



Informe de Gestión **2024**



INFORME DE GESTIÓN RONELLY S.A.S 2024

1. Introducción

El contexto internacional del 2024 nos deja muchas noticias, vivencias y sobre todo experiencias a todo nivel, las tensiones geopolíticas siguieron al orden del día, el conflicto entre Ucrania y Rusia siguió su curso, aunque con menos fuerza mediática. Israel siguió con su iniciativa en Gaza como respuesta al ataque de octubre de 2023.

La economía China retomó una senda de mayor crecimiento gracias a las iniciativas para generar más excedentes en la producción e impulsar las exportaciones. Sin embargo, India empieza a asomarse en la economía global con un crecimiento superior al 6% gracias a su base exportable.

Dando alcance a los temas locales, en Latinoamérica las noticias pasaron por la gran cantidad de procesos electorales y por la diferencia en el manejo y las filosofías de los diferentes países. En Argentina, el recién elegido presidente Javier Milei inició su labor titánica de mejorar las realidades macroeconómicas del país, especialmente en lo que tiene que ver con inflación, devaluación, entre otros. Pese a las protestas y demás, los resultados parecieron ser bastante buenos.

En Venezuela, luego de las “fallidas” elecciones, sigue el régimen de Nicolas Maduro, que desconoció el resultado de las votaciones mayoritarias de la oposición. México, El Salvador, Guatemala y algunos otros países tuvieron resultados electorales en donde los extremos se impusieron.

En Colombia tuvimos un año bastante retador en muchos aspectos, pese a que la inflación cedió, tuvimos retos relacionados con el financiamiento y el gasto excesivo, así como también con la baja ejecución del presupuesto. El crecimiento económico se vio afectado por una caída en las exportaciones y un bajo crecimiento en sectores clave como energía, carbón y construcción, y en general una caída en la dinámica comercial. Refiriéndonos al mercado en el que participamos, la salud tuvo un año difícil, caracterizado por recursos escasos, deudas acumuladas, bajos niveles de servicio, entre otros; sin embargo, lo que más impactó fue la insuficiencia de la UPC que puso a todo el sistema en una situación nunca vista y que redundó en bajos niveles de servicio, menos oportunidad en citas y un deterioro en indicadores claves. Otro tema de gran impacto fue las intervenciones a diferentes EPSs, el año pasado fueron intervenidas, entre otras, Sanitas, Nueva EPS y Coosalud lo cual tuvo un efecto importante en la estabilidad del sistema y llenó de nerviosismo a los diferentes actores, especialmente a los pacientes. Pacientes que no tenían claridad sobre quién, cómo y cuándo tendrían acceso a la solución de sus necesidades.

El incremento de las frecuencias ha venido siendo una característica mes a mes durante los últimos años, esto más los escasos recursos ha puesto en serios líos a muchos gestores incluido Ronelly

que tuvo que hacer un esfuerzo muy grande para conseguir los resultados que resaltaremos a continuación:

Para el 2024, Ronelly tuvo una caída esperada en sus ingresos, especialmente por la menor venta de equipos que se dieron en el año 2023 como respuesta al plan de Zentria de actualización en muchos de sus clínicas y hospitales. Lo anterior, sumado a una competencia cada vez más agresiva en términos de precios y condiciones comerciales hizo que el año en términos de venta, muestre un decrecimiento. Adicionalmente, los retos financieros del sistema mencionados anteriormente redundaron en estrategias de recaudo que impactaron directamente el volumen de ventas, es decir, en el 2024 se priorizó el flujo de caja sobre la venta. Sin embargo, Ronelly entregó un resultado de EBITDA de \$5.248 millones, redujo sus días de inventario y tras un arduo trabajo de incremento de la base de clientes, logró llegar a 111 clientes nuevos especialmente en el segundo semestre. El lado difícil del año tuvo que ver con el deterioro de la cartera, que nos obligó a hacer gestiones fuertes de cobro y apelar a la creatividad del equipo financiero y comercial para poder llevar producto a donde los pacientes lo necesitaban.

Principales hitos y logros 2024

- Nuevos contratos de comodato a 3 - 5 años dando continuidad al de insumos de nuestros representados a lo largo de la duración del contrato (2 Torres de laparoscopia, 4 equipos de energía avanzada y 1 megadine).
- Recuperación ventas en 4 hospitales públicos, especialmente en Antioquia:
 - Hospital General de Medellín - \$1.388 millones
 - Hospital Marco Fidel Suarez - \$355 millones
 - Hospital San Juan de Dios de Rionegro - \$300 millones
 - Hospital Alma Mater - \$479 millones
- Evacuación de inventario de lento movimiento (\$4.600 millones) gracias a la acción conjunta del proceso logístico y el proceso comercial.
- Crecimiento en algunos clientes clave
 - AM Medical - +400%
 - Viva 1 A – 77%
 - Clínica vida – 23%
- Crecimiento y mejora del relacionamiento con nuestros proveedores
 - Smith & Nephew – 44%
 - Baxter – 47%
 - Química West – 20%

2. Sobre Ronelly S.A.S

2.1 Historia

Compromiso, dedicación y entrega fueron los pilares bajo los que el 13 de marzo de 1979 Edgar Posada fundó Ronelly S.A., con una visión clara de entregarlo todo por la salud a través de la comercialización de insumos médicos enmarcados en las líneas: Aseo y Desinfección, Quirúrgica, Nutrición y Medicamentos y Esterilización.

Desde sus inicios hasta hoy, Ronelly se ha enfocado en el desarrollo y crecimiento del sector de la salud, construyendo sinergias y aportando a la construcción del país.

2.2 Capacidad Instalada

A diciembre 31 de 2023 Ronelly contaba con una capacidad instalada de 700 metros cuadrados de almacenamiento en el centro de distribución en la ciudad de Medellín; adicional a espacio de almacenamiento intercompañía en las ciudades de Pereira, Barranquilla y Bogotá. Desde estas plataformas logísticas se da una cobertura del 84% del territorio nacional.

- **Centro de Distribución Envigado**

Ciudad:	Envigado
Área (m2):	700
#Posiciones almacenamiento:	500
Canales comerciales:	Distribución institucional



Plataformas Intercompañía

- **Centro de Distribución cedi Belmonte**

Ciudad:	Pereira
Área (m2):	3.200
#Posiciones almacenamiento:	1.440
Canales comerciales:	Dispensación, Distribución institucional, tradicional



- **Centro de Distribución Costa Norte**

Ciudad:	Galapa (Atlántico)
---------	--------------------



Área (m2): 400

#Posiciones almacenamiento: 300

Canales comerciales: Dispensación, Distribución institucional

- **Centro de Distribución Centro**

Ciudad: Cota (Cundinamarca)

