 6.572.581 de las 8.214.504 unidades de medida despachadas en el año. Entre los más representativos se destacan losartán 50 mg tableta y ácido acetilsalicílico 100 mg tableta, con participaciones del 5,34 % y 4,05 %, respectivamente.

En cuanto a la tipología, los medicamentos concentraron la mayor rotación, con el 90,98 % del consumo total, seguidos por el material médico-quirúrgico, con el 7,40 %.

CLASIFICACIÓN POR TIPO DE PRODUCTO AÑO 2025			
Tipo	# Productos	Consumo	Participación
Medicamentos	845	7.473.340	90,977%
Material médico quirúrgico	256	607.941	7,401%
Medicamentos de control	14	128.161	1,560%
Laboratorio clínico	98	3.008	0,037%
Odontología	53	1.913	0,023%
Imágenes diagnósticas	1	141	0,002%
Total	1267	8.214.504	100%

Los resultados obtenidos son consistentes, ya que el mayor volumen de consumo en los servicios farmacéuticos está asociado a la dispensación de medicamentos, por los convenios suscritos para la atención ambulatoria de pacientes afiliados a las diferentes EPS.

5.4. Pérdida de inventario.

En la siguiente tabla se presenta el comparativo consolidado de las pérdidas de inventario correspondientes a las vigencias 2024 y 2025, registradas en la cooperativa y discriminadas por sus diferentes centros de operación. A nivel general, se observa una disminución del 6,2 % en el valor total de las pérdidas entre ambos periodos, al pasar de \$1.420.652 en 2024 a \$1.332.222 en 2025.

PÉRDIDAS DE INVENTARIO 2024 VS 2025			
Concepto	2024 (\$)	2025 (\$)	% Variación
Vencimiento	725.130	1.132.100	56%
Averías	695.522	200.122	-71%

Calidad	-	-	
Total	1.420.652	1.332.222	-6%

La disminución de las pérdidas en 2025 se explica principalmente por la reducción en el concepto de averías, que registró una disminución cercana al 71 %, al pasar de \$695.522 en 2024 a \$200.122 en 2025.

Por el contrario, el concepto de vencimientos registró un incremento del 64% frente a 2024; sin embargo, este aumento no incidió de manera determinante en el resultado global de las pérdidas de inventario. Las unidades vencidas corresponden principalmente a existencias derivadas del cierre de servicios farmacéuticos a finales de 2024 e inicios de 2025, que expiraron durante 2025 sin posibilidad de comercialización o devolución a los proveedores.

5.5. Alarmas de condiciones ambientales.

Durante 2025, en el Centro de Distribución de COODESCOR se registraron 180 alarmas efectivamente ejecutadas por la plataforma de monitoreo inteligente, excluyendo aquellas en estado de retención, cerradas o auto confirmadas por el servidor. Esta cifra representa una disminución del 16 % frente a 2024, cuando se registraron 215 alarmas.

Las alarmas se relacionaron principalmente con condiciones ambientales de almacenamiento de los productos en el CEDIS, como se detalla en la siguiente tabla.

ALARMAS DE CONDICIONES AMBIENTALES 2024 - 2025						
Tipo	Alarmas 2024	Alarmas 2025	% variación Alarmas	Gestión bitácora 2024	Gestión bitácora 2025	% variación Gestión
Temperatura ambiente	87	126	45%	87	126	0%
Alimentación	57	38	-33%	57	38	0%
Temperatura nevera	66	9	-86%	66	9	0%
Humedad ambiente	0	7	700%	0	7	0%
Puerta nevera	5	0	-100%	5	0	0%
Total general	215	180	-16%	215	180	0%

Durante 2025, el principal motivo de generación de alarmas fue la temperatura ambiente, con 126 registros, equivalentes al 70 % del total de 180 alarmas, lo que representa un incremento del 45 % frente a 2024. Este comportamiento se asocia principalmente a las fuertes oleadas de calor registradas durante el año, especialmente en el primer semestre.

En segundo lugar, se ubicaron las alarmas relacionadas con la alimentación de corriente eléctrica, con 38 registros (21 %), las cuales presentaron una disminución del 33 % respecto a 2024 y se relacionan principalmente con interrupciones del suministro eléctrico en el sector. No obstante, el CEDIS cuenta con un generador eléctrico que mitiga el impacto de estas situaciones.

Finalmente, la revisión de la bitácora de la plataforma de Monitoreo Inteligente evidencia que el 100 % de las alarmas generadas en 2025 fueron debidamente registradas y justificadas, manteniendo el mismo nivel de cumplimiento alcanzado en 2024.

5.6. Despachos

Durante el año 2025 se despacharon 5.602 pedidos, correspondientes a 81.628 productos y 26.172.058 unidades de medida. Para su distribución se utilizaron 25.567 unidades de empaque, entre cajas, bolsas y cavas.

DETALLE DE PEDIDOS DESPACHADOS AÑO 2025							
Mes	N° Pedidos	N° Productos	U.M.	N° Cajas	N° Bolsas	N° Cavas	Total Unidades de Empaque
Enero	427	9.393	3.548.225	2.141	134	46	2.321
Febrero	419	6.449	1.942.454	1.839	129	37	2.005
Marzo	465	5.810	1.879.973	1.622	134	49	1.805
Abril	416	5.683	1.737.528	1.829	118	41	1.988
Mayo	429	7.418	2.126.370	2.042	107	36	2.185
Junio	395	6.903	2.586.682	2.071	89	41	2.201
Julio	511	7.490	2.176.262	2.205	148	41	2.394
Agosto	499	7.242	2.463.914	2.168	131	39	2.337
Septiembre	493	6.565	2.065.550	2.183	123	49	2.355
Octubre	515	6.150	1.498.781	1.634	145	46	1.825
Noviembre	477	6.806	2.574.230	1.873	141	35	2.049
Diciembre	556	5.719	1.572.089	1.923	131	48	2.102
Totales	5.602	81.628	26.172.058	23.530	1.529	508	25.567

A nivel mensual, diciembre registró el mayor número de pedidos despachados (556), mientras que enero presentó el mayor volumen de productos (9.393 ítems) y de unidades de medida (3.548.225). En cuanto al uso de unidades de empaque, el mayor registro se observó en julio, con 2.394 unidades.

Estos resultados evidencian una actividad operativa constante durante el año, con variaciones mensuales asociadas al comportamiento de la demanda de los clientes y farmacias atendidas por la cooperativa.

TIEMPOS DE PREPARACIÓN DE PEDIDOS AÑO 2025			
Mes	N° Pedidos	Horas de despacho	Promedio
Enero	427	1.757	4
Febrero	419	2.673	6
Marzo	465	3.817	8
Abril	416	2.712	7
Mayo	429	2.673	6
Junio	395	2.145	5
Julio	511	2.128	4
Agosto	499	1.760	4
Septiembre	493	2.527	5
Octubre	515	1.999	4
Noviembre	477	2.612	5
Diciembre	556	3.744	7
Totales	5.602	30.548	5

Durante 2025 se reportaron ocho (8) inconsistencias en pedidos despachados a farmacias: cuatro (4) por cruces de lotes, tres (3) por faltantes de producto y una (1) por error de digitación del auxiliar logístico de farmacias, no atribuible al CEDIS.

Las inconsistencias asociadas al CEDIS se relacionan principalmente con fallas en la revisión durante los procesos de picking y packing, lo que evidencia la necesidad de fortalecer los controles en estas etapas para prevenir la recurrencia de estos errores.

5.7. Aseguramiento de la calidad

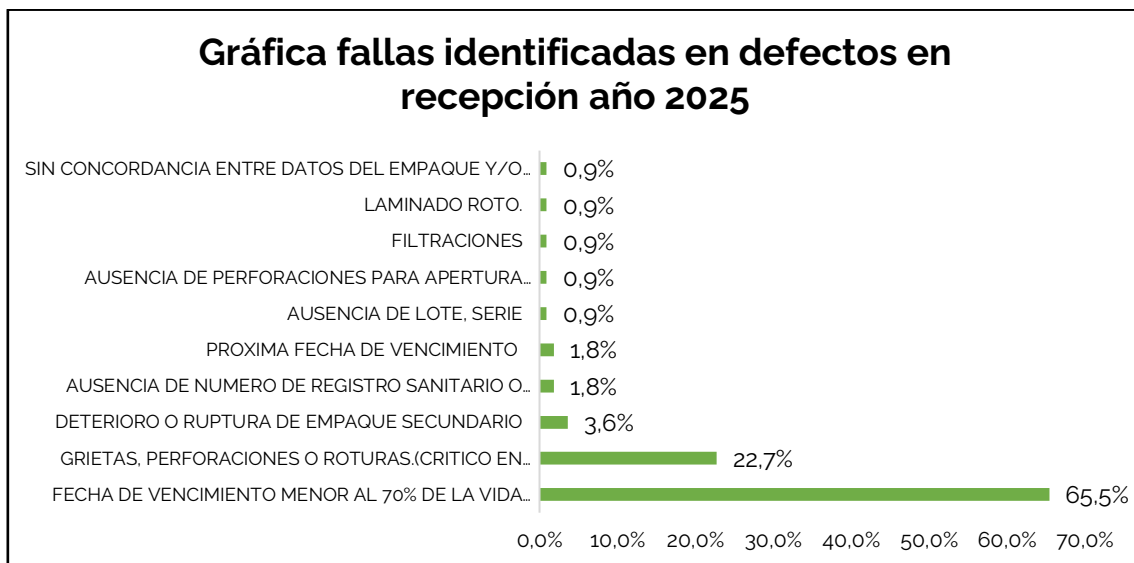
Durante el año 2025 se detectaron 110 lotes con defectos técnicos, lo que representa el 1,31% del total de 8.427 lotes recibidos en dicho período.

A continuación, se presenta el panorama general de los defectos identificados, en relación con el total de productos recepcionados, las unidades de medida y la cantidad de lotes por cada mes del año.

DEFECTOS TECNICOS DETECTADOS EN RECEPCIONES AÑO 2025								
Mes	Productos	U.M.	Lote	Lotes con defectos				
				Críticos	Mayores	Menores	Total	% Lotes
Enero	513	1.822.435	561	1		8	9	1,60%
Febrero	375	392.327	406				0	0,00%
Marzo	470	612.125	500	2	1	4	7	1,40%
Abril	388	361.397	408	1	1	9	11	2,70%
Mayo	740	1.045.862	788		1	4	5	0,63%
Junio	802	1.676.239	848	5	2	7	14	1,65%
Julio	1.001	2.386.033	1.042	3	8	4	15	1,44%
Agosto	642	830.876	672	3	2	7	12	1,79%
Septiembre	771	1.258.433	810	3		12	15	1,85%
Octubre	699	946.368	732	5		7	12	1,64%
Noviembre	749	1.456.725	796	4	1	3	8	1,01%
Diciembre	817	1.820.777	864	2			2	0,23%
Totales	7.967	14.609.597	8.427	29	16	65	110	1,31%

Del total de defectos detectados, 29 fueron clasificados como críticos, 16 como mayores y 65 como menores.

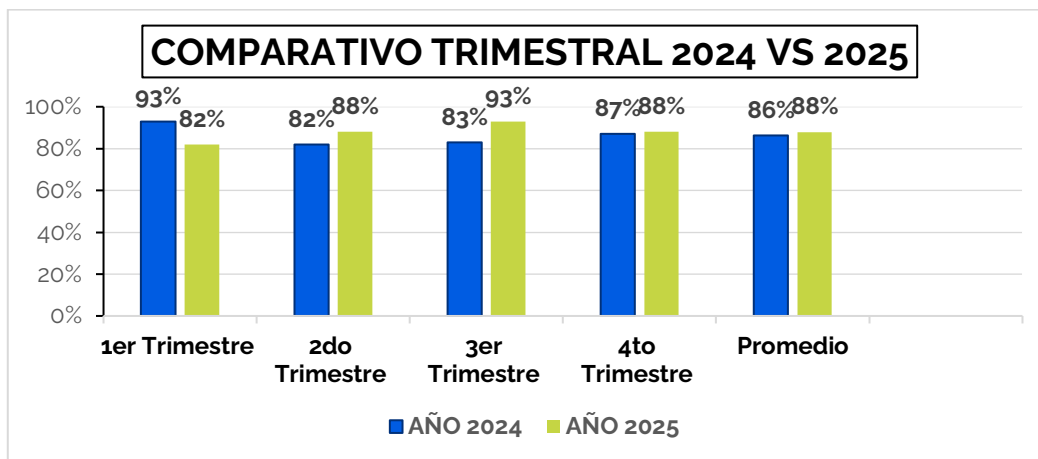
En la siguiente grafica se presenta la consolidación de las fallas identificadas para cada una de las categorías.



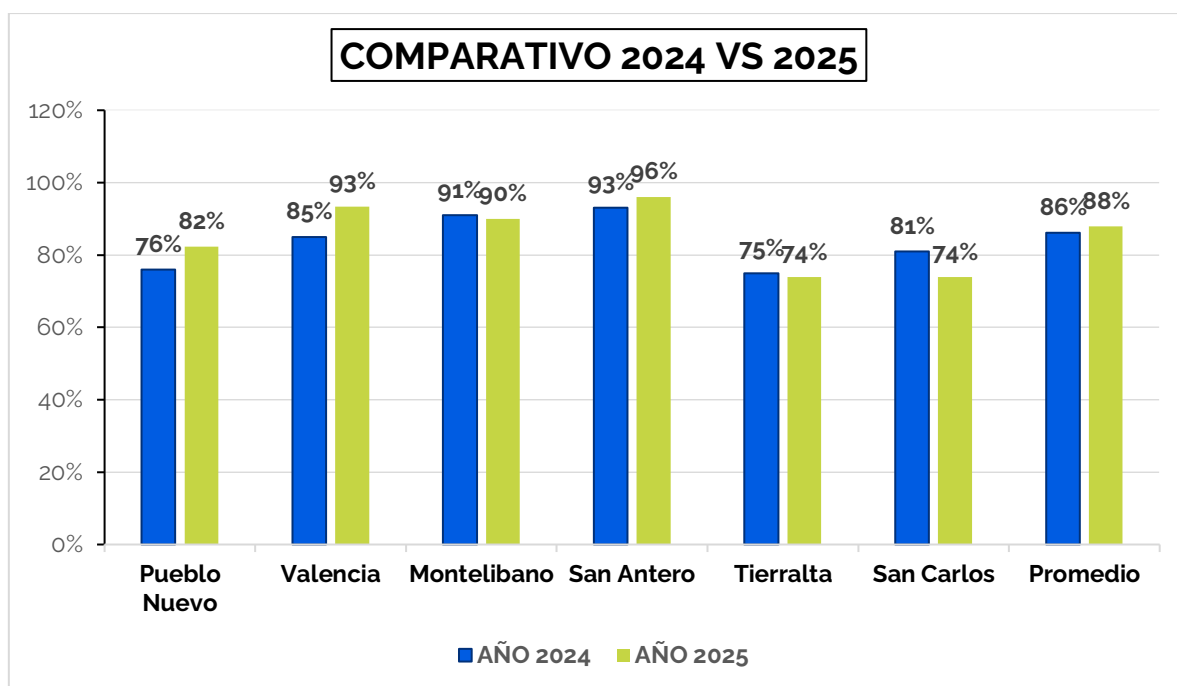
5.8. Desempeño de los servicios farmacéuticos

El indicador de cumplimiento del servicio farmacéutico registró un incremento del **1,72 %**, pasando de **86,16 % en 2024** a **87,88 % en 2025**, lo que

evidencia una tendencia de mejora. No obstante, el resultado pudo ser mayor, ya que la falta de gestión oportuna en el cierre de observaciones de auditoría continuó afectando el nivel óptimo de cumplimiento, constituyéndose en un aspecto a fortalecer para la siguiente vigencia.



A continuación, se presenta resumen individual por cada servicio farmacéutico:



5.9. Oportunidad en la entrega de medicamentos

Durante 2025, el indicador de oportunidad en la entrega de medicamentos ambulatorios evidenció un desempeño altamente eficiente, con un promedio de 99,83%. En el periodo se gestionaron 179.997 fórmulas, de las cuales 151.623 correspondieron a régimen capitado y 28.374 a atención por evento.

Incluso en los meses de mayor demanda, el indicador se mantuvo por encima del 99,8%, reflejando un proceso operativo sólido y una alta capacidad de respuesta en la dispensación de medicamentos.

OPORTUNIDAD EN LA ENTREGA DE MEDICAMENTOS COODESCOR AÑO 2025					
MESES	TOTAL REGISTROS	FÓRMULAS CONSULTA EXTERNA CAPITADAS	FÓRMULAS CONSULTA EXTERNA EVENTOS	NOTAS DE CARGOS HOSPITALARIAS	INDICADOR OPORTUNIDAD COODESCOR
ENERO	50.074	35.989	2.319	11.766	99,98%
FEBRERO	24.065	11.036	2.197	10.832	99,98%
MARZO	24.422	10.655	2.397	11.370	99,86%
ABRIL	21.978	9.594	2.215	10.169	99,89%
MAYO	25.121	11.291	2.385	11.445	99,89%
JUNIO	23.683	10.097	2.273	11.313	99,88%
JULIO	28.684	12.596	2.565	13.523	99,84%
AGOSTO	23.243	10.249	2.541	10.453	99,69%
SEPTIEMBRE	21.629	11.279	2.546	7.804	99,75%
OCTUBRE	20.388	10.526	2.485	7.377	99,79%
NOVIEMBRE	17.963	9.444	2.164	6.355	99,58%
DICIEMBRE	17.747	8.867	2.287	6.593	99,80%
TOTAL	298.997	151.623	28.374	119.000	
PROMEDIO	24.916	12.635	2.365	9.917	99,83%

5.10. Ventas de los servicios farmacéuticos

Al comparar las ventas de los servicios farmacéuticos entre 2024 y 2025 se evidencia una disminución del 45,67 %, al pasar de \$14.125.545.287 a \$7.674.275.046, explicada principalmente por la reducción en el número de servicios farmacéuticos activos durante 2025.