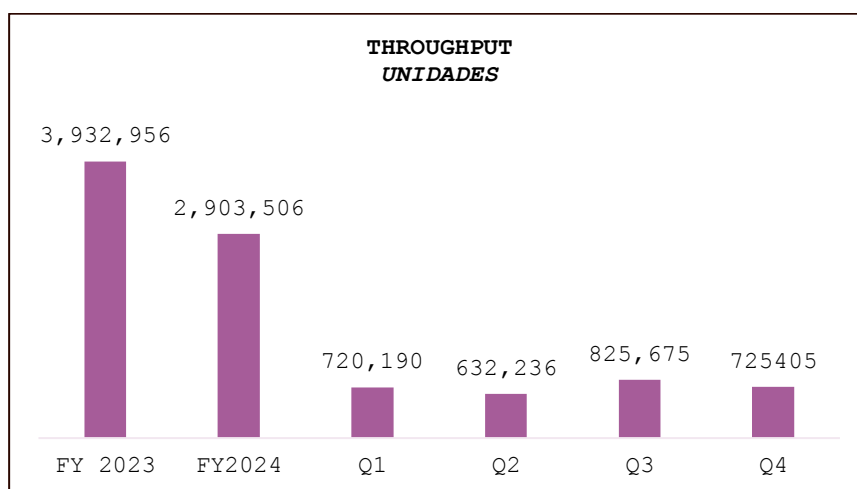
Área (m2): 450

#Posiciones almacenamiento: 600

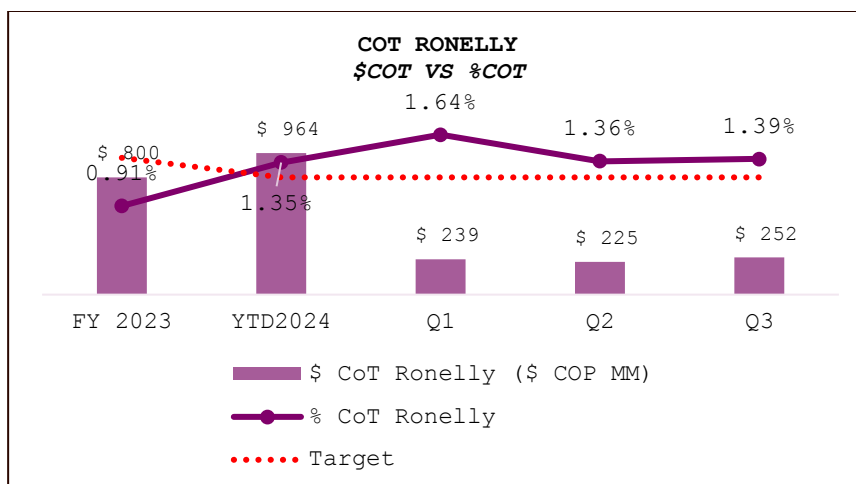
Canales comerciales: Dispensación, Distribución institucional



Desde estas plataformas logística se movilizaron durante el 2023 un total de 3,6 millones de unidades logísticas a 28 de los 32 departamentos políticos de Colombia. Durante el 2024 los centros de distribución movilizaron 2,9M de unidades, contando con una disminución del 25% de las unidades respecto al 2023. Esto ocasionado por la disminución en la facturación del canal de distribución institucional.



El proceso de distribución y transporte se ejecutó por medio de 3 aliados de transporte elegidos mediante convocatoria abierta a operadores de transporte regulados para el servicio de paquetería y vehículos dedicados para el año 2024. Durante el 2024 Ronelly tuvo un aumento del 0,4% en el valor relativo de transporte sobre las ventas, ocasionado por el menor valor de facturación de equipos biomédicos, afectando el mix de venta y la proporción del costo de transporte.



3. Gestión estratégica

3.1. Planeación y Direccionamiento Estratégico

Para el año 2023 y por primera vez, logramos hacer un ejercicio de planeación conjunta, con la participación de los más importantes líderes de las 3 empresa que conforman la unidad de negocio de gestión farmacéutica. Lo anterior, tras un proceso de transversalización de funciones de los líderes de la unidad de negocio.

El nombrado ejercicio, arrojó resultados muy interesantes en construcción de equipo, identificación puntos de coincidencia y apalancamiento entre las diferentes empresas que hacen parte de la unidad de Gestión Farmacéutica.

Para los próximos 3 años, nuestras metas y objetivos estarán ligados a la declaración de anexamos en el siguiente párrafo:

Trabajamos diariamente, soportados en analítica de datos y en talento de más de 1000 colaboradores, en desarrollar productos, programas y alternativas costo eficientes desde nuestro conocimiento en **Gestión Farmacéutica** para ocuparnos de mejorar la salud y el bienestar de las personas. Todo bajo una visión de largo plazo, equidad y apoyo a la sostenibilidad de los sistemas, prestadores y demás protagonistas

.

4. Gestión táctica y de apoyo

4.1. Gestión del Talento Humano

En el año 2024, el área de Talento Humano enfocó la gestión en fortalecer el desarrollo del talento y la calidad de vida de los colaboradores y sus familias a fin de impactar en el compromiso y fidelización de los colaboradores hacia nuestra compañía y posicionar nuestra Marca Empleadora.

Entre los avances más destacados, se inició la implementación de herramientas de inteligencia artificial en los procesos de atracción de talento, además de impulsar la formación de los colaboradores en dichos temas. Así mismo, se desarrolló, implementó y lanzó el Campus Virtual, una plataforma de formación diseñada para apalancar el modelo de liderazgo y el desarrollo de competencias técnicas y blandas, alineadas con los planes de crecimiento profesional. Como parte del programa de diversidad, equidad e inclusión (DEI), se llevaron a cabo formaciones de sensibilización orientadas a crear y mantener un entorno laboral que valore y respete la diversidad desde una mirada no sólo de género sino de cultura, segmentación ocupacional, generacional entre otras. Finalmente, se fortaleció el programa de bienestar y calidad de vida, incluyendo el lanzamiento de un componente especializado en salud mental, diseñado para fomentar un clima laboral positivo y una cultura organizacional armónica.

4.1.2 Caracterización de la planta

Total planta		
Directos	63	100%

Planta por tipo de actividad		
Tipo de actividad	Directo	%
Administrativo	22	35%
Corporativos EVE	16	25%
Ventas EVE	25	40%
Total	63	100%

4.1.3 Cumplimiento normativo y gestión laboral

Se implementaron acciones clave en Seguridad y Salud en el Trabajo y Relaciones Laborales, orientadas a promover ambientes laborales seguros, saludables y armónicos, fortaleciendo tanto el cumplimiento normativo como el desarrollo de una cultura organizacional basada en la confianza, el respeto y la prevención.

Con relación a los avances en Seguridad y Salud en el Trabajo, se creó el Protocolo de Salud Mental para establecer lineamientos claros en promoción, prevención y acompañamiento, fortaleciendo el apoyo integral a los colaboradores. Se diseñó e implementó un tablero de mando para analizar el ausentismo laboral, y se alcanzó un 98% de cumplimiento en la autoevaluación anual del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). Finalmente, se reportaron resultados clave en accidentalidad, evidenciando el compromiso con el bienestar y la seguridad:

Cant. AT	Promedio frecuencia AT	Observaciones
2	0,26	Para el año 2024 se evidencia una disminución en frecuencia de accidentalidad en 1 AT menos que el 2023.

Respecto al ausentismo por causa médica del personal directo, se evidenció que los principales diagnósticos de incapacidad están relacionados con: Enfermedades respiratorias, gastrointestinales, fracturas y lumbagos. A continuación, se presenta el porcentaje de días laborales perdidos en promedio cada mes.

Origen	% días perdidos (Promedio)
Enfermedad Laboral (EL)	0% - durante el 2024 no se registraron
Accidente de Trabajo (AT):	0,06% de los días de trabajo programados
Enfermedad Común (EC):	4,88% de los días de trabajo programados

Adicionalmente, se cumplió con los objetivos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), logrando la ejecución del 88% del plan anual, con énfasis en la gestión de riesgos y la promoción de ambientes laborales seguros, en el que se alcanzó un 100% de cubrimiento en los exámenes médicos periódicos. Además, se realizó el seguimiento a los 6 casos médicos activos y se identificó 1 nuevo caso. Se actualizaron los planes de emergencia, acompañados de 8 jornadas de formación para la brigada y 1 simulacro. Así mismo, se cumplió con el 70% del plan anual de formación en SST y se desarrollaron actividades de promoción y prevención durante el mes de la salud, con una participación del 74% del personal.

Desde la gestión de Relaciones Laborales (RRL), se destaca la estandarización de minutas de contratos, los modelos de reporte para la solicitud de apertura de procesos disciplinarios y se definieron las etapas procesales en materia disciplinaria, siempre garantizando los derechos fundamentales de los colaboradores según lo estipulado en la Sentencia C - 593 de 2014. Además, se actualizaron los reglamentos internos de trabajo, cumpliendo con las normas laborales aplicables en Colombia, así como las políticas para la implementación de la reducción progresiva de la jornada laboral, conforme a la Ley 2101 de 2021.

En cuanto a formación en materia normativa se abordó: contratación legal laboral para el equipo de RRHH, el desarrollo, trámite y cierre del procedimiento disciplinario, y la capacitación de los Comités de Convivencia Laboral según la Ley 1010 de 2006. También se ofreció formación en seguridad y salud en el trabajo, enfocándose en la protección especial por debilidad manifiesta de los colaboradores y los fueros legales aplicables.

Adicionalmente, se capacitó al personal sobre la implementación de la Política de Desconexión Laboral, cumpliendo con la Ley 2191 de 2022, y sobre los aspectos claves de la reforma laboral, conforme a la Ley 2381 de 2024.

Finalmente, se atendieron 13 requerimientos, enmarcados en procesos disciplinarios, respuestas a derechos de petición, tutelas, demandas, asesorías laborales, respuestas a renuncias motivadas, requerimientos del Ministerio de Trabajo, asesorías a los comités de convivencia laboral.

4.1.4 Gestión del talento, bienestar, comunicaciones y cultura

Se desarrollaron iniciativas con el objetivo de impulsar la gestión y el desarrollo del talento, las cuales reflejan el compromiso nuestro con la construcción de un entorno laboral inclusivo y orientado al

desarrollo integral, fortaleciendo al mismo tiempo la cultura organizacional y el posicionamiento de la marca.

El proceso de atracción es el primer paso clave en la gestión del talento. En este sentido, se alcanzó una efectividad del 83% en el cierre de vacantes. La estrategia de marca empleadora utilizó redes sociales para aumentar la visibilidad y atraer candidatos, creando contenido que reflejó los valores y cultura de la empresa. Se incorporó inteligencia artificial (IA) en la búsqueda de candidatos, optimizando el proceso de selección al analizar y filtrar perfiles de manera más eficiente, lo que mejoró la calidad y rapidez del reclutamiento. Mientras que las alianzas con agencias, entidades gubernamentales y educativas, junto con la participación en ferias de empleo, permitieron ampliar la diversidad de candidatos en cuanto a perfiles y regiones.

Las acciones de gestión del talento se enfocaron en el modelo de liderazgo, estructurado en tres niveles: personal, equipos y organización, denominados “liderándote a ti mismo”, “liderando personas” y “liderando la organización”. Este modelo se gestiona a través de herramientas claves como el Campus Virtual, la escuela de líderes, el programa de diversidad, equidad e inclusión, el plan anual de formación y la reinducción.

Uno de los hitos más importantes fue la implementación de la plataforma del Campus Virtual, con alcance a la totalidad del personal. La plataforma cuenta con más de 14.000 contenidos diseñados para desarrollar competencias técnicas, blandas y de cumplimiento normativo. Los recursos incluyen cursos propios elaborados por expertos internos, certificaciones en alianza con instituciones y universidades internacionales, y una amplia oferta de contenido libre disponible en la plataforma. Durante el año, el 97% del personal utilizó la plataforma para su formación continua, completando 514 Horas de formación.

La escuela de líderes abordó temas clave como inteligencia emocional, liderazgo inclusivo, conversaciones de desarrollo y administración de personal. Además, desde el programa de diversidad, equidad e inclusión se realizaron actividades de sensibilización en temas como comunicación inclusiva, diversidad sexual y prevención de la violencia contra la mujer. El plan anual de formación cubrió el 83% de los temas definidos, ejecutando 69 actividades equivalentes a 850 horas de formación. Finalmente, la reinducción corporativa virtual logró un cubrimiento del 96%.

El programa "Más bienestar para ti", que obtuvo una satisfacción del 98%, reforzando la cohesión y el sentido de pertenencia. El endomarketing es un pilar esencial para conectar y alinear a los colaboradores con los objetivos de las compañías. Este año, se abrió el canal de WhatsApp con el objetivo de llegar principalmente al personal asistencial que no cuenta con acceso a correo electrónico ni computador, esto representa un paso importante en la búsqueda constante de estrategias y canales que permitan una comunicación más efectiva con todos los colaboradores. También, se desarrollaron aproximadamente 17 campañas estratégicas que promovieron el bienestar, el desarrollo profesional, la seguridad digital, la humanización y la cultura organizacional. Además, se conmemoraron 106 fechas especiales, fortaleciendo el sentido de pertenencia y la integración de los colaboradores.

Finalmente, se llevó a cabo la encuesta de cultura “Horizontes” con un cubrimiento del 86%. Y un índice de compromiso obtenido de 4 sobre 5, que será reforzado por medio del plan de intervención.

4.1.5 Retos 2025

- Reforzar estrategias de retención y atracción de talento.
- Promover y fortalecer el salario emocional de los colaboradores.
- Dar continuidad y refuerzo al programa de diversidad, equidad e inclusión, asegurando su alcance en toda la organización.
- Fortalecer la formación en habilidades digitales para facilitar el acceso a información oportuna, precisa y de alta calidad.
- Impulsar prácticas sostenibles mediante la optimización de recursos y la gestión de residuos, promoviendo la conciencia ambiental en todos los niveles de la organización.
- Fomentar el desarrollo de competencias y habilidades, creando oportunidades de crecimiento dentro de la compañía y fortaleciendo el talento interno como motor de nuestro éxito.
- Integrar de manera más activa la IA en los procesos de Talento Humano, para mejorar la eficiencia operativa, permitiendo que el equipo enfoque más tiempo y recursos en la estrategia y la innovación.

4.2. Gestión jurídica

4.2.1. Modelo corporativo

RONELLY S.A.S es una sociedad por acciones simplificadas de carácter privado con ánimo de lucro, perteneciente al grupo empresarial cuyo holding es Venum Investments 2020. SL

Estructura de gobierno

A través de la estructura de gobernanza de la Compañía, se permite que se cumpla con sus objetivos estratégicos, su misión, visión, políticas y estrategias, para responder a las necesidades de sus colaboradores, clientes y en general del sector de la salud. La estructura de gobernanza se compone de la siguiente manera:

- **Asamblea General de Accionistas:** El accionista único de la sociedad, eleva las aprobaciones y decisiones conforme los estatutos sociales, a través de Resolución de accionista único, decisiones previamente autorizadas y elevadas ante la Junta Directiva de la entidad que ejerce control directo.
- **Comités:** constituidos para el análisis y toma de decisiones sobre temas financieros, de gestión de riesgos, de conducta, buen gobierno y remuneración.
- **Gerente General:** quien tiene la representación legal de la Compañía.