Algunos incrementos se relacionan con efectos de base operativa, como los casos de la ESE Hospital San Diego (San Carlos) y la ESE Hospital San José de Tierralta, cuyos servicios iniciaron operación a finales de 2024. De igual forma, la ESE CAMU Iris López Durán presentó aumento por ampliación en la dispensación de insumos.

Por su parte, los servicios de Montelibano y Hospital Sagrado Corazón de Jesús registraron leves variaciones negativas, dentro de rangos normales, asociadas a ajustes en la modalidad de facturación y control del gasto. En general, la variación en las ventas estuvo determinada principalmente por la

dinámica contractual y la cobertura de los servicios, más que por factores de eficiencia operativa.

VENTAS GENERALES POR SERVICIO FARMACÉUTICO AÑO 2024 vs 2025			
SERVICIOS FARMACÉUTICOS (ESE)	AÑO 2024 (\$)	AÑO 2025 (\$)	VARIACIÓN 2024 -2025
HOSPITAL SAN DIEGO (SAN CARLOS)	66.012.298	318.981.485	383,22%
HOSPITAL SAN JOSÉ DE TIERRALTA	447.334.667	1.056.089.645	136,08%
CAMU IRIS LÓPEZ DURAN	850.178.556	1.139.666.331	34,05%
CAMU PUEBLO NUEVO	399.975.970	484.982.295	21,25%
HOSPITAL LOCAL DE MONTELIBANO	2.479.057.519	2.423.006.747	-2,26%
HOSPITAL SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS	1.847.843.269	1.794.241.170	-2,90%
HOSPITAL LOCAL DE PUERTO LIBERTADOR	577.105.908	57.709.021	-90,00%
VIDASINU	4.723.030.350	399.598.352	-91,54%
HOSPITAL SAN NICOLAS	1.207.172.727		-100,00%
CAMU SANTA TERESITA	846.121.890		-100,00%
CAMU CORNELIO VALDELAMAR PEÑA	345.369.419		-100,00%
CAMU LA APARTADA	336.342.715		-100,00%
VALOR TOTAL	\$ 14.125.545.287	\$ 7.674.275.046	-45,67%

5.10.1. Ventas modalidad capitado servicios farmacéuticos

Las ventas de los servicios farmacéuticos bajo la modalidad de contratación capitada presentaron el siguiente resultado:

RESUMEN ANALISIS CAPITADO SERVICIOS FARMACÉUTICOS AÑO 2025			
DETALLE	2024	2025	VARIACIÓN 2024 -2025
VALOR FACTURACIÓN AÑO	\$ 9.873.659.840	\$ 3.213.722.860	-67,45%
PROMEDIO POBLACIÓN AFILIADA	275.378	102.226	-62,88%
CONSUMO EN MEDICAMENTOS CAPITADOS (Unidad)	29.101.771	8.244.733	-71,67%
VALOR COSTO EN MEDICAMENTOS CAPITADOS (\$)	\$ 6.404.578.391	\$ 1.608.159.930	-74,89%

RESUMEN ANALISIS CAPITADO SERVICIOS FARMACÉUTICOS AÑO 2025			
DETALLE	2024	2025	VARIACIÓN 2024 -2025
NUMERO DE FORMULAS DISPENSADAS	515.440	151.623	-70,58%
NUMERO DE RIPS DIGITADOS	517.338	150.373	-70,93%
COSTO PROMEDIO RIPS (\$)	12.380	10.694	-13,61%
FRECUENCIA DE USO SEGÚN FORMULAS RECIBIDAS	1,7	1,5	-13,99%

Durante 2025, la contratación capitada de los servicios farmacéuticos presentó una disminución del 67,45 % en el valor facturado, en línea con la reducción de la población afiliada promedio (-62,88 %), debido principalmente a la disminución de servicios farmacéuticos activos. Mientras que en 2024 la operación capitada se mantenía en varias ESE, para 2025 solo continuó en la ESE Hospital Local de Montelíbano, tras el cierre o finalización de contratos en otras instituciones, incluyendo la operación de ESE VIDASINÚ, que tuvo un peso significativo en la facturación del año anterior.

Este escenario generó una reducción en el consumo de medicamentos capitados, en unidades y costos, así como en el número de fórmulas dispensadas. No obstante, los indicadores de eficiencia mostraron mejoras, reflejadas en la disminución del costo promedio por RIPS y de la frecuencia de uso, evidenciando un adecuado control del gasto en los servicios que continuaron operando.

5.10.2. Resumen manejo evento por servicios farmacéuticos

VENTAS MODALIDAD EVENTO POR SERVICIO FARMACÉUTICO			
SERVICIO FARMACÉUTICO (ESE)	2024 (\$)	2025 (\$)	VARIACIÓN 2024 -2025
HOSPITAL SAN JOSÉ DE TIERRALTA	447.334.667	1.056.089.645	608.754.978
CAMU IRIS LÓPEZ DURAN	559.481.309	836.060.110	276.578.801
HOSPITAL SAN DIEGO (SAN CARLOS)	52.371.340	251.314.574	198.943.234
CAMU PUEBLO NUEVO	320.817.852	402.045.546	81.227.694
HOSPITAL SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS	960.981.648	1.041.718.111	80.736.463
VIDASINU	10.082.580	0	-10.082.580

HOSPITAL LOCAL DE MONTELIBANO	956.077.486	873.324.200	-82.753.286
CAMU LA APARTADA	108.514.866	0	-108.514.866
CAMU SANTA TERESITA	125.149.979	0	-125.149.979
HOSPITAL SAN NICOLAS	711.073.720	0	-711.073.720
TOTAL	4.251.885.447	4.460.552.186	208.666.739

Durante 2025, la modalidad de contratación por evento presentó un comportamiento estable con leve crecimiento frente a 2024, alcanzando una facturación de \$4.460 millones, superior en \$208 millones al año anterior. Este resultado estuvo impulsado principalmente por la ESE Hospital San José de Tierralta y el Hospital San Diego de San Carlos, así como por el incremento en la dispensación de insumos en CAMU Iris López Durán y CAMU Pueblo Nuevo.

Las disminuciones registradas en algunos servicios se relacionan con el cierre o finalización de operaciones en instituciones que tuvieron participación en 2024. En general, la modalidad por evento aportó estabilidad a los ingresos durante la vigencia 2025. A continuación, se presenta un breve resumen de las ventas por servicios del año 2025 comparado con el año 2024:

AUMENTO DE VENTAS POR SERVICIO MODALIDAD EVENTO			
CENTROS DE COSTOS	2024	2025	VARIACIÓN 2024 - 2025
URGENCIAS	1.677.543.420	1.947.788.118	270.244.698
ODONTOLOGIA	222.789.845	294.725.138	71.935.293
LABORATORIO CLINICO	614.008.153	650.413.520	36.405.367
CONSULTA EXTERNA	47.581.549	80.043.045	32.461.496
HOSPITALIZACION	47.955.540	73.084.793	25.129.253
ALMACEN	31.198.137	52.359.971	21.161.834
CENTRAL DE ESTERELIZACION	49.648.396	68.087.286	18.438.890
CURACION	17.051.320	24.283.132	7.231.812
BRIGADAS	21.891.186	26.229.677	4.338.491
VACUNACION	21.986.359	26.042.956	4.056.597
IMAGENOLOGIA	17.988.759	20.259.750	2.270.991

AUMENTO DE VENTAS POR SERVICIO MODALIDAD EVENTO			
CENTROS DE COSTOS	2024	2025	VARIACIÓN 2024 - 2025
AMBULANCIAS	4.757.988	3.069.096	-1.688.892
FISIOTERAPIA	6.338.386	4.508.596	-1.829.790
CARROS DE PARO	9.769.551	7.557.416	-2.212.135
MATERNIDAD	13.825.308	10.868.426	-2.956.882
CITOLOGIA	33.875.785	27.061.195	-6.814.590
KITS	43.664.235	30.368.878	-13.295.357
CONSULTA P Y P	271.951.246	251.908.663	-20.042.583
PUESTOS DE SALUD	129.872.043	100.598.739	-29.273.304
STOCK	1.000.972.346	816.011.099	-184.961.247

5.11. Consumo de medicamentos

Grupos farmacológicos relevantes en los contratos modalidad capitado

A continuación, se presentan los grupos farmacológicos con mayor participación en la contratación capitada, de acuerdo con el costo y el volumen de dispensaciones realizadas durante el año 2025 en los servicios farmacéuticos.

GRUPO FARMACOLÓGICO SEGÚN COSTO CAPITADO					
Descripción	Costo 2024 (\$)	Costo 2025 (\$)	% Costo total 2025	Diferencia costo 2024-2025	% Variación Costo 2024-2025
DIABETES	3.050.807.798	487.017.901	24%	- 2.563.789.897	-84%
HIPERTENSION	1.262.763.916	283.643.171	14%	- 979.120.745	-78%
VITAMINAS Y MINERALES	545.981.542	128.572.314	6%	- 417.409.228	-76%
ANTIACIDOS	552.319.883	168.939.860	8%	- 383.380.023	-69%
ANTIBIOTICOS	487.157.782	143.913.566	7%	- 343.244.216	-70%
ANALGESICOS	443.506.268	115.408.842	6%	- 328.097.426	-74%
HIPOCOLESTEREMIANTES	313.940.070	85.767.144	4%	- 228.172.926	-73%
ANTICONVULSIVANTES	186.013.840	64.640.849	3%	- 121.372.991	-65%

GRUPO FARMACOLÓGICO SEGÚN COSTO CAPITADO					
Descripción	Costo 2024 (\$)	Costo 2025 (\$)	% Costo total 2025	Diferencia costo 2024-2025	% Variación Costo 2024-2025
BRONCODILATADOR	-	59.248.450	3%	59.248.450	0%
ANTIFUNGICOS	191.950.138	42.406.359	2%	- 149.543.779	-78%

El análisis de los grupos farmacológicos con mayor participación en el costo capitado durante 2025 evidencia que las enfermedades crónicas no transmisibles, especialmente diabetes, hipertensión y dislipidemias, continúan siendo los principales determinantes del gasto farmacéutico. El grupo de antidiabéticos concentró el mayor costo (aprox. 24%), seguido por antihipertensivos (14%), mientras que otros grupos como vitaminas, analgésicos y antiácidos mantienen relevancia por su alto volumen de dispensación.

Durante 2025 se observó una disminución general del costo y del consumo, explicada principalmente por el cierre de servicios farmacéuticos y el desabastecimiento de medicamentos en el país, factores que afectaron la demanda y la continuidad de algunos tratamientos. Asimismo, el 80% del gasto capitado se concentró en 98 productos, tres más que en 2024. Los 10 medicamentos que influyeron en el costos capitados y más prescritos por los profesionales son los siguientes:

5.12. Cobertura de servicios en el departamento de Córdoba

Para la vigencia 2025, COODESCOR contó con una amplia red de atención, alcanzando al cierre de diciembre una cobertura aproximada de 182.175 habitantes en zonas urbanas y rurales, garantizando el acceso a los servicios farmacéuticos en los componentes hospitalario y ambulatorio. De este total, 102.226 usuarios correspondieron al servicio ambulatorio.

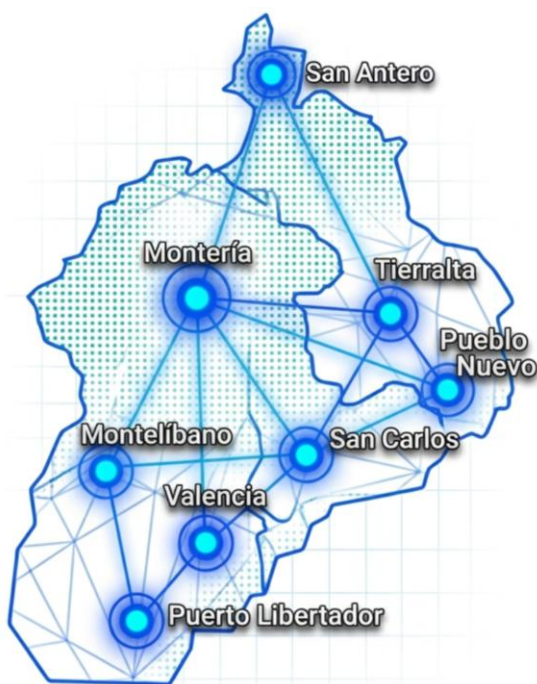
En el componente hospitalario se realizaron 119.000 dispensaciones, asegurando la oportunidad en la entrega de medicamentos e insumos a la población atendida en las diferentes instituciones de salud. Por su parte, en el componente ambulatorio se efectuaron 179.997 dispensaciones, beneficiando a usuarios de zonas urbanas y rurales.

Para la población ubicada en áreas de difícil acceso, se gestionó el envío de 8.190 fórmulas médicas a corregimientos, mediante transportador directo y con el apoyo del personal asistencial de las ESE.

se destaca el servicio farmacéutico de Valencia, que acompañó de manera presencial las brigadas de salud y actividades de los Equipos Básicos en zona rural, realizando dispensación directa y entregando 2.257 fórmulas médicas, lo que contribuyó a mejorar la accesibilidad y oportunidad en la atención.



La cobertura de atención y los puntos de dispensación habilitados en los diferentes municipios del departamento de Córdoba, se detalla lo siguiente:



San Antero:

- 1 punto de dispensación en zona urbana.
- Cobertura en 6 corregimientos mediante transportador y el médico u odontólogo de la ESE, con apoyo del personal asistencial de los puestos de salud.

Tierralta:

- 1 punto de dispensación de carácter hospitalario.

San Carlos:

- 1 punto de dispensación en zona urbana.

Montelíbano:

- 1 punto de dispensación en zona urbana.
- Cobertura del municipio de San José de Uré a través del personal de la ESE.
- Atención en 8 corregimientos, garantizada por médicos, enfermeras y personal asistencial de los puestos de salud.

Valencia:

- 1 punto de dispensación en zona urbana.
- Cobertura en 18 corregimientos por medio de auxiliares de enfermería de los puestos de salud.
- Apoyo a Equipos Básicos de Salud en 30 puntos adicionales, según requerimiento.

Pueblo Nuevo:

- 1 punto de dispensación en zona urbana.

Montería (mes de enero)

- 9 puntos de dispensación (7 urbanos y 2 rurales).
- Cobertura en 28 corregimientos mediante 5 transportadores, con apoyo del personal asistencial de los puestos de salud.

Puerto Libertador;

- 1 punto de dispensación urbano

5.13. Programa de seguimiento farmacoterapéutico (SFT)

Durante el año 2025, el programa de Seguimiento Farmacoterapéutico se implementó en las ESE Hospital Local de Montelíbano, Hospital Sagrado Corazón de Jesús, CAMU Iris López Durán, CAMU Pueblo Nuevo y CAMU San Carlos, atendiendo a usuarios adscritos a la ruta de atención cerebro-cardiovascular de diferentes Empresas Promotoras de Salud del departamento de Córdoba, a las cuales COODESCOR presta servicios farmacéuticos.

Como resultado de esta intervención, se obtuvieron los siguientes hallazgos:

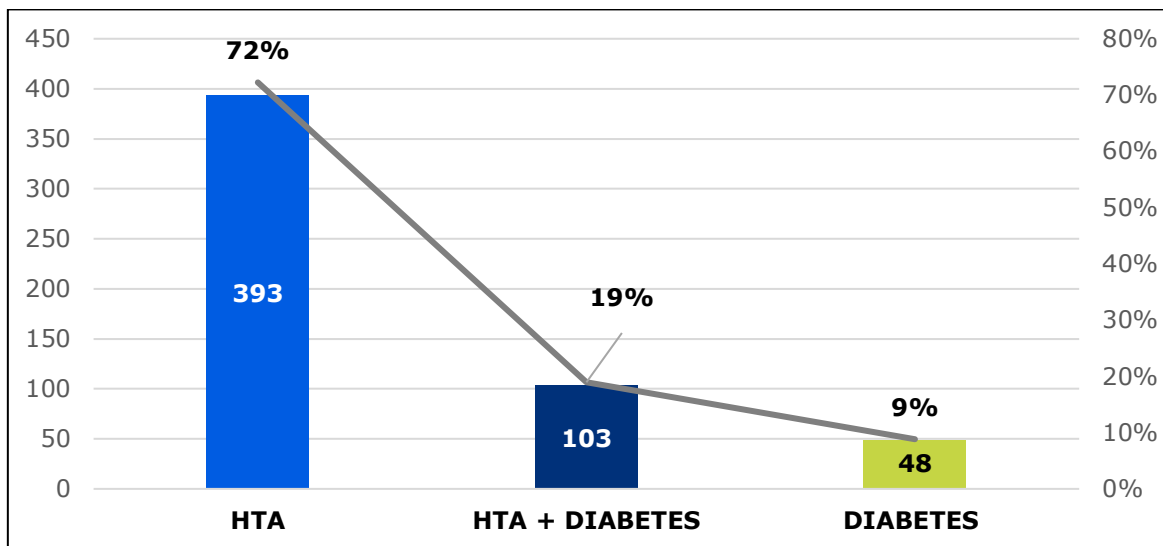
EPS	2025
	USUARIOS CRÓNICOS
CAJACOPI	715
MUTUALSER	0
NUEVA EPS	2.337
COOSALUD	369
Número total de pacientes en base de datos	3.421
Número total de pacientes entrevistados en SFT	544
Porcentaje de pacientes atendidos	16%
Total, entrevistas realizadas	664
Primera entrevista	544
Segunda Entrevista	120

Los Químicos Farmacéuticos realizaron 664 atenciones registradas en el aplicativo del Programa de Seguimiento Farmacoterapéutico, mediante atención presencial y tele consulta. De estas, 544 correspondieron a primeras entrevistas y 120 a consultas de seguimiento.