4.2.3. Lineamientos implementados

- Actualización Código de Ética y Conducta “un compromiso con la integridad”

4.2.4. Ética e integridad.

En cumplimiento con la normatividad vigente, la filosofía del Grupo Empresarial y su estructura organizacional se reforzaron los lineamientos de conducta y buen gobierno, buscando garantizar el comportamiento ético, transparente e integral de manera conjunta con los valores del Grupo a través de la implementación de un nuevo Código de Ética y Conducta “un compromiso con la integridad”. De igual manera, se reforzaron los lineamientos que permiten enfrentar situaciones relacionadas con conflictos de intereses o situaciones que puedan significar desviaciones del comportamiento ético de colaboradores y directivos.

Los comités institucionales constituidos para dar cumplimiento a las políticas internas relacionadas con las normas de conducta, ética e integridad, buen gobierno, riesgos y el adecuado uso de datos personales, sesionaron de manera adecuada de conformidad con el reglamento correspondiente.

4.2.5. Gestión del proceso jurídico

Las principales acciones realizadas por el Área Jurídica durante el año 2024 se encaminaron a dar apoyo y soporte jurídico a todas las áreas de la Compañía, con el fin de mitigar y prevenir los riesgos que pudiesen presentarse durante la práctica de las actividades administrativas. Entre las actividades realizadas pueden destacarse la elaboración, revisión y renovación de los contratos de todas las áreas de la Compañía, así como el soporte y continuidad al proceso contractual. Se brindó apoyo al Área de Cartera en la gestión de cobros de difícil recuperación, mediante actuaciones prejurídicas y jurídicas. Como resultado, se lograron radicar siete demandas ejecutivas, de las cuales se han obtenido dos sentencias favorables. Además, se realizaron los siguientes recaudos: \$61.043.906 de la entidad deudora Coopsana IPS y \$75.629.332 de la entidad deudora ESE Metrosalud. El proceso de recaudo continúa en curso.

De igual manera, el Área Jurídica en cada una de las sedes, participó activamente en los comités de ética, cartera, contratación y demás comités corporativos. A fin de recuperar la cartera con distintas Entidades Responsables de Pago -ERP- se iniciaron procesos ejecutivos; así mismo, se adelantaron conciliaciones en diferentes instancias, logrando establecer varios acuerdos de pago.

4.2.6. Estado de cumplimiento

4.2.6.1. Seguridad Social

En concordancia con los Decretos 1406 de 1999 y Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo" y demás disposiciones legales que regulan la relación entre el empleador y el empleado y el Sistema Único de Seguridad Social Integral, la Compañía da fe del cumplimiento a cabalidad con todas las obligaciones en materia laboral y de Seguridad Social y parafiscales; los salarios, prestaciones sociales de ley, horas extras, vacaciones, y demás responsabilidades de carácter laboral pagadas en el tiempo de ley y de manera íntegra, cumpliendo de esta manera a cabalidad con todas nuestras obligaciones.

De igual manera, se ha cumplido con los parámetros estipulados en la normatividad aplicable en salud ocupacional y de seguridad industrial.

4.2.6.2. Propiedad intelectual y derechos de autor

En cumplimiento de la ley 603 sobre propiedad intelectual y derechos de autor, la Compañía certifica su cumplimiento. Los softwares utilizados son adquiridos legalmente mediante licencia, así mismo, cuenta con los mecanismos de control para verificar la instalación del software legal en todos sus equipos de cómputo.

4.2.6.3. Protección a los datos personales.

En cumplimiento a lo dispuesto en la Ley Estatutaria 1581 de 2012, al Decreto Reglamentario 1377 de 2013 y demás normas que lo modifiquen o adicionen, la Compañía viene cumpliendo con el registro y actualización de las bases de datos personales ante la Superintendencia de Industria y Comercio, socialización de las políticas generales, solicitud de autorización de tratamiento de datos y suscripción de los acuerdos necesarios para este fin. Adicionalmente, se capacitó a todo el personal sobre el contenido y manejo en el tratamiento de datos personales.

4.2.6.4. Sistema integrado de gestión de riesgos y sus subsistemas - SIGR.

La Compañía implementó el SIGR, para la identificación, evaluación, medición, control y monitoreo eficaz de los riesgos priorizados a los que está expuesto la Compañía en desarrollo de sus operaciones, para mejorar los resultados en salud, la satisfacción de los usuarios, la estabilidad financiera y la previsión de impactos negativos.

Para su gestión se presenta implementado un Manual de Lineamientos Generales para todos los subsistemas de riesgos que contiene el Ciclo General de Gestión de Riesgos, Políticas, Procedimientos, documentación, Estructura Organizacional, Infraestructura Tecnológica, Divulgación y Capacitaciones.

Sesionó ordinariamente Comité del Sistema Integrado de Gestión de Riesgos constituido para su seguimiento y control.

4.2.6.5. Riesgo de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (SAGRILAF/FPADM)

La Compañía continuó con el fortalecimiento del sistema mejorando y actualizando conforme la ley el modelo de auditoría, vinculación de terceros, PEP (personas expuestas políticamente), y actualizando la matriz de riesgos en el nuevo sistema de identificación, control y mitigación con base al análisis del contexto y la segmentación de los factores de riesgo de la Compañía conforme la ley.

Se actualizó el Formulario de Conocimiento de contrapartes con la finalidad de que la información que se suministre sea en dirección a una posible diligencia respecto de los riesgos SARLAF – SICOF – PTEE.

Se capacitó y evaluó a todos los colaboradores y de manera mensual se cumplió con el rendimiento de informes a la UIAF por parte del Oficial de Cumplimiento.

Se presentó informe de cumplimiento por parte del Oficial del Cumplimiento ante el Representante Legal y la Asamblea, se realizaron procedimientos de auditoría interna y se procedió con la revisión de políticas y procedimientos.

4.2.6.6. Programa de ética y transparencia PTEE

De conformidad con la Circular Externa 100-000011 de 2021 y la Ley 1778 de 2016 de la Superintendencia de Sociedades se implementó el PTEE, que constituye la hoja de ruta y el modelo de conducta para los colaboradores, directivos, contratistas y demás terceros de su actuar y la ejecución de sus funciones dentro de la Compañía.

Este Programa contiene todas las disposiciones, procedimientos, políticas, normas y regulaciones internas en materia de prevención, mitigación, control y gestión de riesgos C/ST, y complementa las disposiciones internas sobre la corrupción, opacidad y fraude -COF.

Para los demás subsistemas de riesgos: salud, operacional, liquidez, actuarial, crédito, mercado de capitales y grupo, se tienen documentados los lineamientos específicos mediante un anexo al Manual de Lineamientos Generales, se identificó por cada uno su matriz de riesgos, se capacitó y evaluó a los colaboradores

4.2.6.7. Libre circulación de las facturas

Se deja constancia que la Compañía cumple íntegramente con lo establecido en el Código de Comercio y la Ley 1231 de 2008, en lo referente a la emisión, circulación y pago de las facturas como título valor, ya sea actuando como su emisor o como obligado.