- **Distribución de los Pacientes HTA - DMT2 Según Su Diagnóstico Clínico:**

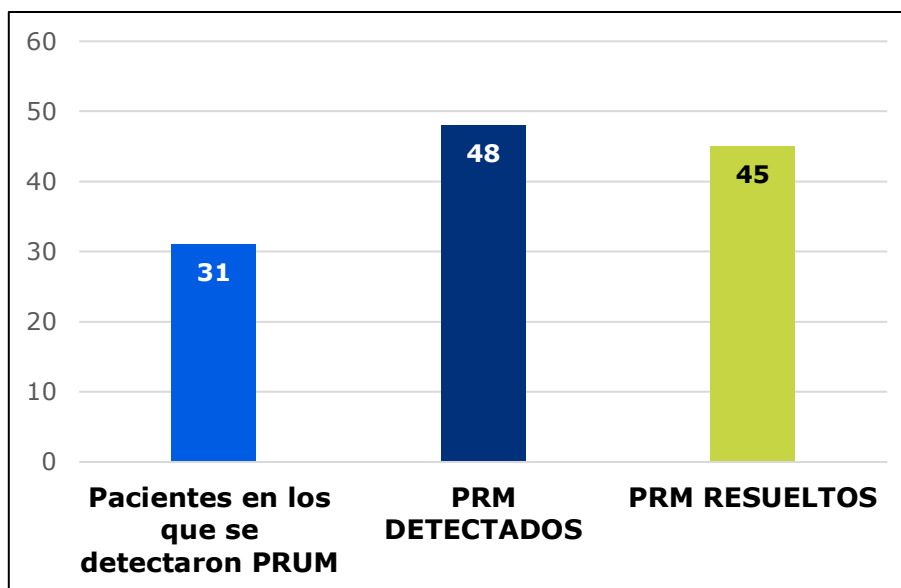
En la caracterización de la población atendida se evidenció una alta prevalencia de Hipertensión Arterial (72%) entre los usuarios del Programa de Seguimiento Farmacoterapéutico. El 19% presentó diagnóstico concomitante de hipertensión y diabetes, condición asociada a mayor riesgo cardiovascular, mientras que el 9% correspondió a pacientes con Diabetes Mellitus tipo 2 como diagnóstico único.

Esta distribución refleja una alta carga de enfermedad cardiovascular y metabólica, lo que resalta la importancia del seguimiento farmacoterapéutico para fortalecer la adherencia al tratamiento, optimizar resultados clínicos y prevenir complicaciones.



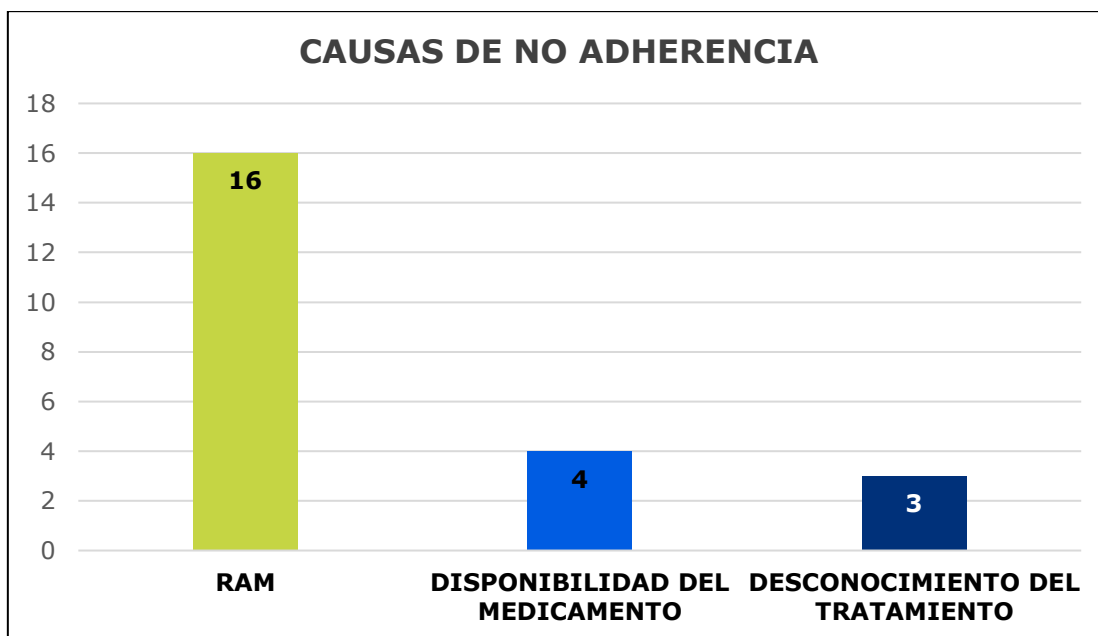
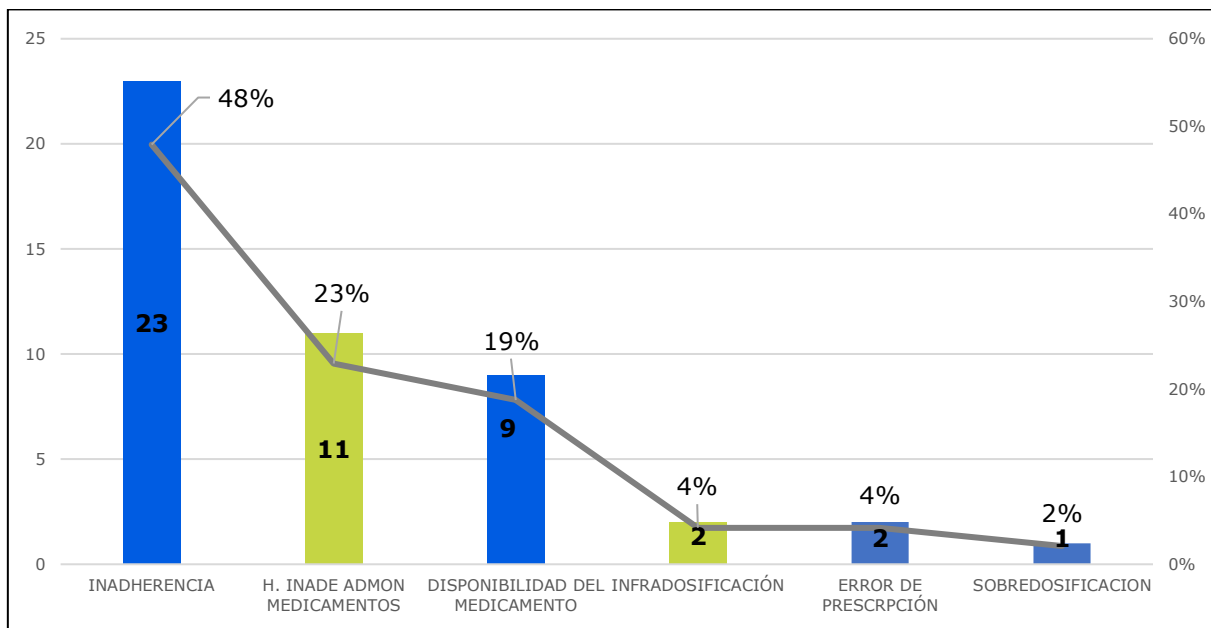
- **Número de Pacientes que Presentaron PRM:**

Se identificaron 48 problemas relacionados con medicamentos que impactaron a 31 pacientes, donde el 94% de PRM fueron resueltos a través de la educación, intervención y seguimiento a los pacientes y al personal prescriptor cuando aplicó.



- **Tipos de PRM Detectados en los Pacientes:**

Los Problemas Relacionados con Medicamentos identificados en la población atendida en el año 2025 presentan la siguiente distribución.



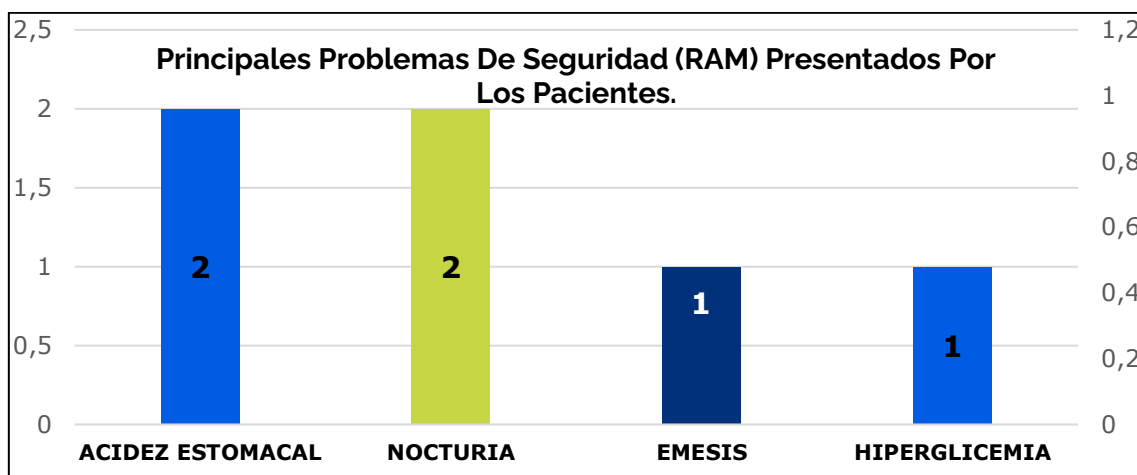
Los 4 casos de disponibilidad del medicamento, la entrega le pertenecía a otro gestor farmacéutico complementario.

- **Tipos de RNM Detectados en los Pacientes**

Los 6 casos de RNM identificados fueron relacionados a seguridad, los cuales se subdividieron en 4 por seguridad no cuantitativa y 2 por seguridad cuantitativa, determinados por la manifestación del paciente en la aparición de posibles Reacciones Adversas Medicamentosas (RAM), como acidez estomacal, nocturia, emesis (vómitos) e hiperglicemia, estas RAM inciden en

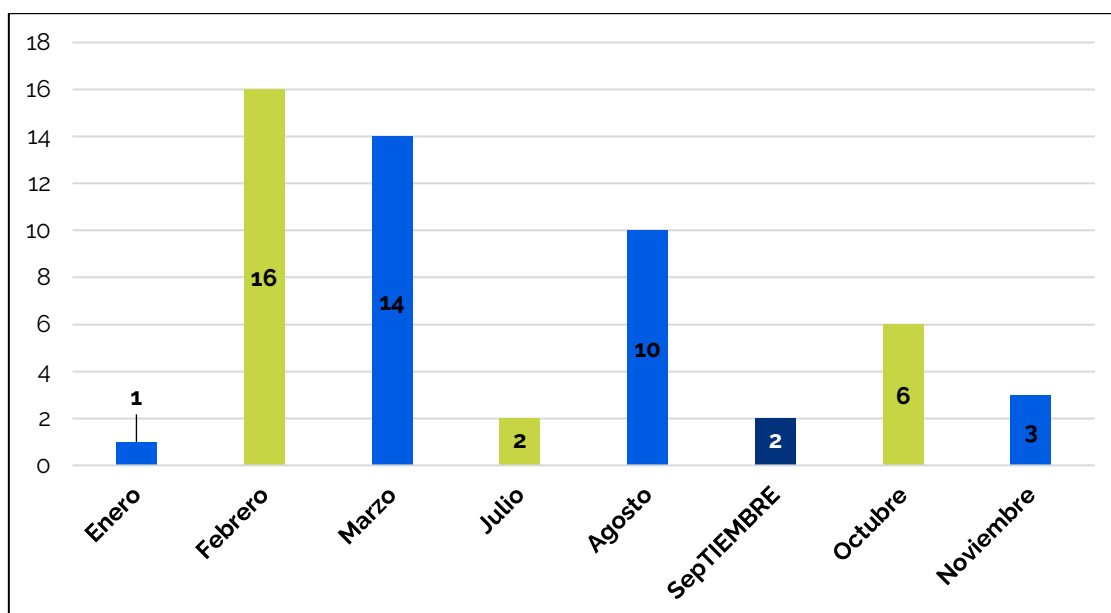
la consecución de resultados en salud, sino se solucionan mediante la educación al paciente.

- **RAM- Presentados Por Los Pacientes**



De acuerdo con la gráfica, las RAM más frecuentes en los pacientes del programa de Seguimiento Farmacoterapéutico fueron acidez estomacal y nocturia, asociadas principalmente a la administración de medicamentos en horarios inadecuados. Asimismo, se presentó un caso de emesis (vómito) relacionado con metformina y un caso de hiperglicemia asociado a dapagliflozina. La intervención oportuna de estas reacciones adversas contribuye a mejorar la adherencia al tratamiento y a optimizar el manejo de los PRM y RAM.

- **Intervenciones a Pacientes**



Las intervenciones a pacientes fue la primera línea de abordaje con un total de 54 identificadas, para mejorar los PRM, RNM y RAM, mediante la educación personalizada y ajustada a la necesidad de cada paciente y con un seguimiento oportuno en la búsqueda de una atención integral al usuario.

Asimismo, se concluye que la mayor causa de estas intervenciones fue derivada del ingreso de pacientes nuevos al programa, por no adherencia y por problemas de horarios inadecuados en la toma de sus tratamientos.

- **Intervenciones a Médicos**

Las intervenciones al personal médico se presentaron únicamente en el mes de marzo, con un total de dos casos, originados por la prescripción de medicamentos para el manejo de dislipidemia mixta, específicamente la combinación de estatinas con fibratos. Esta asociación no es recomendable debido al riesgo de interacciones farmacológicas y al aumento de la probabilidad de presentar rabdomiólisis.

- **Impacto positivo que está generando el programa**

El Programa de Seguimiento Farmacoterapéutico evidenció un impacto favorable en la gestión del riesgo cardiovascular y metabólico, al permitir la identificación temprana y resolución de los Problemas Relacionados con Medicamentos (PRM) intervenibles, principalmente asociados a no adherencia, errores de administración y prescripción.

Las intervenciones farmacoterapéuticas contribuyeron a:

- Optimizar la adherencia terapéutica.
- Mejorar la seguridad del paciente.
- Reducir Reacciones Adversas a Medicamentos (RAM) prevenibles.
- Fortalecer el control de la hipertensión arterial y la diabetes mellitus.

Lo anterior se traduce en una disminución potencial de eventos cardiovasculares mayores y de la utilización evitable de servicios de salud.

- **Conclusiones del programa de seguimiento farmacoterapéutico.**

La población atendida presenta alta carga de enfermedad cardio-metabólica, principalmente hipertensión arterial y diabetes mellitus concomitantes, con mayor frecuencia en mujeres mayores de 60 años.

El programa se consolida como herramienta clínica efectiva para:

- Detectar y corregir PRM, RNM y RAM.
- Optimizar la farmacoterapia crónica.
- Mejorar los resultados en salud.
- Apoyar la ruta integral cardio-cerebro-vascular y metabólica.

Su enfoque preventivo permite disminuir la progresión del daño a órganos blancos (renal, cardiovascular y neurológico) y reducir eventos clínicos mayores. Integra gestión del riesgo, farmacovigilancia, educación en salud y articulación interdisciplinaria.

Costo-Beneficio (2025)

El programa se ejecutó presencialmente y vía teleconsulta en las ESE del departamento de Córdoba, con beneficios clínicos y económicos:

Beneficios clínicos

- Resolución del 94% de PRM intervenibles, reduciendo descompensaciones y progresión del daño a órgano blanco
- Mejora de la adherencia y uso adecuado de medicamentos, [favoreciendo metas de PA, glicemia y lípidos.](#)

Reducción de eventos adversos y sobrecostos

- Disminución de RAM prevenibles (acidez, nocturia, emesis, hiperglicemia).
- Corrección de errores de prescripción (estatinas + fibratos), reduciendo riesgo de rabdomiólisis y hospitalización.

Optimización del gasto farmacéutico

- Prevención de sobredosificación e infradosificación.
- Identificación de problemas de disponibilidad, asegurando continuidad terapéutica.

Eficiencia del modelo

- Intervenciones educativas de bajo costo con alto impacto clínico
- Uso de teleconsulta que reduce costos y amplía cobertura.

Impacto en sostenibilidad del sistema

- Potencial reducción de hospitalizaciones evitables por HTA y DM mal controladas.
 - Contribuye al cumplimiento de la ruta cardio-cerebro-vascular y metabólica con enfoque preventivo.