La Compañía, se encuentra habilitado para facturar electrónicamente, mediante registro en el Servicio Informático Electrónico de Factura Electrónica de la DIAN, en cumplimiento de la normatividad y específicamente los lineamientos de la Superintendencia Nacional de Salud.

4.2.6.8. Política pública

Con el fin de tener alineados los diferentes instrumentos de conducta dentro de la Compañía, tales como, Código de Ética y Conducta “un compromiso con la integridad” del Grupo Empresarial, durante el año 2024, no se realizaron contribuciones a partidos ni a representantes políticos de ningún tipo.

4.2.6.9. Libre competencia y competencia desleal

Por parte de la Compañía, no fueron recibidas dentro de la vigencia 2024 notificación por posible infracción a la normatividad vigente en relación con: prácticas monopólicas, en contra de la libre competencia y competencia desleal.

4.2.7. Hechos relevantes

Los Estados Financieros y sus notas incluyen todas las revelaciones necesarias para una presentación razonable de la situación financiera y los resultados de las operaciones de la entidad de acuerdo con Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia a las cuales está sujeta la Compañía.

4.2.8. Acontecimientos importantes acaecidos después del ejercicio

Después del cierre del ejercicio 2024, no ocurrieron hechos o acontecimientos importantes o relevantes que afecten o incidan en los estados financieros.

4.2.9. Negocio en marcha

Analizados los Estados Financieros y en general la operación de la Compañía y su sector, en lo que refiere a la continuidad del negocio, tanto desde la perspectiva de los recursos y hechos económicos que fueron contabilizados oportunamente y revelados ampliamente, presumen que el ente económico continúa como negocio en marcha.

En cuanto a la evolución previsible del negocio con base en lo anterior, estimamos que la evolución del negocio en el corto plazo nos augure el cumplimiento de nuestras metas para el próximo año.

Asimismo, la Compañía entró a ser parte del Grupo Empresarial cuyo holding es Venum Investments

2020 S.L. y al cual a su vez pertenece un gran número de empresas con objetos conexos o complementarios del sector de la salud, con lo cual se espera un fortalecimiento de la Compañía, mejorar su liquidez y la capacidad de atender una mayor población de manera eficaz e integra. Esta medida, da parte de tranquilidad para continuar con el proceso de la Compañía.

4.3. Gestión de tecnología

La unidad de negocios de Ronelly dispone de varios sistemas de información que soportan los procesos asistenciales, de negocio y administrativos. El sistema de información principal es el ERP SAP que soporta los procesos de negocio para Ronelly. Para soportar y mantener actualizados los sistemas de información se cuenta con un grupo de especialistas que de manera profesional apoya la operación de esta unidad de negocio.

Durante el año 2024 se realizaron las actualizaciones de seguridad sugeridas por los fabricantes sobre los sistemas de información principales y se logró mantener la disponibilidad de estas plataformas en 99.9%.

Se logró implementación de resoluciones emitidas de obligatoriedad de Dirección Nacional de Impuestos Nacionales (DIAN), cumpliendo con las fechas establecidas.

También se cumplió con los siguientes proyectos de Ley:

- Resolución 165 versión 1.9 Anexo técnico de Factura Electrónica de Venta.
- Nota de ajuste Documento Soporte

A su vez, se ejecutaron los siguientes proyectos solicitados por hallazgos de auditoria:

- Informes de contabilidad con datos del tercero
- Límites de Crédito
- Recaudos Masivos

4.3.1. Analítica

Durante el año 2024 se continua con mejoramiento continuo en la validación y la consolidación de la información de la compañía para entregarla al área de BI de manera efectiva y oportuna, con lo cual se soportan los reportes de ventas, entre otros.

4.3.2. Infraestructura tecnológica

En 2024 se realizaron una serie de modificaciones a nivel de infraestructura TI, todas con el fin de mejorar la disponibilidad de los servicios, pero principalmente buscando asegurarla, disminuyendo la superficie de exposición ante posibles amenazas externas. Entre ellos, los más destacados son:

- Se logró migrar y actualizar los sistemas operativos de los servidores de la infraestructura en alquiler a infraestructura propia (one-premise).
- Se logró hacer la optimización de la red WiFi con la implementación de nuevos dispositivos y ubicación estratégica de los mismos.
- Se logró organizar el rack de comunicaciones y sacar equipos en desuso.
- Se actualizaron los equipos de seguridad perimetral (Firewall) en la sede.
- Implementación de seguridad en la red a través de la segmentación realizada en la sede.

4.3.3. Seguridad

Dando continuidad al plan establecido en 2023, durante 2024 se fortalecieron los procesos de gestión de seguridad de la información, avanzando en la identificación y tratamiento de riesgos mediante el cierre de vulnerabilidades. A continuación, se resumen los logros más significativos:

- Se estructuró la matriz de riesgos, herramienta de gestión para el registro de vulnerabilidades, amenazas, e impactos sobre los activos de información, así como sus planes de tratamiento.
- Se gestionó la participación de las áreas de negocio en la gestión de riesgos, promoviendo su responsabilidad frente a la seguridad de la información.
- Se establecieron indicadores para identificación de brechas en actualización de sistemas operativos, ejecución de copias de respaldo e instalación de EDR.
- Se redujo la obsolescencia en sistemas operativos en servidores al 0%.
- Se contrató el servicio de SOC (Security Operation Center) con el proveedor Neosecure (SEK) para monitorear eventos y responder oportunamente ante posibles incidentes de seguridad de la información.
- Se instaló EDR (Endpoint Detection and Response) en servidores y endpoints.
- Además de las herramientas de SOC y EDR (Bitdefender), se mantuvieron los servicios de análisis profundo de correo electrónico de Darktrace así como el de valoración de estado de hardening y vulnerabilidades de SEK.
- Se implementó el doble factor de autenticación para el 100% de cuentas de correo electrónico.

4.3.4. Gestión de Procesos

En 2024 se hizo la evaluación del modelo de procesos de TI entre todas las compañías del grupo Zentria, con base en este modelo, en 2024 se implementaron principalmente los procesos de:

- Gestión de activos y configuración: este nos permite tener un control efectivo a todos los activos de TI (equipos, impresoras, servicios de conectividad, licencias, servicios cloud, entre otros).
- Gestión unificada de mesa de servicio: se implementó un nuevo modelo de operación de la mesa de soporte. Con esto se obtienen mejoras en la optimización de recursos y en la prestación integral del servicio.
- Gestión de Accesos: se implementaron buenas prácticas de gestión de accesos para servidores y endpoints que han permitido fortalecer nuestro esquema de seguridad empresarial.

4.3.5. Gestión Aplicaciones

En 2024 se realizaron algunos desarrollos internos con el fin de apoyar los procesos:

- Gestión de Certificados tributarios para proveedores.
- Apoyo en la habilitación de la plataforma de licitaciones Bionexo.

4.4 Gestión de procesos

4.4.1. Estandarización de procesos

Durante el año 2024 se continuó con la actualización de la documentación de los diferentes procesos de la organización, en esta actividad se generaron más de 100 documentos optimizando la documentación actual.