5.14. Actividades de valor en los servicios farmacéuticos (Resultados de la gestión)

- Capacitaciones**

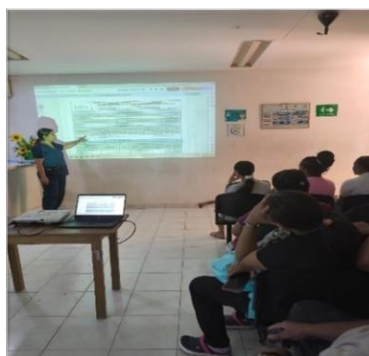
A continuación, se presentan los temas abordados y el número de funcionarios de las ESE asociadas que participaron en las capacitaciones desarrolladas durante el año 2025, las cuales fueron lideradas por los químicos farmacéuticos. Estas capacitaciones se realizaron en las ESE CAMU Iris López Durán, ESE CAMU Pueblo Nuevo, ESE Hospital Local de Montelíbano, ESE Hospital Sagrado Corazón de Jesús y ESE Hospital San Diego, sede San Carlos.

TEMA	ASISTENTES
ADMINISTRACIÓN SEGURA DE MEDICAMENTOS	61
CÁLCULO DE DOSIS DE MEDICAMENTOS	61
DILUCIÓN DE MEDICAMENTOS	61
IDENTIFICACIÓN SEGURA DE MEDICAMENTOS SEMAFORIZACION (LASA) Y DISPOSITIVOS MEDICOS POR NIVEL DE RIESGO	47
PROGRAMA DE FARMACOVIGILANCIA	47
PROGRAMA DE REACTIVOVIGILANCIA	47
PROGRAMA DE TECNOVIGILANCIA	47
ALMACENAMIENTO ADECUADO DE MEDICAMENTOS	35
CONSERVACIÓN DE MEDICAMENTOS	35
INCOMPATIBILIDAD DE INYECTABLES	34
LISTADO DE KIT DE ATENCIÓN DEL PARTO EN PACIENTE CON VIH	25
LISTADO DE KIT DE PROFILAXIS POS EXPOSICIÓN CASO VIH - ITS - VHC - VHB Y ANTICOCEPCIÓN DE EMERGENCIAS MAYOR 13 AÑOS	25
LISTADO DE KIT DE PROFILAXIS POS EXPOSICIÓN CASO VIH - ITS - VHC - VHB Y ANTICOCEPCIÓN DE EMERGENCIAS MENOR 13 AÑOS	25
LISTADO DE KIT PARA DERRAME DE MEDICAMENTOS	25
LISTADO DE KIT PARA DERRAME DE MERCURIO	25
LISTADO DE KIT PARA LA TOMA DE MUESTRA EN LA INVESTIGACIÓN DEL DELITO SEXUAL	25
MANEJO ADECUADO DE CARRO DE PARO	22
CUIDADOS DEL PACIENTE DIABETICO	21
CUIDADOS DEL PACIENTE HIPERTENSO	21
USO RACIONAL DE MEDICAMENTOS ANTIBIOTICOS	21
CONTROL DE FECHAS DE VENCIMIENTO DE MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MEDICOS	13
TOTAL	723

Durante el año 2025, COODESCOR logró capacitar a 723 profesionales en 5 Empresas Sociales del Estado con servicio farmacéutico tercerizado.

Los temas con mayor número de asistentes fueron: administración segura de medicamentos, dilución de medicamentos y cálculo de dosis de medicamentos, para un total de 61 por cada tema; continuo se encuentran Identificación segura de medicamentos semaforización (LASA) y dispositivos médicos por nivel de riesgo, programa de farmacovigilancia, programa de reactivovigilancia y programa de tecnovigilancia, es de resaltar que los últimos 4 temas se consideran de obligatorio cumplimiento para todo el personal asistencial de la ESE, de acuerdo a la resolución 3100 de 2019.

ESE SANDIEGO



ESE HOSPITAL LOCAL DE MONTELIBANO

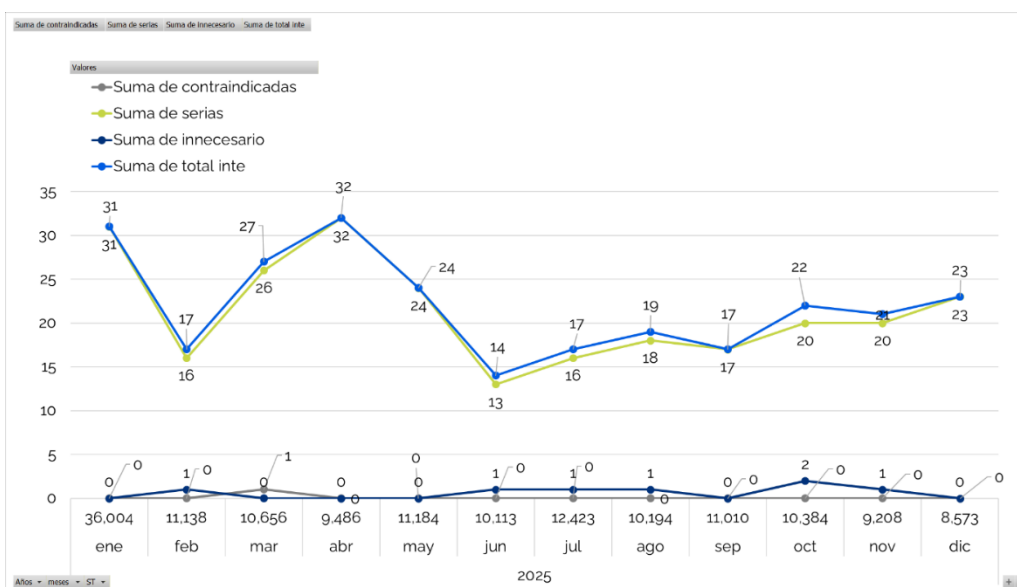


ESE CAMU IRIS LOPEZ DURAN



- Seguimiento y reporte de interacciones farmacológicas**

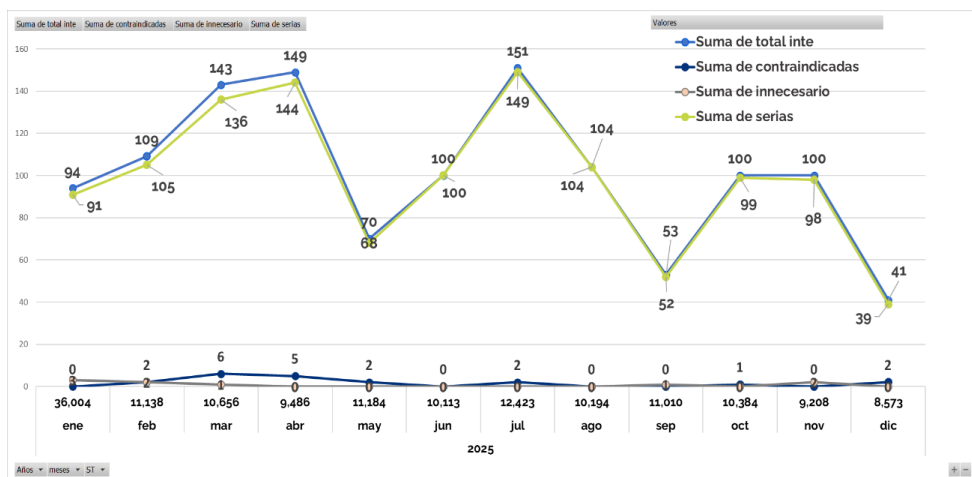
Las interacciones farmacológicas, causa frecuente de errores de medicación, pueden afectar negativamente la salud del paciente. En 2025, COODESCOR implementó seguimiento y reporte mensual de estas interacciones, cruzando RIPS y órdenes médicas, para reducir errores de prescripción, fallos terapéuticos y optimizar la salud de los usuarios en las ESE asociadas.



En 2025 se identificaron y reportaron 1.478 interacciones de 339.879 RIPS, equivalente al 4,35% de las fórmulas dispensadas, evidenciando el impacto positivo de su detección y socialización a través de los medios establecidos por la cooperativa (COFYTE y reportes mensuales a las ESE). Las interacciones más frecuentes y de mayor gravedad incluyeron combinaciones como metoclopramida-tramadol, clopidogrel-amlodipino, atorvastatina-verapamilo y omeprazol-clopidogrel, las cuales presentan

riesgo serio y requieren seguimiento estrecho. Otras combinaciones con menor frecuencia o riesgo moderado también fueron reportadas, incluyendo interacciones innecesarias o contraindicadas como losartán–captopril y losartán–enalapril, lo que evidencia la relevancia del programa para prevenir errores de prescripción y optimizar la seguridad del paciente en las ESE asociadas.

• Interacciones profesionales de la ESE



En relación a las interacciones generadas por profesionales internos de las ESE, se puede apreciar un volumen considerable de 1.214 el (82%), del total de interacciones detectadas en el año 2025. Lo que nos permitió abordar en un gran porcentaje al personal médico de las ESE para su gestión y brindar seguridad a los usuarios.

5.15. Cumplimiento de indicadores de proceso

En 2025, el análisis de logística y operaciones permitió monitorear inventarios, pérdidas, satisfacción de usuarios y cumplimiento de metas, evidenciando avances en control, seguimiento y mejora continua de los servicios farmacéuticos. Los resultados reflejan el impacto de una gestión orientada al monitoreo y optimización de indicadores estratégicos.

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
Rotación de inventario	<40	25,76	En 2025, el indicador promedio de los servicios farmacéuticos se ubicó en 25,76 días, evidenciando una mejora del 11,78% respecto a 2024. Este resultado refleja la efectividad de las estrategias implementadas en la gestión de inventarios y el control de niveles

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
			de stock, orientadas a la optimización del capital de trabajo y la eficiencia operativa.
Productos no conformes	< 0,5%	0,30%	En 2025, el indicador fue de 0,30%, aumentando 0,16% comparado con el año anterior. Sin embargo, se mantiene en un nivel satisfactorio. Los defectos mayores asociados a vida útil insuficiente y deterioro físico del producto fueron los de mayor recurrencia y, por tanto, los que más impactaron al alza del indicador en este año
Pérdida de inventario	≤ \$300,000	\$ 1.003.700	El indicador se clasifica en nivel crítico, con una pérdida de \$ 1.003.700; no obstante, presenta una reducción de \$416.952 frente al año anterior. El resultado del segundo semestre estuvo impactado principalmente por vencimientos concentrados en el CEDIS, los cuales incidieron de manera determinante en el comportamiento global del indicador.
% Satisfacción de asociados	>90%	96%	El indicador de Satisfacción de Asociados registra un resultado de 96%, superando la meta establecida (>90%). Este desempeño evidencia un alto nivel de conformidad frente a los servicios evaluados y refleja cumplimiento efectivo de los estándares de calidad definidos para el periodo analizado.
Cobertura de atención a pacientes crónicos del programa de SF (%) a 2025	>10%	16%	En el 2025, el resultado fue 16%, incrementando en 5,57% comparado con el 2024, se evidenció una variación en la población caracterizada de pacientes crónicos, asociada al cierre de varios servicios farmacéuticos en 2025, lo que redujo la población objeto de atención, así como a la disminución del número de Químicos Farmacéuticos. No obstante, pese a este contexto operativo restrictivo, se logró el cumplimiento de la meta establecida.
Satisfacción de usuarios	>90%	92,54%	Para el año 2025, el indicador alcanzó un resultado de 92,54 %, lo que representa una disminución de 3,39% frente a 2024. No obstante, la percepción de los usuarios respecto a los servicios y productos farmacéuticos se mantiene en nivel satisfactorio, conforme a los parámetros establecidos.
Oportunidad en la entrega de medicamentos	≥ 99,50%	99,82%	En 2025, el indicador alcanzó un resultado de 99,82%, con una disminución de 0,07 % frente a 2024. Este desempeño evidencia una gestión eficiente del inventario, garantizando niveles óptimos de stock y minimizando la generación de pendientes en la dispensación.

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
Excelencia operacional	>90%	86,09%	Durante la vigencia 2025, el indicador registró un resultado consolidado de 86,09%, evidenciando una disminución de 3,91% frente al año anterior. La variación negativa se atribuye principalmente al desempeño observado en el segundo trimestre, donde los servicios farmacéuticos de San Carlos, Montelíbano y Tierralta presentaron resultados significativamente inferiores al estándar esperado, impactando de manera directa y sustancial el promedio del indicador.
Cumplimiento de consultas de SFT	≥ 79%	100%	En 2025, el indicador se mantuvo en 100%. Se realizó seguimiento a 36 pacientes con PRM, garantizando segunda consulta y priorizando los casos con dificultades en la adherencia y efectividad del tratamiento, asegurando continuidad y oportunidad en la intervención farmacéutica.
PRUM solucionados por SFT	≥ 79%	91%	En el 2025, el indicador alcanzó un 91%, con una disminución del 9% respecto a 2024, manteniéndose en estado satisfactorio. Del total de 48 casos presentados, 44 fueron resueltos, los casos no resueltos corresponden a falta de suministro por parte del gestor farmacéutico externo
RNM solucionados por SFT	≥ 79%	100%	El indicador alcanzó un cumplimiento del 100%, evidenciando la resolución efectiva de los 6 casos presentados. El resultado refleja un desempeño óptimo y sostenido, manteniendo el indicador en estado satisfactorio,
Oportunidad de SFT	≥ 79%	92%	Durante la vigencia 2025, el indicador alcanzó un cumplimiento del 92%, manteniéndose en nivel satisfactorio. Se ejecutaron 54 intervenciones farmacéuticas, de las cuales 50 fueron resueltas de manera efectiva, evidenciando una adecuada capacidad de gestión y cierre de los casos identificados.
Vigilancia de eventos adversos	= > 90%	100%	El indicador se mantuvo en 100%, conservando el mismo nivel de cumplimiento alcanzado en la vigencia anterior, como resultado del fortalecimiento de acciones interdisciplinarias desarrolladas en las ESE, tales como capacitaciones y difusión de material educativo orientado a promover la seguridad en la atención. Durante el periodo evaluado, se registraron 223 eventos e incidentes adversos
Cumplimiento del servicio farmacéutico	≥ 90%	87,88%	En el 2025, el promedio fue 87.88%, aumentó 1.72% respecto a 2024. No obstante, el resultado se vio limitado principalmente por debilidades en la oportunidad del cierre de observaciones y por inconvenientes asociados a condiciones de infraestructura,

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
Ventas mensuales	x ≥ \$1.500.000.000	\$ 1.159.594.347	Durante la vigencia 2025, las ventas mensuales registraron un promedio de \$1.159.594.347, evidenciando una disminución frente al año 2024. No obstante, pese a la variación negativa en el comportamiento, el indicador se mantiene dentro del nivel aceptable.

5.16. Necesidades de recursos del proceso y formación para el personal

Recursos

Recursos	Cantidad (si aplica)	Justificación
Fortalecer el software o adquirir uno que mínimo cuente con lo que se tiene actualmente.	N/A	Constantemente presentó caídas, generando atrasos en digitación, fallas en el proceso de facturación, en la generación de los archivos planos RIPS y dificultad en rendimiento.
Contar con una o varias IA pagas que permita optimizar el trabajo.	N/A	Ofrecen mejores opciones y servicios.
Espacio físico zona de recepción CEDIS	N/A	Contar con un espacio óptimo de recepción, que permita la revisión adecuada y el despliegue necesario de los lotes, muestras y demás productos objeto de recepción técnica, a fin de mejorar los tiempos de dicha actividad y minimizar los posibles errores asociados a la misma.
Espacio físico zona de packing y almacenamiento de pedidos terminados CEDIS.	N/A	Contar con un espacio óptimo para la revisión y empaque de pedidos, que permita un proceso adecuado, a fin de mejorar los tiempos de dicha actividad y minimizar los posibles errores asociados a la misma.
Implementación de una herramienta en el software que permita registrar y monitorear los tiempos de ejecución de los diferentes procesos realizados en el CEDIS.	N/A	Se propone desarrollar una herramienta en el software que permita registrar los tiempos empleados por cada usuario en los procesos de recepción, picking y packing. Esta funcionalidad permitirá realizar un seguimiento más preciso de las actividades operativas, facilitar la medición del desempeño y contribuir a la identificación de oportunidades de mejora en la eficiencia de los procesos del CEDIS.

Formación

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
Curso de Excel básico e intermedio con énfasis en IA.	N/A	Auxiliares logísticos CEDIS Auxiliar Logístico Farmacias. Funcionarios de los servicios farmacéuticos	Mejorar las capacidades del personal, para el manejo de la herramienta.
Normativa sobre RIPS-FEV en Salud en Colombia	N/A	Funcionarios del área de operaciones	Esta capacitación permitirá al equipo mantenerse actualizado en los lineamientos establecidos por el Ministerio de Salud y Protección Social y la DIAN, asegurando el cumplimiento normativo y la adecuada implementación de los procesos relacionados con la facturación y el reporte de servicios en salud.
Normativa sobre Dispensación y Facturación No PBS	N/A	Funcionarios del área de operaciones	El conocimiento actualizado sobre la normativa de dispensación y facturación No PBS es clave para una toma de decisiones, al comprender a profundidad los requisitos normativos, los procedimientos administrativos y las implicaciones financieras de estos procesos.
Lenguaje de señas	N/A	Funcionarios del área de operaciones	Eliminar la barrera de acceso a los usuarios que presenten discapacidad y es vital para la inclusión de las personas sordas en la sociedad. Adicionalmente es un requerimiento normativo.
Capacitación sobre el manejo de IA	N/A	Funcionarios del área de operaciones	La IA permite automatizar tareas repetitivas de muchas más y libera tiempo de los funcionarios para enfocarse en

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
			actividades estratégicas de mayor valor institucional.