Esta creación y actualización se logró gracias al apoyo de la Auditor Senior (María del Carmen Rodríguez) y Maricella Palacio (Directora Técnica de Producto), en donde se trabajó con los procesos de Gestión Técnica, Gestión Humana, Gestión Jurídica, Gestión Logística, Compliance y Seguridad y Salud en el Trabajo, procesos que estuvieron enfocados en ajustar los lineamientos a los cambios organizacionales y normativos, mejoramiento por hallazgos de auditoría que se presentaron a lo largo del año, lo que permitió actualizar y ajustar los documentos a las nuevas exigencias internas y externas.

Adicional a lo anterior, también se realizó acompañamiento en la construcción de la documentación de otras áreas en los cuales se hicieron las validaciones respectivas de contenido y de cumplimiento legal, con el fin de engranar todos los procesos.

Documentación			
Políticas, procedimientos, instructivos, programas, formatos y otros documentos	Creados	Actualizados	Eliminados
	30	78	2

4.4.1.1 Creación de documentos

Durante el 2024 los formatos fue el tipo de documento que más solicitudes presentó con un total de 15, seguido de los procedimientos con 6, y 5 más como otros documentos, 2 políticas y 2 programas.

4.4.1.2. Actualización de documentos

Las solicitudes de actualización a la documentación se dan con mayor número desde el área Gestión Humana, con el fin de homologar teniendo en cuenta los requerimientos del Grupo Zentria. El área de Seguridad y Salud en el Trabajo también presentó un número importante de actualizaciones como cumplimiento a cambios normativos colombianos y homologación corporativa. Las actualizaciones conllevan a una mejora en los controles y la organización de la información.

4.3.1.3. Eliminación de documentos

Se gestionó un total de las 2 anulaciones para 2024, estos documentos eliminados hacen referencia a que definitivamente salen del sistema documental, lo que quiere decir que son documentos que ya no aplican a las actividades actuales de la empresa que no se van a volver a usar debido a que el proceso cambió.

4.4.2 GLPI-Ticket de Calidad- Correo Electrónico

De igual forma, se siguió dando respuesta a las diferentes solicitudes de los usuarios por medio del GLPI-Ticket de Calidad, donde se gestionaron al menos 10 casos entre solicitudes de generación de usuarios en la plataforma Binaps, creación, actualización y anulación de documentos. Administración y Control de Plataforma Documental Binaps.

En el año 2024 se implementó por facilidad a los usuarios recibir requerimiento a través de correo electrónico donde se tramitaron 142 solicitudes.

En el 2024 además se recibieron un total de 75 solicitudes de envío de documentos, las cuales incluyen soportes relacionados con auditorías de la Secretaría de Salud, entes regulatorios, clientes, auditorías externas, entre otros. Además, se atendieron las solicitudes de documentos requeridos por las áreas de Jurídica, Licitaciones y canal Institucional.

4.4.3. Administración y Control de Plataforma Documental Binaps

La herramienta Binaps es una plataforma digital de gestión documental en la que se encuentran publicados todos los documentos pertenecientes al sistema de gestión de calidad de Evedisa y Ronelly, a los cuales todos los colaboradores deben tener acceso para poder visualizar los documentos relacionados con su proceso.

Para garantizar que cada colaborador en misión dentro de la organización tenga acceso adecuado a la documentación, se llevaron a cabo diversas acciones clave con el objetivo de asegurar el acceso de los

usuarios a la plataforma, como son:

- De abril a julio se validó el listado de usuarios activos en Binaps. Este proceso permitió detectar que más de 20 usuarios actuales no tenían acceso a la plataforma y más de 15 colaboradores que ya no pertenecían a la organización aún tenían usuario activo en la plataforma. Se realizó anulación del acceso para los colaboradores que ya no forman parte de la organización, y se asignaron usuarios y claves de acceso a los colaboradores actuales que no contaban con acceso a la plataforma
- En los meses de octubre a diciembre se realizaron mejoras en la plataforma para que los documentos se puedan almacenar de manera ordenada y accesible de acuerdo con el mapa de procesos de ambas organizaciones, asimismo, dado que la plataforma permite relacionar los documentos de referencia, se realizó la relación de más de 45 documentos dentro de la plataforma, los cuales le permiten a cada usuario poder leer un documento y asociar dentro del mismo, los documentos de referencia que tiene asociados.

4.4.4. Auditorias

- Durante el mes de marzo se inició con la auditoria de PWC donde se realizó seguimiento al cumplimiento de los planes de acción de la auditoría realizada en el año 2023 al proceso de Logística donde se identificaron 5 hallazgos y se pudo evidenciar el cumplimiento del 100% de todos los planes de acción.
- En el mes de marzo de 2024 inicia la nueva auditoría por parte de PWC a los procesos de Ingresos, y cobranzas donde se identificaron 11 hallazgos en total (Ingresos 4 y Cobranzas 7) y se generaron los planes de acción los cuales se encuentran en desarrollo.
- El grupo auditor de PWC informa que los procesos en Ronelly, se encuentran controlados en un 88% de forma general, Cobranza con un 82%, Ingresos 90%,
- Entre el mes de junio y julio de 2024 se recibieron los informes de la auditoria de KPMG a la cual le está haciendo seguimiento al cumplimiento de los planes de acción el área de Control interno corporativo.
- En el mes de octubre 2024 se realizó auditoría interna a todo el proceso logístico y en el mes de diciembre de 2024 se realizó auditoría interna para los procesos transversales a la organización en conjunto con los auditores internos formados (Director Técnico administrativo- Aldo Cifuentes, Director Técnico de producto nacional e importado- Maricella Palacio) dando alcance a los procesos más críticos como son el manejo de inventarios de activos fijos, manejo de inventarios de equipos tecnológicos, manejo de inventario de producto, rotación de inventarios, control del producto de lento movimiento, manejo de las PQRs en Cedis, con el fin de tener un mejoramiento continuo e

identificar riesgos en los procesos.

- Los hallazgos encontrados durante la auditoría interna año 2024 se encuentran en proceso con cada uno de los líderes donde se realizan sesiones de trabajo y los riesgos identificados se plasman en la matriz de riesgos.
- Se apoyó en la recepción de auditorías y seguimiento al cumplimiento de los requerimientos de auditorías externas, INVIMA, clientes, secretarías de salud y PWC.

4.4.5. Autoinspecciones

En el mes de mayo 2024 se realizó el proceso de autoinspección en Ronelly en conjunto con el auditor interno formado Director Técnico de producto nacional e importado- Maricella Palacio, en cumplimiento con la norma 4725 de 2005 dando alcance a los procesos de Gestión Humana, Gestión Administrativa, Gestión Logística, Dirección Técnica, Infraestructura, Compras, Licitaciones, Servicio al Cliente, Experiencia al Cliente, con el fin de tener un mejoramiento continuo e identificar riesgos en los procesos para el mantenimiento del certificado de capacidad y almacenamiento CCA.

4.4.6. Gestión de Riesgos

Durante el segundo semestre del año 2024 se trabajó en las matrices de riesgo para Gestión Farmacéutica (Evedisa, Ronelly, Helpharma) en conjunto con los líderes con el fin de homologar en algunos procesos. Cabe aclarar que las matrices de riesgo de Ronelly se encuentran en formato Excel pendiente de subir a la plataforma Almera.