5.17. Logros

- Se implementó el uso de sellos personalizados para los auxiliares logísticos del CEDIS, con nombre y cédula, con el fin de agilizar la firma de guías y facturas durante la recepción de mercancía. Asimismo, se incorporó un sello fechador para registrar la fecha de recibido y mejorar la organización del proceso.
- Se instalaron seis nuevas lámparas en la parte posterior del nivel inferior de las estanterías y se reubicaron dos en la parte anterior, mejorando significativamente las condiciones de iluminación en los pasillos.
- Se implementó en el proceso de recepción un aplicativo en Excel, desarrollado por un auxiliar logístico del CEDIS, que permite validar la información del acta de recepción y detectar inconsistencias en costos y fechas de vencimiento, facilitando la corrección oportuna y evitando reprocesos.
- Se mejoró la dotación de calzado mediante el uso de punteras de seguridad removibles que pueden utilizarse con tenis, garantizando protección en las labores operativas sin afectar la comodidad de los colaboradores.
- Con la actualización de roles, la directora técnica fue designada como Coordinadora del CEDIS (E) y un auxiliar logístico asumió la coordinación de despachos mediante rotación mensual. Esta medida permite optimizar el tiempo de la directora técnica, garantizar la continuidad de los procesos operativos y delegar algunas funciones a los analistas de servicios farmacéuticos.
- Se implementó un aplicativo que automatiza la reevaluación trimestral de proveedores, reduciendo significativamente el tiempo del proceso y generando una base de consulta para validar los niveles de inspección de la mercancía recibida y apoyar la toma de decisiones en la recepción.
- Se asignaron más separadores en los estantes de dispositivos médicos (sondas y tubos), optimizando el uso de espacios previamente subutilizados.
- Gracias a su experiencia en auditoría de servicios farmacéuticos, el área de Logística y Operaciones brindó apoyo técnico a la Fundación Panzenú

y a la ESE Hospital San Diego de Cereté, identificando hallazgos y oportunidades de mejora. Para ello se aplicó una lista de chequeo basada en la normatividad de habilitación y se elaboraron informes de resultados; en el caso de la Fundación Panzenú, se presentó además un plan de mejoramiento para fortalecer el servicio farmacéutico.

- Se desarrolló una herramienta en Excel para el análisis de contratos capitados y por evento, facilitando la evaluación de costos y facturación y fortaleciendo la toma de decisiones administrativas y financieras.
- Al cierre de 2025 se optimizó el archivo en Excel "FO-200-39 Devoluciones entre centros de operación", incorporando controles de acceso y el histórico de consumos de los últimos cuatro meses con existencias consolidadas. Esta mejora permite mayor trazabilidad de consumo e inventario y facilita la toma de decisiones sobre solicitudes y traslados de productos.
- Los analistas de servicios farmacéuticos optimizaron diversos archivos en Excel, mejorando su funcionalidad y presentación para fortalecer la eficiencia operativa y la confiabilidad de los datos. Las mejoras permitieron automatizar cálculos y análisis en herramientas como indicadores de rotación, aplicativos de pedidos, análisis de convenios, registro de fórmulas e informes de inactivos, sobre inventario y próximos vencimientos.
- A pesar de las dificultades presentadas en 2025, se cumplió el 100% de las auditorías de procesos programadas, logro que no se había alcanzado en años anteriores. Este resultado se favoreció por el ajuste en la periodicidad de las auditorías, que pasó de bimensual a trimestral, permitiendo una mejor planeación.
- Se evidenció una mejora significativa en la rentabilidad global del servicio farmacéutico, que pasó del 36,38% en 2024 al 44,73% en 2025, resultado de una gestión más eficiente de costos, mejor estructuración contractual y control en el uso de contratos capitados.
- Se cumplió con la mayoría de las reuniones del Comité de Farmacia y Terapéutica, garantizando continuidad en la gestión y seguimiento de los temas tratados.

5.18. Oportunidades de mejora

- Documentar un protocolo para el cierre de servicios farmacéuticos en Coodescor, con el fin de optimizar la gestión operativa y administrativa mediante directrices claras para cada etapa del proceso.

- Mejorar la gestión de inventarios mediante una herramienta de pedidos que minimice la interacción con las farmacias, reduzca sobreinventarios e inactivos y garantice la disponibilidad oportuna de insumos.
- Diseñar e implementar una única lista de chequeo que integre las auditorías a los servicios farmacéuticos y de almacenamiento, con el fin de optimizar tiempos, estandarizar criterios y fortalecer el control y la trazabilidad de los hallazgos y planes de mejora.
- Fortalecer los procesos, informes e indicadores del área mediante el uso de herramientas de inteligencia artificial para análisis de datos, automatización de reportes y generación de alertas, optimizando la toma de decisiones y la eficiencia operativa.
- Adquirir un lector de códigos de barras adicional para el área de recepción, con el fin de agilizar el proceso cuando se presenta alto volumen de mercancía.
- Dotar al área de recepción con un escritorio plegable pequeño para apoyar el proceso cuando se reciba alto volumen de mercancía.
- Instalar lámparas en los pasillos del CEDIS que presentan deficiencias de iluminación, para mejorar la visibilidad y facilitar las labores operativas.



Coodescor
Garantía de Eficiencia y Calidad

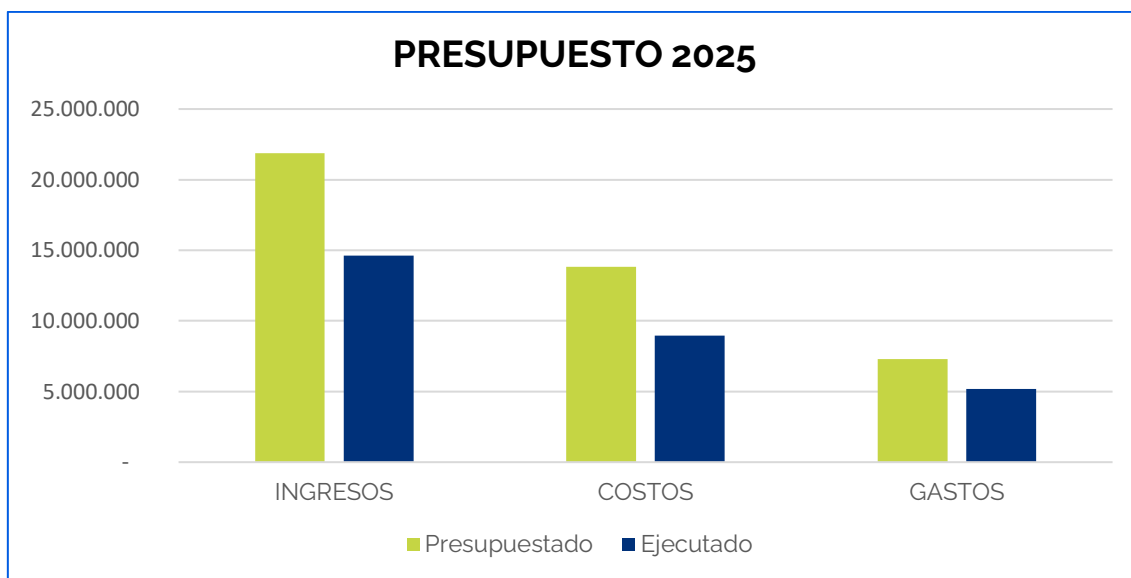
INFORME FINANCIERO



6. DIRECCIÓN FINANCIERA

6.1. Ejecución del presupuesto

La ejecución del presupuesto durante la vigencia 2025 presentó debilidades relevantes en los principales rubros que inciden directamente en el resultado del período. En términos generales, se evidenció una ejecución inferior al 100 % en los ingresos, costos y gastos, reflejando desviaciones significativas frente a lo inicialmente presupuestado.



Al analizar los principales componentes del presupuesto aprobado para 2025, se identificaron las siguientes variaciones relevantes:

- **Ventas netas**

Para el año 2025 se presupuestaron \$21.719 millones de los cuales se ejecutó el 65% equivalente a \$14.112 millones, las ventas correspondientes a la oficina principal fueron presupuestadas por un valor superior a \$5.600 millones, logrando una facturación aproximada de \$6.400 millones, lo que representa una variación positiva frente a lo proyectado. No obstante, este comportamiento favorable fue contrarrestado por el bajo desempeño de los ingresos provenientes de los servicios farmacéuticos.

Dichos servicios se presupuestaron en más de \$16.330 millones; sin embargo, durante el período solo se facturaron aproximadamente \$7.700 millones, lo que representa una disminución del 35,7 %. Esta variación negativa obedece principalmente al cierre de los servicios farmacéuticos en los municipios de Montería, La Apartada, Puerto Escondido, Puerto Libertador y Tierralta.

- **Costos de ventas**

El costo de ventas presentó una disminución del 35,1 % frente a lo presupuestado, equivalente a \$4.857 millones. Esta variación está directamente relacionada con la reducción en el consumo de los usuarios de los servicios farmacéuticos, derivada de la terminación de contratos con las Empresas Sociales del Estado (ESE) asociadas.

- **Gastos**

Durante la vigencia 2025 se implementaron medidas de control que permitieron una contención significativa del gasto, alcanzando una ejecución del 28,92 % frente a lo presupuestado, lo que representa un valor aproximado de \$2.115 millones.

Dentro de este rubro, el componente con mayor impacto en el resultado del período corresponde a los gastos por beneficios a empleados, de los cuales se ejecutó el 70,9 % de lo presupuestado, equivalente a \$2.804 millones, constituyéndose en el principal factor de presión sobre el resultado financiero del ejercicio.

6.2. Resultados del ejercicio

Los resultados obtenidos por la cooperativa durante la vigencia 2025 ascienden a \$471.716.018, los cuales, al ser comparados con los resultados generados en el mismo período del año 2024, reflejan un incremento del 66%, equivalente a \$187.695.643, tal como se detalla en la tabla comparativa correspondiente.

ESTADO DE RESULTADO				
CONCEPTO	2025	2024	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Ingresos Ordinarios	14.117.820.052	19.291.457.297	-5.173.637.245	-26,82%
Ganancias	517.437.929	175.009.851	342.428.078	195,66%
Costo de Venta	8.963.545.987	12.720.066.245	-3.756.520.258	-29,53%
Gastos Administrativos	2.583.289.109	2.704.642.710	-121.353.601	-4,49%
Gastos Ventas	2.616.706.867	3.757.737.819	-1.141.030.952	-30,36%
Excedentes	471.716.018	284.020.375	187.695.643	66,09%

Entre 2025 y 2024, los ingresos disminuyeron \$5.174 millones por el cierre de servicios farmacéuticos y pérdidas en la oficina principal, parcialmente compensados por reintegros de cuentas por cobrar (\$380 millones) y

resultados positivos de servicios activos. El costo de ventas cayó 29,5%, explicado por la menor demanda tras el cierre de Vida Sinú. Los gastos administrativos y de ventas disminuyeron 19,5% por retiro de personal y control de egresos, contribuyendo a la sostenibilidad financiera.

6.3. Inversiones

Aunque la recuperación de cuentas por cobrar afectó la liquidez en 2025, la cooperativa realizó inversiones para garantizar cumplimiento financiero, constituyendo cuatro CDT por \$790 millones en total, de los cuales \$200 millones se mantuvieron al cierre para respaldar gastos operativos y compromisos de 2026.

INVERSIONES					
Entidad	2025	2024	Variación Absoluta	Variación Relativa	Rendimiento
BANCOLOMBIA	700.000.000	0	700.000.000	100,00%	3.256.764
BANCO DE BOGOTA	90.000.000	200.000.000	-110.000.000	-55,00%	584.910
TOTAL	790.000.000	200.000	590.000.000	45%	3.841.674

En 2025, los aportes sociales a ALIANZCOOP aumentaron, manteniendo la participación de la cooperativa en el sector solidario y fortaleciendo su gestión, negociación y posicionamiento institucional.

6.4. Cuentas por pagar

Al 31 de diciembre de 2025, las cuentas por pagar reflejaron una disminución significativa en comparación con el cierre del año 2024.

- Cuentas por pagar a proveedores: Finalizaron en \$1.712.462.908, lo que representa una importante reducción respecto a los \$4.655.038.779 registrados al finalizar 2024.
- Cuentas por pagar a otros acreedores: Descendieron a \$546.792.544, en comparación con los \$803.140.825 al cierre de 2024.

La diferencia en cuentas por pagar se debió al cierre de farmacias en varias ESE, lo que redujo ventas y gastos operativos. A pesar de esto, se estabilizó la situación crítica de 2024 gracias al mayor cumplimiento de pagos de asociados y la incorporación de nuevos clientes no asociados, restaurando liquidez y relaciones comerciales.

6.5. Gestión de cartera

Al cierre del ejercicio, la cartera de clientes finalizó en \$6.718.995.670. Es importante destacar que esta cifra se constituye principalmente por saldos con una antigüedad superior a 90 días, de los cuales \$1.243.733.478 corresponden a cartera en proceso de cobro jurídico.

En comparación con el año anterior, se registró una disminución considerable en el saldo total de la cartera, que finalizó en \$8.112.507.232 en 2024. Esta reducción fue generada principalmente por:

- El cierre de varios servicios farmacéuticos.
- El pago total de la cartera en proceso de cobro jurídico por parte de las ESE CAMU San Pelayo y CAMU Buenavista.
- El buen comportamiento de pago demostrado por algunas de las ESE asociadas.

A pesar de esta disminución global, la Entidad continúa presentando un alto nivel de vencimiento en la cartera debido a diversas situaciones adversas, entre las que se encuentran:

- La imposibilidad de algunas ESE de saldar deudas de vigencias anteriores hasta que se les realicen los respectivos desembolsos.
- La inclusión de cartera de clientes (asociados y no asociados) en cobro jurídico, específicamente de la ESE CAMU Cornelio Valdelamar y la ESE Hospital San Juan de Sahagún.
- El incumplimiento en los compromisos de pago por parte de la ESE Hospital San Nicolás de Planeta Rica, la ESE Hospital Local de Puerto Libertador, la ESE CAMU Santa Teresita de Lorica y Clínica Montería, esta última en proceso jurídico.
- Agentes externos, como la crisis que atraviesa el sector salud desde el año 2024.

EDAD CARTERA	PORCENTAJE	VALOR
VIGENTE	23,19%	\$ 1.558.023.576
1 A 30 DIAS	6,86%	\$ 460.649.138
DE 31 A 60 DIAS	3,88%	\$ 260.797.654
61-90 DIAS	3,05%	\$ 204.837.482
MAYOR A 90 DIAS	63,03%	\$ 4.234.687.820

6.6. Recaudos

Durante el año 2025, el recaudo total alcanzó la cifra de \$13.787.171.846, lo que representa un 62.57% de la meta establecida. Este resultado refleja una tendencia a la baja significativa en comparación con el recaudo del año 2024, el cual finalizó en \$15.415.799.012.

Esta situación crítica es multifactorial y se divide en factores externos e internos:

1. Factores Externos (Crisis del Sector Salud)

La principal causa externa radica en la crisis actual del sector salud, la cual obedece a una compleja combinación de factores, incluyendo:

- Desfinanciamiento y Deficiencia Financiera.
- Intervenciones de Entidades Promotoras de Salud (EPS).
- Crisis de las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS) y de Cartera.
- Aumento de la Judicialización y Barreras de Acceso.
- Impacto de Decisiones Políticas, Corrupción y Fallas Estructurales.

2. Factores Internos (Situación de Cartera)

Respecto a las causas internas, se destaca la morosidad y el cierre de servicios de clientes clave:

Clientes Asociados con Servicios Cerrados:

La ESE CAMU Santa Teresita de Lórica y la ESE Hospital San Nicolás de Planeta Rica, cuyos servicios farmacéuticos fueron cerrados en 2024, han sido renuentes a saldar sus altas deudas pendientes, y aun cuando el Hospital San Nicolás, firmó acuerdo de pago en enero de 2025, este fue incumplido. La ESE CAMU Santa Teresita de Lórica estaba haciendo abonos mensuales de 30 millones, sin embargo, suspendió los pagos en el 2025 ante condición de riesgo de la ESE y paso a proyecto de saneamiento fiscal.

Adicionalmente, el cierre de los servicios farmacéuticos de otras cinco ESE asociadas en 2025 ha generado un impacto. De estas, cuatro aún mantienen carteras pendientes de pago, entre las que se encuentran:

- ESE Hospital Local de Puerto Libertador.
- ESE CAMU Cornelio Valdelamar (con la cual se inició un proceso jurídico en octubre).
- ESE CAMU La Apartada.

- ESE Hospital San José de Tierralta (actualmente en proceso de saldar la totalidad de su deuda).

Cientes No Asociados con Alta Morosidad

Se menciona a la Clínica Central, que a pesar de los persistentes procesos de cobro, no ha mostrado intención de pago para saldar su cartera morosa.