4.4.7. Seguimiento Planes de acción

Se realizó seguimiento al cumplimiento de los planes de acción generados de la auditoría 2023 de PWC al proceso de Logística logrando buenos resultados en el cierre e implementación de los planes de acción al 100% en conjunto con los líderes de los procesos, esta verificación fue realizada por PWC en el 2024. Se viene realizando seguimiento al cumplimiento de los planes de acción generados de la auditoría PWC en el año 2024 cuyo informe fue recibido en noviembre de 2024 y en este momento los planes de acción se encuentran en proceso para cierre al 31 de enero de 2025.

EVEDISA			
	INICIAL	FINALIZADO	DESARROLLO
Auditoria PWC 2023 (Logística)	5	5	0
Auditoria PWC 2024 (Ingresos, Cobranzas)	11	4	7

De los hallazgos de auditorías internas 2024 se continúa trabajando con los líderes a través de reuniones mensuales para el mejoramiento continuo del sistema de gestión de calidad de la organización.

4.4.6 Retos 2025.

- Crear cultura de Calidad con apoyo del área de Talento Humano y Auditoría Interna, de la responsabilidad que tiene cada líder de mantener sus procesos vigentes y controlados, el trabajar en sus planes de acción y la importancia de esto para el crecimiento y fortalecimiento de la organización.
- Continuar con la actualización de la documentación en pro del mejoramiento continuo de los procesos aplicando los estándares de calidad más altos, teniendo en cuenta la normatividad vigente aplicable, los cambios generados por SAP, cambios organizacionales y tecnológicos lo que nos conlleva a tener un Sistema de Gestión de Calidad más estructurado.
- Realizar la actualización de organigramas y perfiles de cargo en la plataforma, una vez generados por el área de Talento Humano teniendo en cuenta los cambios generados en los dos últimos años como resultado de la unificación de Gestión Farmacéutica de Zentria.
- Finalizar la elaboración e implementar un normograma que incluya todos los requisitos legales aplicables a todos los procesos de la organización dentro de la plataforma Binaps con el objetivo de permitir que cada uno de los colaboradores puedan ingresar a consultar y aplicar las normas vigentes en sus labores lo que fortalecerá la alineación con los estándares de calidad y los requisitos regulatorios.
- Continuar con la implementación de la matriz de indicadores para realizar un control detallado y eficiente de los indicadores por proceso dentro de la organización, esta matriz permitirá hacer un seguimiento continuo y sistemático del desempeño de cada uno de los procesos clave, asegurando que los resultados se alineen con los objetivos de calidad establecidos fortaleciendo el Sistema de Gestión de Calidad.

- Continuar con el proceso de auditorías internas para el año 2025 dando un enfoque a los procesos más críticos.
- Dar continuidad al cierre de planes de acción pendientes de auditorías internas y externas.
- Crear cultura de la responsabilidad que tiene cada líder de mantener sus procesos vigentes, controlados y trabajar en sus planes de acción.
- Velar por el mejoramiento continuo de las políticas y procedimientos del área de cobranza teniendo en cuenta los controles a implementar, regulación legal vigente aplicable, cambios organizacionales, tecnológicos y los resultados de auditorías internas y externas con el fin de tener unos procesos debidamente controlados y con el mínimo de riesgos.
- Crear e implementar el procedimiento “Plan de continuidad del negocio “a nivel del grupo corporativo.

4.5. Gestión Ambiental y Social

El grupo Zentria desarrolló el informe de estado información no financiera, en él se consolidó la información relacionada a ESG (Environmental, Social y Governance) para todo el grupo Zentria según los estándares GRI. Este reporte se anexó a los estados financieros consolidados con información de 2023 y se hará de aquí en adelante de forma anual.

4.6. Gestión administrativa

4.6.1. Desempeño 2024

El Área Administrativa durante el 2024 consolidó la participación activa del propietario del inmueble en las intervenciones correctivas requeridas para el buen estado del inmueble de la sede Principal (Bodega Ronelly); a su vez, el acompañamiento a las áreas que requirieron el apoyo de nuestros los procesos administrativos, para visitas de entes de control y el correcto funcionamiento de la operación.

Dentro de las actividades soportadas, están:

- Se consolidan negociaciones y relaciones comerciales con el propietario del inmueble Bodega Ronelly, subsanando las afectaciones en la infraestructura que podrían estar afectado la operación logística y de almacenamiento.
- Acompañamiento a la gestión de consecución de opciones, para el traslado del Cedi y oficinas Administrativas según requerimientos; para el primer semestre del 2025.
- Se inician la centralización de las actividades administrativas, para el apoyo transversal EVEDISA + RONELLY + HELPHARMA.