Acontinuacion se presenta recaudo detallado:

META DE RECAUDO PARA TESORERIA AÑO 2025							
MES	META	RECAUDO DEL 1 AL 15	%	RECAUDO DEL 16 AL 30	%	TOTAL RECAUDO	TOTAL %
ENERO	\$ 2.056.137.013,20	\$ 929.088.163	45,19%	\$ 452.535.920	22,01%	\$ 1.381.624.083	67,20%
FEBRERO	\$ 2.160.491.914,20	\$ 927.050.002	42,91%	\$ 452.535.920	20,95%	\$ 1.379.585.922	63,86%
MARZO	\$ 2.021.551.292,10	\$ 866.660.246	42,87%	\$ 151.408.525	7,49%	\$ 1.018.068.771	50,36%
ABRIL	\$ 2.018.558.582,10	\$ 1.349.494.935	66,85%	\$ 490.313.020	24,29%	\$ 1.839.807.955	91,14%
MAYO	\$ 1.696.099.174,50	\$ 633.469.561	37,35%	\$ 384.501.743	22,67%	\$ 1.017.971.304	60,02%
JUNIO	\$ 1.722.330.459,60	\$ 569.344.406	33,06%	\$ 291.077.178	16,90%	\$ 860.421.584	49,96%
JULIO	\$ 1.775.611.761,00	\$ 832.585.554	46,89%	\$ 225.640.139	12,71%	\$ 1.058.225.693	59,60%
AGOSTO	\$ 1.775.922.981,60	\$ 506.379.562	28,51%	\$ 559.222.596	31,49%	\$ 1.065.602.158	60,00%
SEPTIEMBRE	\$ 1.763.787.827,70	\$ 386.917.244	21,94%	\$ 914.478.250	51,85%	\$ 1.301.395.494	73,78%
OCTUBRE	\$ 1.753.042.779,90	\$ 798.058.895	45,52%	\$ 296.581.588	16,92%	\$ 1.094.640.483	62,44%
NOVIEMBRE	\$ 1.576.380.641,40	\$ 320.249.064	20,32%	\$ 573.054.624	36,35%	\$ 893.303.688	56,67%
DICIEMBRE	\$ 1.569.030.685,50	\$ 445.554.451	28,40%	\$ 430.970.260	27,47%	\$ 876.524.711	55,86%

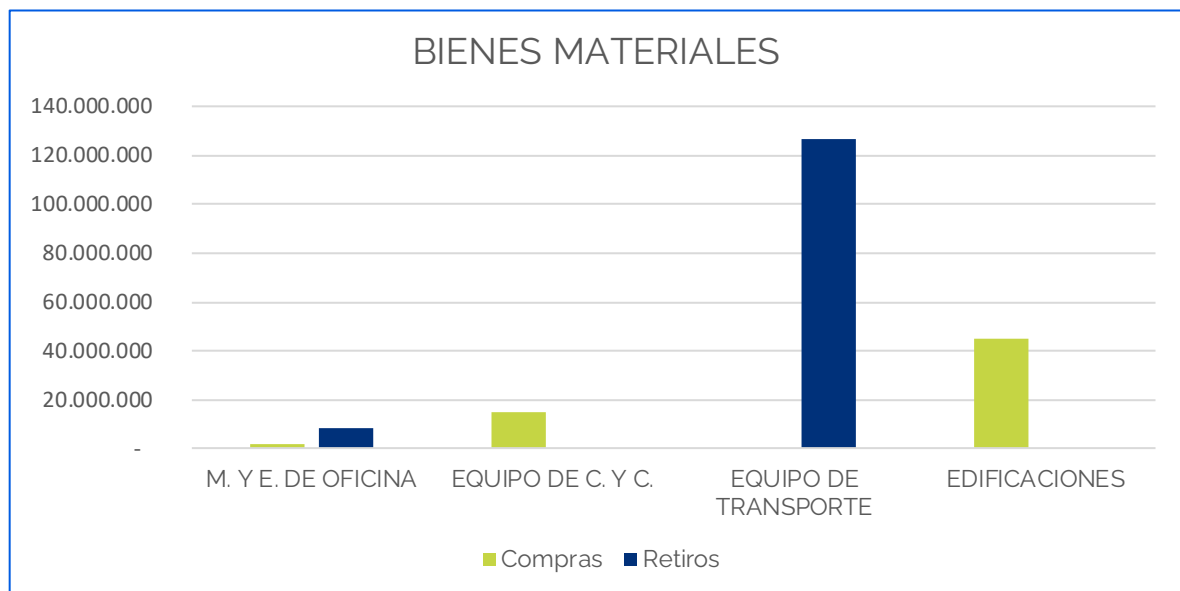
6.7. Patrimonio

Al cierre de 2025, la cooperativa fortaleció su patrimonio y reservas gracias a la distribución de excedentes y aportes sociales, reflejando confianza de los asociados. El superávit y ajustes NIIF se mantuvieron estables, y el resultado del ejercicio aumentó por los excedentes y reintegros de provisiones, fortaleciendo la estructura financiera. A continuación, se presentan las cifras comparativas 2025 vs. 2024.

CONCEPTO	2025 (\$)	2024 (\$)	VARIACION ABSOLUTA (\$)
CAPITAL SOCIAL	447.332.456	424.886.712	22.445.744
RESERVAS	2.195.868.406	2.094.757.152	101.111.254
FONDOS	2.007.128.952	1.975.886.710	31.242.242
SUPERAVIT	3.135.578	3.135.578	0
AJUSTES POR CONVERGENCIA NIIF	753.822.810	753.822.810	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	471.716.018	284.020.375	187.695.643
TOTAL	5.879.004.220	5.536.509.337	342.494.883

6.8. Gestión de activos

En 2025 se realizaron inventarios físicos de activos fijos para verificar existencia, estado y uso, identificando bienes deteriorados o obsoletos para retiro. Se implementaron estrategias de identificación y trazabilidad, aunque no se alcanzó el 100 % por limitación de personal; la actividad se continuará en 2026. Las variaciones en los activos reflejan retiros, nuevas adquisiciones y mejoras.



6.8. Cumplimiento legal

REQUISITO LEGAL	ESTADO	OBSERVACIONES
Renta y Complementarios:	SATISFACTORIO	se presentó el día 10 de mayo de 2025 cancelando el 20% de los excedentes susceptibles de repartición, la primera cuota por valor de \$28.229.000 fue cancelada el 12 de mayo y la segunda el 08 de julio de 2025 por valor de \$28.229.0000
Impuesto al Valor Agregado	SATISFACTORIO	este impuesto fue cancelado en periodos cuatrimestrales, para el 2025 se presentaron y cancelaron 3 declaraciones de IVA.
Retención en la Fuente	SATISFACTORIO	este impuesto se practicó en los pagos que cumplieran con las condiciones exigidas por el gobierno para retener estos rubros, en total en el año 2025 se presentaron y pagaron 12 declaraciones mensuales
Industria y Comercio	SATISFACTORIO	este impuesto es causado por todos los centros de operación y en el 2025 se declaró

REQUISITO LEGAL	ESTADO	OBSERVACIONES
		en los siguientes municipios montería (oficina principal y farmacias en Vida Sinú), Pueblo nuevo, Valencia, Montelibano y San Antero, en el municipio de Lorica, Puerto Escondido, Puerto Libertador, La Apartada y Tierralta no sé a presento.
Impuesto al consumo de bolsas plásticas	SATISFACTORIO	Este impuesto es asumido por la cooperativa como un gasto el cual se origina en la entrega de bolsas plásticas en los servicios farmacéuticos y la oficina principal, para este año cancelamos \$70 por cada unidad entregada y para el 2026 cancelaremos \$73 por bolsa
Tasa de Contribución	SATISFACTORIO	esto no es un impuesto, pero si es una contribución periódica que se debe hacer a la superintendencia de la economía solidaria con base en el total de activos reportado en los EEFF a diciembre 31 de 2025, la cual COODESCOR debe cancelar en el mes de abril y agosto de 2025
Superintendencia de la Economía Solidaria	SATISFACTORIO	los informes presentados con este órgano de control se deben presentar cada tres meses, para el periodo 2025 se cumplió en las fechas establecidas
Información exógena	SATISFACTORIO	el día 06 de junio 2025 se presentó todos los formatos de la información exógena AG 2024 requeridos por la DIAN
DANE	SATISFACTORIO	este reporte se viene realizando desde el año 2014 donde se diligencia la encuesta con las cifras financieros del periodo anterior en el 2025 se reportó estados financieros de 2024

6.9. Punto de equilibrio

Para la vigencia 2025, el punto de equilibrio de la cooperativa —entendido como el nivel de ingresos por venta de bienes y servicios necesario para cubrir la totalidad de los egresos, sin generar utilidades ni pérdidas— se establece en \$14.163.541.963.

Este nivel de ingresos se compone de \$13.646.104.034 correspondientes a ventas netas, y \$517.437.929 provenientes de ingresos no operacionales, los cuales, en conjunto, permitirían a la cooperativa sostener su operación en condiciones de equilibrio financiero durante el período analizado.

El cálculo del punto de equilibrio constituye una herramienta fundamental para la planeación financiera y la toma de decisiones estratégicas, en la medida en que permite dimensionar el volumen mínimo de ingresos requerido para garantizar la continuidad operativa, especialmente en un contexto marcado por la reducción de ingresos derivados del cierre de servicios farmacéuticos y la necesidad de mantener un estricto control de costos y gastos.

6.10. Indicadores financieros

Se presenta a continuación el análisis del comportamiento financiero de la Cooperativa durante las vigencias 2024 y 2025 y se detallan los resultados más relevantes que explican la evolución financiera de la Cooperativa en el periodo evaluado:

INDICADOR	2024	2025	VARIACIÓN
Indicadores de liquidez			
Capital de Trabajo Neto	\$2.974.355.070	\$3.346.473.566	\$372.118.496
Razón Corriente	1,47	2,04	0,57
Prueba Ácida	1,13	1,75	0,62
Índice de Solvencia	1,85	2,73	0,88
Indicadores de endeudamiento			
Nivel de Endeudamiento	53,97%	36,58%	-17,39 pp
Indicadores de actividad			
Rotación de Cartera (días)	154	174	+20 días
Indicadores de rentabilidad			
Margen de Rentabilidad	1,47%	3,34%	+1,87 pp
Retorno sobre Patrimonio (ROE)	5,20%	8,50%	+3,30 pp

La Cooperativa presenta al cierre de 2025 una situación financiera sólida, con indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad que reflejan mejora. La liquidez es holgada con una Razón Corriente de 2,04, el endeudamiento se redujo drásticamente a 36,58% y la rentabilidad sobre el patrimonio alcanzó el 8,50%, con un ROI excepcional del 105,6%.

1. Fortalecimiento de la Liquidez (Gestión del Corto Plazo)

La Cooperativa fortaleció significativamente su capacidad de pago en el corto plazo durante 2025, mejorando todos los indicadores de liquidez.

- **Capital de Trabajo Neto:** Al cierre de 2025, la Cooperativa alcanzó un disponible de \$3.346.473.566 una vez cubiertas la totalidad de las obligaciones de corto plazo. Esta cifra representa un crecimiento del **12,5%** con respecto a la vigencia 2024, dotando a la entidad de un colchón financiero histórico para el desarrollo de sus operaciones.
- **Razón Corriente:** El indicador pasó de 1,47 veces en 2024 a **2,04 veces en 2025**. Esto significa que, por cada peso de deuda a corto plazo, la Cooperativa cuenta con \$2,04 para respaldarla.
- **Prueba Ácida:** Este indicador, que mide la capacidad de pago a corto plazo sin considerar la venta de los inventarios, se incrementó de 1,13 a 1,75 veces. Lo anterior demuestra que la Cooperativa posee la liquidez necesaria para cubrir sus pasivos de corto plazo.
- **Índice de Solvencia:** el resultado de 2,73 confirma que por cada peso de deuda total, la Cooperativa posee \$2,73 en activos para respaldarla.

2. Reducción del Endeudamiento (Gestión del Riesgo Financiero)

- **Nivel de Endeudamiento Total:** Se registró una reducción significativa en la dependencia de recursos de terceros, pasando de un 53,97% en 2024 al **36,58% en 2025**.

Por cada \$100 invertidos en activos, actualmente solo \$36,58 son financiados por acreedores externos. El porcentaje restante corresponde al **patrimonio aportado y acumulado por los asociados**, lo cual reduce la vulnerabilidad de la Cooperativa ante fluctuaciones económicas y disminuye la carga por costos financieros.

3. Rentabilidad (Generación de Valor para el Asociado)

- **Margen de Rentabilidad sobre Ventas:** Se observa una mejora en la eficiencia operativa, al pasar de un margen neto de 1,47% en 2024 a un **3,34% en 2025**.
- **Tasa de Retorno sobre el Patrimonio (ROE):** Constituye el resultado más destacado del período. Los excedentes generados durante 2025 representan una rentabilidad del **8,5% sobre el patrimonio**, superando ampliamente el 5,2% registrado en la vigencia anterior. Se evidencia, por tanto, una mayor capacidad de la Cooperativa para remunerar el capital aportado por sus asociados.

4. Punto de Control (Eficiencia en la Gestión Operativa)

- **Rotación de Cartera (Días):** Se identifica como el principal desafío a gestionar. El plazo promedio de recaudo de cartera se incrementó de 154 días en 2024 a **174 días en 2025, impactado principalmente por la cartera de cuantía alta pendiente de pago después del cierre de servicios farmacéuticos en la ESE Hospital San Nicolas, ESE Hospital Local de puerto Libertador, ESE CAMU Cornelio Valderamar y ESE CAMU Santa Teresita.**

6.1.1. Proyecciones

Basado en el principio de continuidad y asumiendo que la administración de la Cooperativa mantiene las políticas que han dado resultado (control de deuda y enfoque en rentabilidad), pero debe enfocarse aún más en la cartera.

La rotación de cartera (174 días) constituye el principal desafío, junto con la optimización del ROIC (4,18%) que, aunque positivo, presenta margen de mejora.

Si se logra reducir la cartera a un rango de 155-160 días y se mantiene la eficiencia operativa evidenciada en 2025, la Cooperativa alcanzará un ROE superior al 10%, consolidando su capacidad para generar valor real y sostenible para todos los asociados y posicionándose como una entidad financieramente robusta en el sector.

Para el 2026, el enfoque debe estar en:

- **Administración del circulante:** Acelerar la rotación de cartera para liberar efectivo y sostener la liquidez sin necesidad de nueva deuda.
- **Mantener la rentabilidad:** Aprovechar la estructura de capital más saneada (menos deuda, menos gastos financieros) para seguir mejorando el margen.
- **Crecimiento controlado:** El bajo nivel de endeudamiento (36%) le da una gran capacidad de endeudarse en el futuro si surge una oportunidad de inversión muy atractiva, aunque la tendencia actual es preferir crecer con capital propio.

6.11. Requerimientos Entidades de control

Durante la vigencia 2025, la cooperativa atendió diversos requerimientos formulados por entidades de control y autoridades administrativas, los cuales fueron gestionados de manera oportuna y conforme a la normativa vigente, sin que se presentaran observaciones pendientes o incumplimientos.

En detalle, se recibieron los siguientes requerimientos:

- **Alcaldía de Valencia:** solicitó la relación de las personas naturales y jurídicas con las cuales COODESCOR contrató la prestación de servicios ejecutados en el municipio de Valencia o realizó la adquisición de bienes en dicha jurisdicción durante el año 2024. La información requerida fue suministrada en su totalidad y el requerimiento fue atendido y cerrado a satisfacción de la entidad solicitante.
- **Superintendencia de la Economía Solidaria (Supersolidaria):** durante el año 2025 se recibieron tres (3) requerimientos por parte de este ente de control, relacionados con la explicación de cifras financieras, verificación del control de legalidad y la presentación de información financiera en formatos específicos. Todos los requerimientos fueron atendidos de manera oportuna y satisfactoria, dando cumplimiento a los plazos y lineamientos establecidos por la entidad.

La adecuada atención de estos requerimientos refleja el compromiso de la cooperativa con la transparencia, el cumplimiento normativo y la correcta gestión de la información financiera, fortaleciendo la confianza de los organismos de control y de los asociados.

6.12. Necesidades de recursos del proceso y formación para el personal

Recursos

Recursos	Cantidad (si aplica)	Justificación
Espacio exclusivo para contabilidad	1	La información financiera de la cooperativa cuenta con la confidencialidad y aseguramiento de la información que exige la economía nacional
Sistema de información contable (ERP)	1	La información de forma oportuna y no presente demoras en las consultas y limitación en la generación de información financiera
Actualización del personal que se relaciona con el proceso contable	4	Auxiliar administrativo, analista de contratación, secretaria y mensajero

Formación

Formación	Perfiles de cargo	Funcionarios	Justificación necesidad
Elaboración y presentación de información exógena AG 2025	Coordinador Contable Auxiliar Contable	2	Información requerida para el desempeño de las funciones del cargo con información actualizada.
Actualización tributaria	Coordinador Contable Auxiliar Contable Tesorero	3	Información requerida para el desempeño de las funciones del cargo con información actualizada.
Liquidación de prestaciones sociales y seguridad social	Coordinador Contable Auxiliar Contable Coordinador Talento Humano	3	Información requerida para el desempeño de las funciones del cargo con información actualizada.
Actualización en normas información financiera NIF para PYMES	Coordinador Contable Auxiliar Contable	2	Información requerida para el desempeño de las funciones del cargo con información actualizada.

6.13. Logros

- **Implementación de herramienta informativa (Aplicación Web):** Se diseñó e implementó una aplicación web informativa que permite la gestión centralizada y oportuna de los pendientes generados en los diferentes servicios farmacéuticos, facilitando el seguimiento, control y priorización de requerimientos. Esta herramienta fortalece el proceso de

compras, optimiza los tiempos de respuesta y mejora la toma de decisiones, contribuyendo a una mayor eficiencia operativa y articulación entre las áreas involucradas.

6.14. Oportunidades de mejora

- Optimizar Herramienta en Excel que permita gestionar con mayor facilidad la realización de los comités de pago y la revisión de los descuentos de proveedores por pronto pago en el proceso de tesorería.
- Optimizar reportes relacionados con cartera de clientes, fusionando las herramientas de manera que pueda simplificarse el tiempo requerido, pues actualmente hay múltiples reportes con información similar, como la gestión de cobro a reportar los días 10 y 20 de cada mes, el reporte de giros directos, los reportes de pagos realizados por clientes.
- Implementación de herramienta especializada de Talento Humano para optimizar administración de personal, nómina, evaluaciones y seguimiento de desempeño, reduciendo tiempos y recursos, fortaleciendo la planificación de gastos y asegurando una gestión más eficiente y alineada con los objetivos estratégicos y financieros.



Coodescor
Garantía de Eficiencia y Calidad

INFORME ADMINISTRATIVO



7. DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA

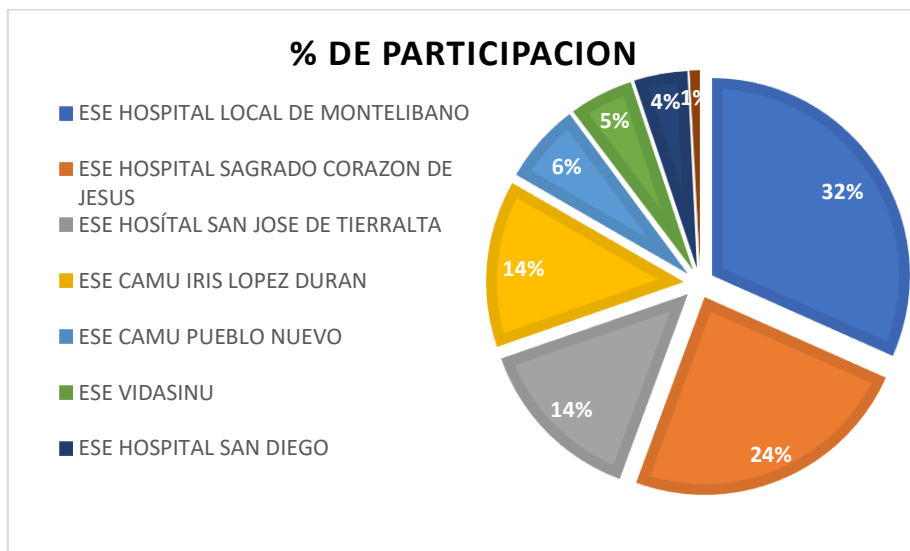
7.1. Gestión de Contratos

En 2025 se legalizaron 116 contratos (26 capitados, 32 por evento farmacéuticos y 58 por evento oficina principal), todos con CDP y RP, representando una disminución de 6,45% frente a 2024. La reducción de contratación (-35,8%, \$6.247 millones) se debió principalmente al cierre de la farmacia de la ESE VIDASINÚ, sin compensación por nuevos servicios de igual volumen.

CONTRATACIÓN 2025				
DESCRIPCIÓN	CONTRADO 2024	CONTRADO 2025	RECONOCIDO 2024	RECONOCIDO 2025
CAPITADO	10.022.958.567	3.353.010.063	9.880.630.008	3.215.625.774
EVENTO SF	4.775.500.000	4.851.746.733	4.394.459.282	4.520.947.860
EVENTO OP	2.669.860.926	3.016.258.525	2.670.617.861	2.776.584.221
TOTAL	17.468.319.493	11.221.015.321	16.945.707.151	10.513.157.855
DIFERENCIA	6.247.304.172		6.432.549.296	
%	-35,76%		-37,96%	

En 2025, algunas ESE exigieron nuevos requisitos para radicación de facturas, lo que requirió mayor acompañamiento en supervisión y ejecución contractual. Se inició el cargue en SECOP II de la ESE Hospital Sagrado Corazón de Jesús, mejorando trazabilidad, pero no se participaron nuevas convocatorias por falta de garantías de pago e indicadores financieros poco ajustados.

Las ESE Hospital Local de Montelíbano, Hospital Sagrado Corazón de Jesús, Hospital San José de Tierralta y CAMU Iris López Durán concentraron aproximadamente el 83% de la contratación y facturación de los servicios farmacéuticos.



A inicios de 2025, la operación farmacéutica enfrentó retos por la no continuidad de contratos con varias ESE, representando cerca del 9% de la facturación, y especialmente por la no renovación con ESE VIDASINÚ (33% de ingresos) y ESE Hospital San José de Tierralta, afectando sustancialmente los ingresos proyectados. Durante el período se ajustó la estructura contractual, eliminando modalidades como tercerización y cápita, y formalizando convenios de asociación para la operación de servicios farmacéuticos, fortaleciendo la seguridad jurídica, reduciendo riesgos regulatorios y alineando la operación con el marco normativo vigente.

7.2. Convenio de cooperación

En el marco de la actualización contractual conforme a los nuevos lineamientos normativos aplicables al gestor farmacéutico, también fue necesario realizar ajustes en la naturaleza jurídica de los instrumentos interadministrativos suscritos con las ESE.

En este contexto, se pasó de la figura de convenio interadministrativo a convenio de cooperación, con el propósito de fortalecer la coherencia jurídica del vínculo y precisar el alcance de las responsabilidades de cada parte.

Dentro de los cambios más significativos se destacan:

- La definición expresa del rol de COODESCOR como operador del servicio farmacéutico, en el marco de un esquema de cooperación.

- La claridad en los beneficios derivados de la suscripción del convenio, particularmente en relación con el acceso a los diferentes fondos con los que cuentan las ESE al contratar con la cooperativa.
- La estructuración del convenio como instrumento marco sin vencimiento rígido, permitiendo mayor estabilidad jurídica y continuidad operativa, sujeto a las condiciones pactadas por las partes.

A continuación, se detallan los convenios de cooperación suscritos durante la vigencia 2026:

CONVENIOS DE COOPERACION 2025					
ENTIDAD	NUMERO	FECHA DE SUSCRIPCION	FECHA DE VENCIMIENTO	DURACION	FECHA DE REVISION
ESE CAMU PUEBLO NUEVO	001-2025	1/2/2025	N/A	INDEFINIDO, mientras la entidad sea asociada	feb-25
ESE HOSPITAL SAGRADO CORAZON DE JESUS	001-2025	1/2/2025	N/A	INDEFINIDO, mientras la entidad sea asociada	feb-25
ESE HOSPITAL LOCAL DE MONTELIBANO	001-2025	1/2/2025	N/A	INDEFINIDO, mientras la entidad sea asociada	feb-25
ESE CAMU SAN ANTERO	001-2025	1/2/2025	N/A	INDEFINIDO, mientras la entidad sea asociada	feb-25
ESE HOSPITAL SAN JOSE DE TIERRALTA	001-2025	1/2/2025	N/A	INDEFINIDO, mientras la entidad sea asociada	feb-25
ESE HOSPITAL SAN DIEGO	001-2025	1/2/2025	N/A	INDEFINIDO, mientras la entidad sea asociada	feb-25

7.3. Contratos administrativos

a. Modalidad comodato

En concordancia con los ajustes realizados a los convenios de cooperación y con el fin de armonizar todos los instrumentos jurídicos con los nuevos lineamientos normativos aplicables, los contratos de comodato también fueron objeto de actualización.

Dentro de los cambios más relevantes se destacan:

- La definición expresa de un plazo de duración determinado, estableciéndose una vigencia de cinco (5) años, lo que brinda mayor seguridad jurídica y claridad en la relación contractual
- La alineación del objeto del comodato con la operación del servicio farmacéutico bajo el esquema institucional vigente.

COMODATOS 2025			
ENTIDAD	NUMERO	FECHA DE SUSCRIPCION	FECHA DE VENCIMIENTO
ESE CAMU PUEBLO NUEVO	NO ESPECIFICA	1/2/2025	31/1/2030
ESE HOSPITAL SAGRADO CORAZON DE JESUS	NO ESPECIFICA	1/2/2025	31/1/2030
ESE HOSPITAL LOCAL DE MONTELIBANO	NO ESPECIFICA	1/2/2025	31/1/2030
ESE CAMU SAN ANTERO	NO ESPECIFICA	1/2/2025	31/1/2030
ESE HOSPITAL SAN JOSE DE TIERRALTA	NO ESPECIFICA	1/2/2025	31/1/2030
ESE HOSPITAL SAN DIEGO	NO ESPECIFICA	1/2/2025	31/1/2030

De igual forma se continuidad con el comodato del convenio POS CONSUMO con punto azul, un poco inactivo por el cierre de varios servicios farmacéuticos.

b. Modalidad arrendamiento

Durante 2025 no se suscribieron nuevos contratos de arriendo en el área administrativa. Así mismo, se mantuvo el contrato de arrendamiento con Ubicamos, donde actualmente se encuentra ubicada la sede de archivo y el arriendo de servicios de fotocopias con EQUITECH. Estos contratos garantizaron la operatividad de los servicios farmacéuticos y la adecuada gestión documental en instalaciones externas.

c. Otras modalidades de contratación

Durante 2025 se suscribieron 14 contratos en el área administrativa para garantizar la continuidad operativa, conforme al Manual de Contratación de COODESCOR. Entre ellos se destacan asesoría jurídica, gestión de residuos, dotación institucional, mantenimiento de equipos, control de plagas,

suministro de papelería y servicios de comunicación, así como mantenimiento locativo y cambio de cubierta de la sede.

Durante la vigencia se contrataron servicios de internet con Impar TV (San Antero) e Intalnet (Valencia), mejorando la conectividad y los procesos de facturación y reporte. Además, se ajustó la infraestructura tecnológica con UNE y Colombia Móvil, se renovaron consultas restrictivas con Informa y se mantuvo el monitoreo ambiental y vehicular con Monitoreo Inteligente, fortaleciendo la capacidad tecnológica y el cumplimiento normativo.

d. Ordenes de prestación de servicio

En 2025 se emitieron 5 órdenes de servicio para el transporte de medicamentos en las rutas de la ESE VIDASINÚ durante enero, garantizando la distribución oportuna y el cumplimiento de las obligaciones hasta la finalización del contrato.

7.4. Gestión jurídica

PROCESOS 2025			
TIPO DE PROCESO	CANTIDAD TOTAL	CERRADOS	EFFECTIVIDAD
Jurídicos Entidades asociadas	8	3	38%
Jurídicos Clientes no asociados	15	0	0%
Prejuicios asociados	1	0	0%
Prejuicios no asociados	0	0	0%
Tutelas	4	1	25%
Estampilla	2	0	0%
Eps	4	0	0%
TOTAL	34	4	12%

COODESCOR registra 34 procesos con una efectividad del 12% y una cartera de difícil cobro de \$1.577.674.034. La recuperación se ve limitada por incumplimientos de entidades públicas, falta de liquidez en ESE, recursos inembargables, demoras judiciales y ausencia de bienes para ejecutar embargos, lo que prolonga los tiempos de recaudo.

7.5. Gestión de proveedores administrativos

En 2025 se evaluó el desempeño de 57 proveedores estratégicos de COODESCOR según su nivel de impacto. El 100% de los proveedores de impacto alto y medio obtuvo calificaciones superiores al 70%, ubicándose en nivel satisfactorio, y se realizaron reevaluaciones y recolección de información para fortalecer la calidad del servicio y la mejora continua en la contratación.

7.6. Gestión de infraestructura

En 2025 se realizaron mantenimientos preventivos y correctivos en infraestructuras y equipos por \$75.051.213, con un cumplimiento cercano al 100% de lo programado. Se intervinieron instalaciones, aires acondicionados, motocicletas, planta eléctrica y vehículo, mientras que algunas reparaciones locativas quedaron pendientes para 2026. También se realizó mantenimiento de extintores conforme al cronograma y a la normatividad de seguridad.

7.7. Protección de datos personales

La organización está inscrita en el Registro Nacional de Bases de Datos (RNBD) ante la SIC y cuenta con 57 bases registradas, de las cuales 30 están activas y 24 inhabilitadas por unificación o desuso. Todas fueron actualizadas a marzo de 2025. Durante el año no se recibieron quejas por protección de datos y se reportó la ausencia de reclamos, manteniendo controles de seguridad como gestión de accesos, respaldo en la nube y prevención de ciber amenazas.

7.8. Sistema de administración de lavado de activos y financiación del terrorismo

Durante 2025 se realizaron las siguientes actividades para dar cumplimiento del Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo-SARLAFT de COODESCOR, la aplicación de sus manuales y procedimientos vigentes.

- **Revisión de aplicación de políticas**

Vinculación de terceros

Durante 2025 se realizó la vinculación 25 terceros en los diferentes procesos a quienes se les ejecuto las respectivas consultas restrictivas a excepción de ESE Hospital San Diego. cómo se observa en la siguiente tabla:

Vinculados 2025				
Descripción	total	% de vinculado	total	% del total
CLIENTES	19	76%	104	18%
FUNCIONARIOS	2	8%	76	3%
PROVEEDORES COMERCIALES	2	8%	89	2%
PROVEEDORES ADMINISTRATIVO	2	8%	63	3%
ASOCIADOS	0	0%	23	0%
Total	25	100%	355	26%

Durante 2025 se continuó aplicando las políticas del SARLAFT, incluyendo conservación documental mediante TRD, control de clientes PEP de alto riesgo, verificación de vinculaciones por el Oficial de Cumplimiento y reporte de operaciones inusuales por los funcionarios. No se identificaron riesgos de lavado de activos o financiación del terrorismo. También se cumplió la política de manejo de efectivo y se realizaron 12 reportes a la UIAF por operaciones que superaron los montos establecidos.

- **Otras actividades de control y prevención del lavado de activos y financiación del terrorismo.**

Para el cumplimiento del SARLAFT se realizaron actividades como análisis de transacciones de alta cuantía, detección de operaciones inusuales mediante listas de chequeo y acciones de formación. Entre ellas, la Oficial de Cumplimiento participó en un curso sobre gestión integral del riesgo en el sector salud y se realizó la capacitación anual en SARLAFT para funcionarios con apoyo del SENA.

La capacitación en SARLAFT alcanzó una cobertura del 98%, con una sola ausencia correspondiente a una ESE inactiva. Además, se realizaron validaciones ante alertas de INFORMA, socialización de riesgos LA/FT, actividades de debida diligencia, revisión de cumplimiento de funcionarios y atención a informes de Revisoría Fiscal sobre el sistema SARLAFT.

- **Cumplimiento con la rendición de informes a la UIAF**

Durante la vigencia 2025 se realizó el reporte oportuno de la información requerida ante la UIAF, presentándose un total de 22 informes correspondientes a Reportes de Operaciones Sospechosas, Transacciones

en Efectivo, Productos y Tarjetas. Todos los reportes fueron recibidos satisfactoriamente y dentro de los plazos establecidos, sin registrar extemporaneidad, evidenciando el cumplimiento de las obligaciones del SARLAFT y el adecuado control y monitoreo de las operaciones de la cooperativa.

- **Actualizaciones normativas de la supersolidaria o pronunciamientos de la UIAF.**

En 2025 se realizó seguimiento a las disposiciones de la Superintendencia de la Economía Solidaria y la UIAF en materia de SARLAFT. En cumplimiento de las Cartas Circulares 34 y 35 de 2025, la entidad remitió oportunamente la información solicitada para un estudio sobre mitigación del riesgo LA/FT/FPADM, incluyendo una encuesta de percepción del riesgo y un formulario sobre transaccionalidad de los últimos dos años. Durante la vigencia no se presentaron cambios normativos que implicaran ajustes estructurales al SARLAFT.

7.9. Talento humano

7.9.1. Vinculación de personal

Para el año 2025 ingresaron a laborar en la cooperativa 11 funcionarios, con el fin de atender las necesidades de talento humano en cinco (5) cargos diferentes, como se detalla en la siguiente tabla:

FUNCIONARIOS CONTRATADOS POR CARGO AÑO 2025		
Cargo del funcionario	Total	%
Auxiliar de Compras	1	9,09%
Auxiliar de servicio farmacéutico	1	9,09%
Auxiliar de Ventas	1	9,09%
Director técnico de servicio farmacéutico	2	18,18%
Aprendiz	6	54,55%
Total General	11	100%

Se evidencia que el cargo con mayor número de vinculaciones fue el de Aprendiz, con 6 contrataciones, correspondientes al 54.55% del total de contratos realizados.

Esta cifra obedece al cumplimiento normativo de la cuota de contratos de aprendizaje, dada la planta de personal promedio que mantuvo la cooperativa, durante los 2 semestres del año 2025, por lo cual, debía contar con 3 aprendices, con una duración de la vinculación de 6 meses.

Durante 2025, la oficina principal realizó 8 contrataciones (72,73%), incluyendo 6 aprendices y 2 funcionarios para el área comercial y de compras. Por su parte, la farmacia de Pueblo Nuevo registró 2 contrataciones (18,18%) para el cargo de director técnico, debido al cambio solicitado por la ESE CAMU Pueblo Nuevo. Las vinculaciones se realizaron bajo diferentes modalidades de contratación.

MODALIDADES DE CONTRATACIÓN AÑO 2025		
TIPO DE CONTRATACIÓN	TOTAL	%
Contrato de Aprendizaje	6	54,55%
Contrato individual de trabajo a término fijo inferior a un año	3	27,27%
Contrato individual de trabajo por labor contratada	2	18,18%
Total general	11	100%

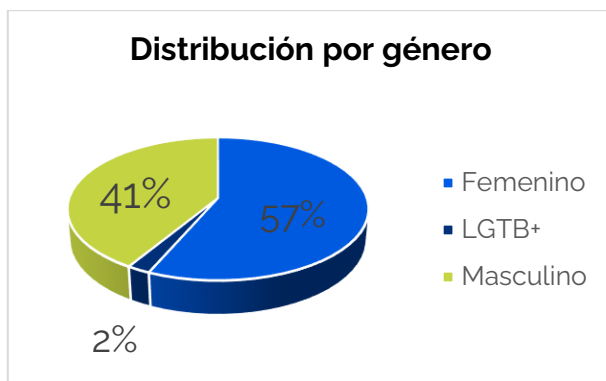
7.9.2. Procesos de selección

Durante 2025 se realizaron 10 procesos de selección para cubrir diferentes cargos en la cooperativa, logrando la vinculación de 10 aspirantes. De estas contrataciones, 9 culminaron satisfactoriamente el período proyectado, mientras que 1 persona renunció por una mejor oferta laboral, lo que representa una efectividad del 90% en los procesos de contratación.

7.9.3. Planta de Personal

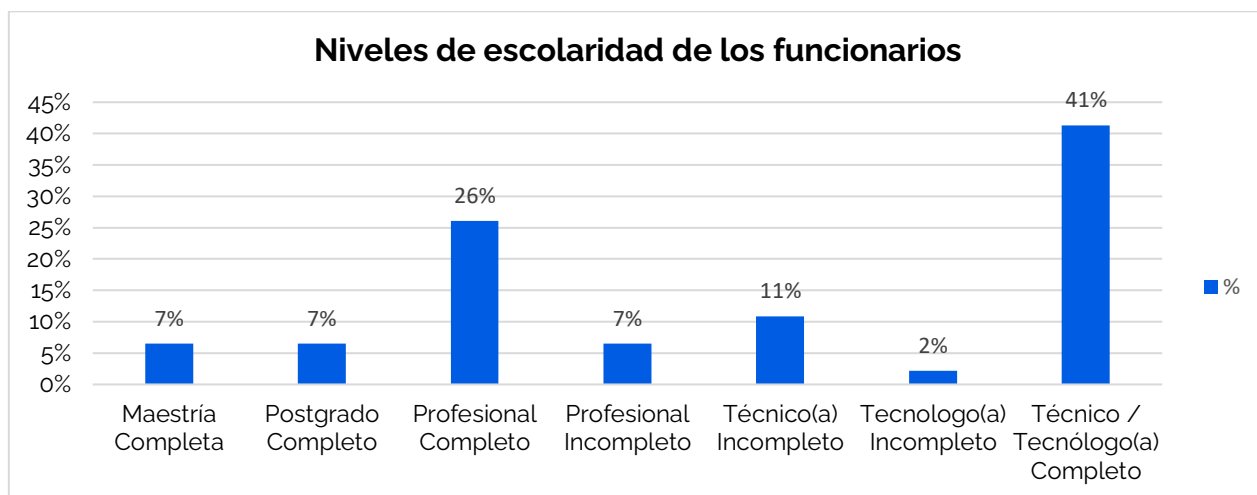
La planta de personal de COODESCOR cerró 2025 con 46 funcionarios, lo que representa una disminución del 40,25% frente a 2024 (77 funcionarios), debido principalmente al cierre de 11 servicios farmacéuticos y la consecuente

reducción de personal. En cuanto a la distribución por género, predomina el femenino con 57%, seguido del masculino con 41% y LGTBI+ con 2%.



- **Nivel de escolaridad de los funcionarios**

El nivel de escolaridad que predomina en la cooperativa es el técnico/tecnólogo con un 35%, seguido del profesional universitario con un 26%.



7.9.4. Crecimiento de personal

Durante el año 2025, siguiendo las políticas de promoción y ascenso de personal al interior de la empresa, se realizó un (1) ascenso, a la funcionaria Ariana Cantero Muñoz, quién fue promocionada como Director Comercial y Mercadeo. En cuanto al mejoramiento del perfil profesional se destaca el funcionario Carlos Carvajal Cogollo, por su titulación como Técnico en Sistemas y Redes.

7.9.5. Plan de capacitaciones

Durante el año 2025 se ejecutaron un total 63 capacitaciones de 84 programadas, para un cumplimiento en el año del 75%, quedando el indicador del plan de formación en estado aceptable.

CUMPLIMIENTO PLAN DE CAPACITACIONES 2025			
Trimestre	Capacitaciones ejecutadas	Capacitaciones programadas	Indicador
1	10	12	83,33%
2	15	26	57,69%
3	22	27	81,48%
4	16	19	84,21%
Totales	63	84	75%

El cumplimiento del plan de formación se vio afectado por la terminación de contrato de la Coordinadora de Talento Humano, la señora Melissa Perea Machado, el 26 de mayo de 2025, lo cual provocó un empalme de las actividades en curso, nivelación de las atrasadas y desarrollo de las proyectadas, alcanzado el nivel de cumplimiento informado.

7.9.6. Cumplimiento de perfiles de cargo

Durante el año 2025 se realizó la revisión general del cumplimiento de los perfiles de cargo de todos los funcionarios, pertenecientes a la formación, competencia y experiencia para desempeñar los cargos que tienen asignados. Cabe resaltar que el resultado obtenido durante dicha revisión fue positivo, ya que se obtuvo un promedio de cumplimiento de perfiles de cargo general correspondiente al 94%, como se puede observar a continuación:

CUMPLIMIENTO DE PERFILES DE CARGO		
Proceso	Porcentaje de cumplimiento 2024	Porcentaje de cumplimiento 2025
Administrativa	87%	92%
Financiera	84%	91%
Logística y Operaciones	88%	96%

CUMPLIMIENTO DE PERFILES DE CARGO		
Proceso	Porcentaje de cumplimiento 2024	Porcentaje de cumplimiento 2025
Comercial y Mercadeo	88%	92%
Gerencia	94%	98%
Porcentaje General De Cumplimiento	88%	94%

7.9.7. Evaluación de desempeño

El resultado promedio general de los funcionarios evaluados durante el año 2025 fue de 4,09 ubicándose en estado satisfactorio, bajando 0,02 la calificación global respecto al año 2024, la cual se encontraba en 4,11.

CLASIFICACIÓN DE EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO POR COMPETENCIAS Y DIRECCIÓN 2024						
Área	Competencias Corporativas		Evaluación		Calificación general	Estado
	Generales	Individuales	Funciones	Objetivos		
Administrativa	4,15	4,00	4,11	3,93	4,09	Satisfactorio
Comercial y Mercadeo	4,39	4,29	4,31	4,26	4,33	Satisfactorio
Financiera	4,55	4,22	4,46	4,78	4,47	Satisfactorio
Gerencia	4,81	4,65	4,53	4,63	4,62	Satisfactorio
Logística y Operaciones	4,07	3,99	4,01	3,58	3,97	Satisfactorio
Total general	4,17	4,06	4,11	3,84	4,09	Satisfactorio

7.9.8. Bienestar laboral

El Programa de Bienestar Laboral 2025 se ejecutó en un 90,69%, superando en 8,19% el cumplimiento de 2024. Algunas actividades no se realizaron por depender de los resultados económicos de la empresa, por lo que no se incluyeron en el cálculo del cumplimiento.

A continuación, se aprecia el cumplimiento por cada dimensión:

CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES DEL PROGRAMA DE BIENESTAR LABORAL 2025		
Dimensión	N° Actividades programadas	% de ejecución
Dimensión Familiar	10	100.0%
Dimensión Laboral	13	92.3%
Dimensión Personal	17	88.2%
Dimensión Social	3	66.6%
Total general	43	90.69%

7.9.9. Retiros De Personal

A nivel general durante el año 2025 se presentó el retiro de 39 empleados, sufriendo un aumento del 44.44% respecto al año anterior donde se desvincularon 27 personas,

SEGMENTACIÓN DE RETIRO DE PERSONAL			
Motivo	Total 2024	Total 2025	Variación
Renuncia voluntaria	11	5	-54.55%
Terminación tiempo contrato o labor	14	25	78.57%
Terminación sin justa causa	1	9	800%
Terminación con justa causa	1	0	-100%
Total general	27	39	44.44%

Durante 2025 se registraron 39 retiros de personal. La principal causa fue la terminación del contrato o de la labor contratada con 25 casos (64%), debido al cierre de varios servicios farmacéuticos. Le siguió la terminación sin justa causa con 9 casos (23%), principalmente por la reducción de operaciones y necesidad de recorte de personal. Finalmente, se presentaron 5 renuncias voluntarias (13%), identificadas mediante entrevistas de retiro.



Los motivos familiares y mejores ofertas laborales corresponden cada una al 40% de las causas que originaron las renuncias, con una frecuencia de 2 eventos por cada motivo. Por su parte se dio una renuncia por ambiente laboral, correspondiente al 20% del total del año.

7.10. TIC's

- **Cumplimiento del programa de seguridad de la información**

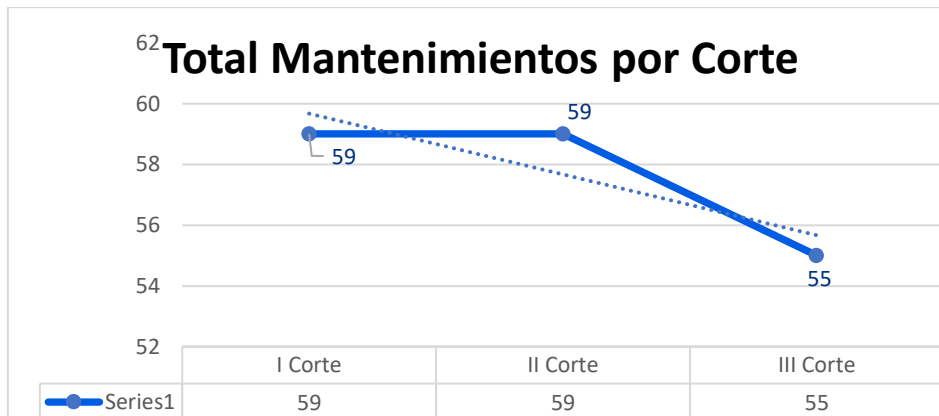
Para COODESCOR, la seguridad de la información es un objetivo estratégico que busca garantizar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos, fortaleciendo la excelencia operativa y reduciendo los riesgos asociados a los activos críticos en un entorno digital cada vez más exigente.

El sistema de seguridad de la información de COODESCOR se basa en buenas prácticas internacionales como la ISO 27001:2017 y en el cumplimiento de la normativa colombiana sobre protección de datos y delitos informáticos. Se implementan políticas de confidencialidad, integridad y disponibilidad, controles técnicos de acceso, copias de seguridad y monitoreo permanente de los sistemas. así mismo, el área de sistemas fortaleció sus capacidades mediante capacitaciones en redes, inteligencia artificial y seguridad informática, y la realización de auditorías internas de seguridad, apoyadas en herramientas especializadas como Kaspersky, para garantizar la protección, disponibilidad y mejora continua de la información.

- **Cumplimiento del plan de mantenimiento TICs**

Durante 2025, el área de sistemas realizó 173 mantenimientos preventivos a equipos de cómputo e impresoras, distribuidos en tres cuatrimestres: 59 entre

enero–abril, 59 entre mayo–agosto y 55 entre septiembre–diciembre, garantizando el funcionamiento óptimo de los equipos en la cooperativa.



- **Estado y novedades TICs**

Durante 2025, el área de sistemas apoyó diversos procesos institucionales e implementó mejoras tecnológicas y soluciones en la nube. Entre las principales acciones se destacan la migración de servidores y bases de datos a la nube con TIGO UNE, la implementación del software de gestión documental ADMIARCHI en versión web, la instalación de la planta telefónica IP ISSABEL y la renovación del antivirus Kaspersky NEXT EDR, fortaleciendo la infraestructura tecnológica y la seguridad de la información de la cooperativa.

7.11. Inversiones realizadas en Activos (2025)

La adquisición de activos fijos se realizó conforme al presupuesto aprobado, fortaleciendo la infraestructura tecnológica y la productividad organizacional. Los equipos adquiridos permitieron atender las necesidades operativas, manteniendo los costos dentro de los rangos presupuestados y evidenciando una gestión financiera eficiente. A continuación, se presenta el detalle del total de Activos adquiridos, su comportamiento mensual y su distribución según clasificación.

INVERSIÓN X TIPO DE ACTIVO	
OBSERVACION	Total (\$)
ALMACENAMIENTO NUBE	2.328.200
CELULAR	14.892.499
CERTIFICADO SSL	203.777
HOSTING	363.000
LICENCIA	28.990.751

MEDIOS AUDIOVISUALES	1.899.899
METROLOGIA	1.552.500
REPUESTOS	382.000
Total	50.268.826

7.12. Cumplimientos indicadores de proceso

Administrativo

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
<u>Oportunidad de entrega de insumos y servicios</u>	$x \geq 97,00\%$	97.17%	Tuvo un resultado satisfactorio. Se presentaron algunas entregas por fuera del plazo establecido en casos donde el proveedor se ubica en otra ciudad y la logística de compra superó los plazos del indicador.
<u>Tiempo de respuesta a comunicaciones de origen externo</u>	$x < 5$	3.1 días	Durante 2025 se tuvo un promedio de 3.1 días como tiempo de respuesta, siendo un resultado satisfactorio
Cumplimiento de procedimientos de vinculación	100%	96%	Durante 2025 se realizó la vinculación 25 terceros en los diferentes procesos a quienes se les ejecuto las respectivas consultas restrictivas a excepción de ESE Hospital San Diego.

Talento humano

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
Ausentismo administrativo	<2,0%	0,40%	Teniendo en cuenta el tiempo total de ausencias del año 2025, el indicador se encuentra en estado satisfactorio
Rotación de personal	$\leq 3\%$	4,68%	Teniendo en cuenta las renunciaciones del año, y la planta de personal promedio de los 2 semestres el indicador se encuentra en estado aceptable. Para el primer semestre se presentaron 3 renunciaciones con una planta de personal promedio de 60.5, mientras que para el segundo semestre se presentaron 2 renunciaciones con una planta de personal promedio de 45.5
Plan de capacitación	85%	75%	Teniendo en cuenta la ejecución de 63 de las 84 capacitaciones durante el año 2025, el indicador se encuentra en estado aceptable
Eficacia de las capacitaciones	85%	100%	Teniendo en cuenta las capacitaciones que se evaluaron por exámenes durante el año 2025 y la aprobación del 100% de las mismas, el indicador se encuentra en esta satisfactorio.

Indicador	Meta	Resultado	Justificación
Evaluación de desempeño	>3.8	4.09	Teniendo en cuenta el promedio de las evaluaciones de desempeño del personal durante el año 2025, el indicador se encuentra en satisfactorio.
Ausentismo administrativo	< 2%	0,40%	Teniendo en cuenta el tiempo total de ausencias del año 2025, el indicador se encuentra en estado satisfactorio
Rotación de personal	<3%	4,68%	Teniendo en cuenta las renunciaciones del año, y la planta de personal promedio de los 2 semestres el indicador se encuentra en estado aceptable. Para el primer semestre se presentaron 3 renunciaciones con una planta de personal promedio de 60.5, mientras que para el segundo semestre se presentaron 2 renunciaciones con una planta de personal promedio de 45.5

7.13. Necesidades de recursos del proceso y formación para el personal

Recursos

Recursos	Cantidad (si aplica)	Justificación
Software o herramienta digital para la solicitud de permisos	1	Optimizar, automatizar y centralizar el proceso de solicitud, aprobación y control de ausencias del personal, garantizando eficiencia administrativa y trazabilidad.

Formación

Revisar el plan de capacitación del año 2026.

7.14. Logros

- Durante el año 2025 se logró la digitalización de las historias laborales activas e inactivas, optimizando el control, seguimiento y consulta de los documentos.

7.15. Oportunidades de mejora

- Actualización del sistema de seguridad mediante la modernización de la alarma, mejoramiento del CCTV e instalación de cerca eléctrica y protectores metálicos, fortaleciendo la protección de las instalaciones.
- Implementar un sistema solar fotovoltaico en la sede principal de COODESCOR para reducir la dependencia de la red eléctrica y del generador diésel, disminuir costos operativos y garantizar mayor estabilidad energética.

- Actualizar los videos de inducción de personal, ante los cambios generados en los diferentes procesos, organigrama, y normatividad aplicable.
- Actualizar el reglamento interno de trabajo acorde a los cambios normativos.
- Aprovechar la inteligencia artificial para dinamizar la ejecución de actividades en los diferentes procesos de la empresa, y automatizar mayor número de tareas.
- Continuar con la Optimización de Software empleado en la empresa.
- Culminar procesos de solicitud de devolución de recursos pagados por conceptos de estampillas e ICA.
- Mejorar registro y seguimiento a consumos de pedidos de aseo y cafetería oficina principal.