4.6.2. Indicadores

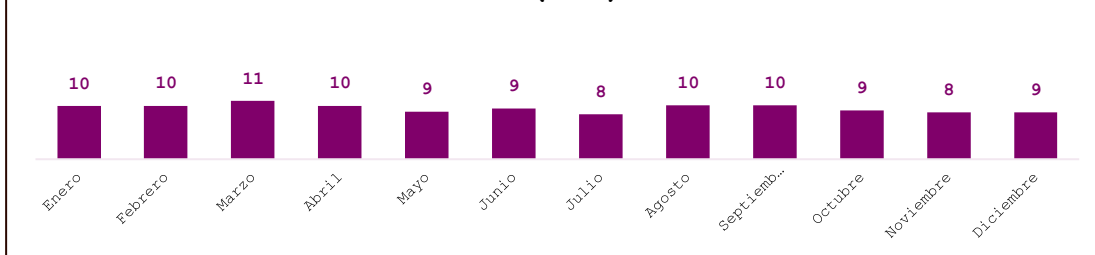
4.6.2.1. Gestión Ambiental

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO AMBIENTAL - RONELLY 2024

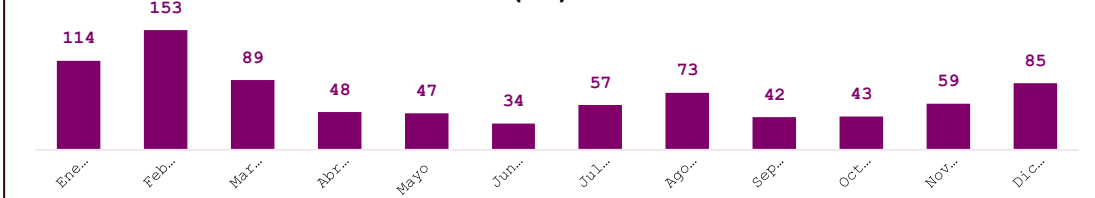


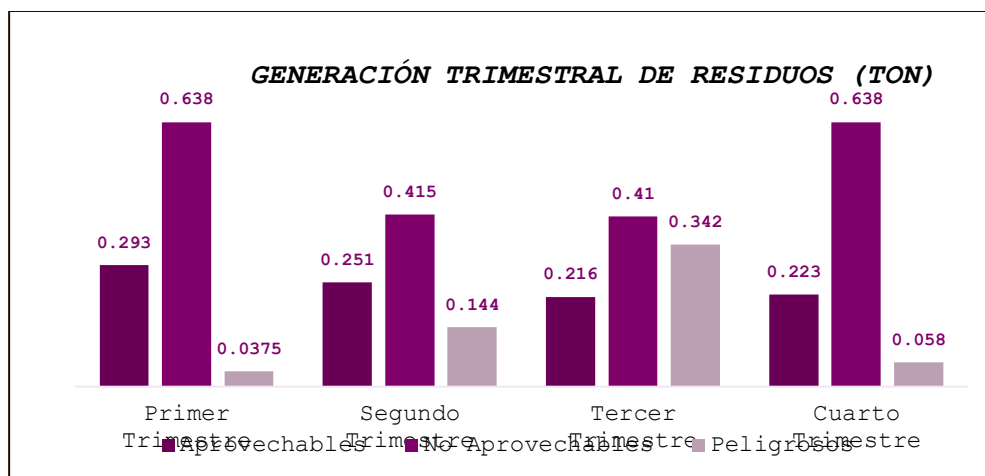
4.6.2.2. Consumo de servicios públicos

CONSUMO ENERGÍA (KWH) - RONELLY 2024



CONSUMO AGUA (M3) - RONELLY 2024



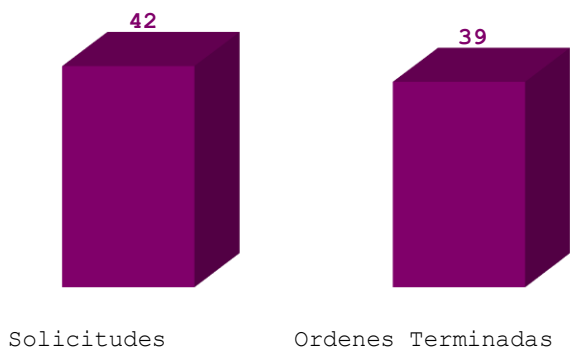


4.6.2.3. Mantenimientos

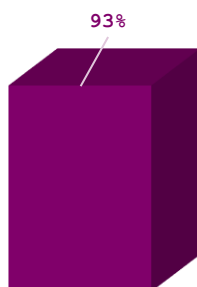


La actividad de resane y pintura, así como el mantenimiento de fachadas quedó reprogramada para el 2025, en el entendimiento de un posible traslado de Bodega.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO A SOLICITUDES ACTIVIDADES CORRECTIVAS EN SEDE - RONELLY 2024



PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO ACTIVIDADES CORRECTIVAS



4.6.3. Retos 2025

- Consolidar el proyecto de traslado de Cedi + Área Administrativa según requerimientos, para el primer semestre del 2025.
- Realizar el cronograma de inventario de activos fijos e Insumos para el 2025.
- Garantizar el acompañamiento efectivo del Área Administrativa en apoyo a todas las demás áreas con el Comité de Compras y Servicios No Core 2025.

4.7. Gestión de compras

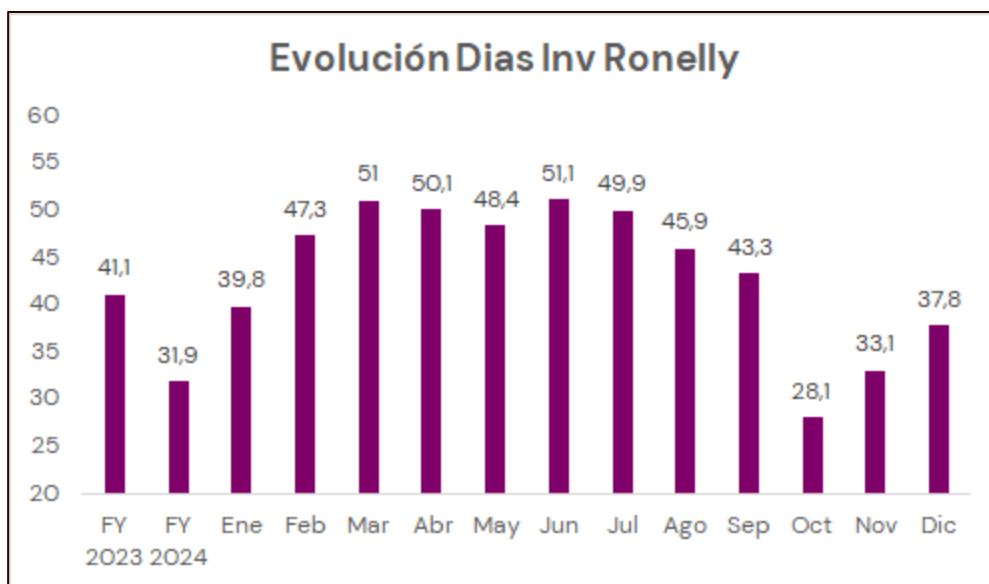
El centro de servicios compartidos del Grupo Zentria, ha sido vital para desarrollar estrategias transversales en áreas claves como Negociación y Compras. El 2024 fue un año de retos no solo por las variables económicas y disponibilidad de materias primas, las cuales han impactado directamente el abastecimiento de medicamentos e insumos en el sector salud; al igual que las restricciones de caja y alta demanda que se ha generado en todas las especialidades.

Para mitigar el impacto y proteger las operaciones; teniendo en cuenta que vamos de principio a fin en la atención del paciente, especializándonos en Gestión farmacéutica, Operador Logístico, Atención Primaria y Clínicas; nos hemos enfocado en la primera convocatoria a nivel de Grupo Zentria, consolidando volúmenes, principios activos, protocolos, protegiendo resultados clínicos, seguridad del paciente y oportunidad. La convocatoria generó ahorros del 4% del total de las compras del grupo, un resultado positivo y alineado con los objetivos financieros.

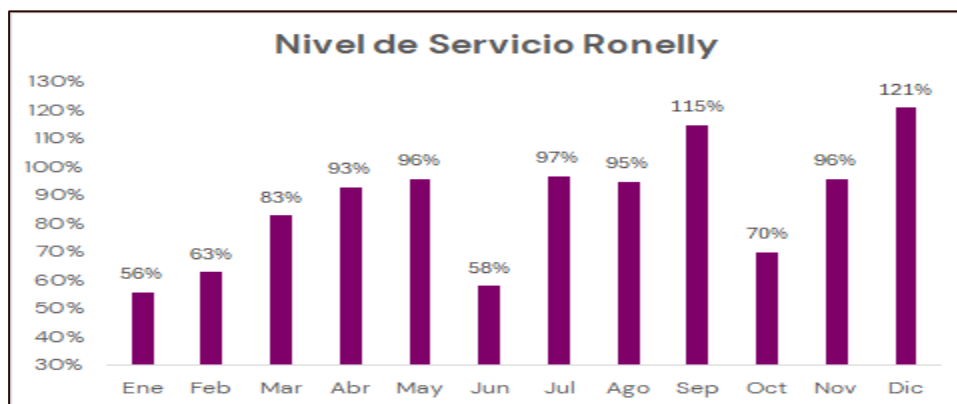
El crecimiento orgánico del grupo y los acuerdos con aliados estratégicos, nos han permitido ampliar portafolio, presentar alternativas y figuras de comodato con nuestros clientes, brindando apoyo tecnológico y permitiendo la fidelización de las cuentas claves.

La planeación de inventario y el trabajo colaborativo con proveedores han sido relevantes para tener un indicador de días de inventario acorde con el presupuesto, optimizando recursos y entregando niveles de servicio en las diferentes líneas de negocio.

Días de inventario Ronelly



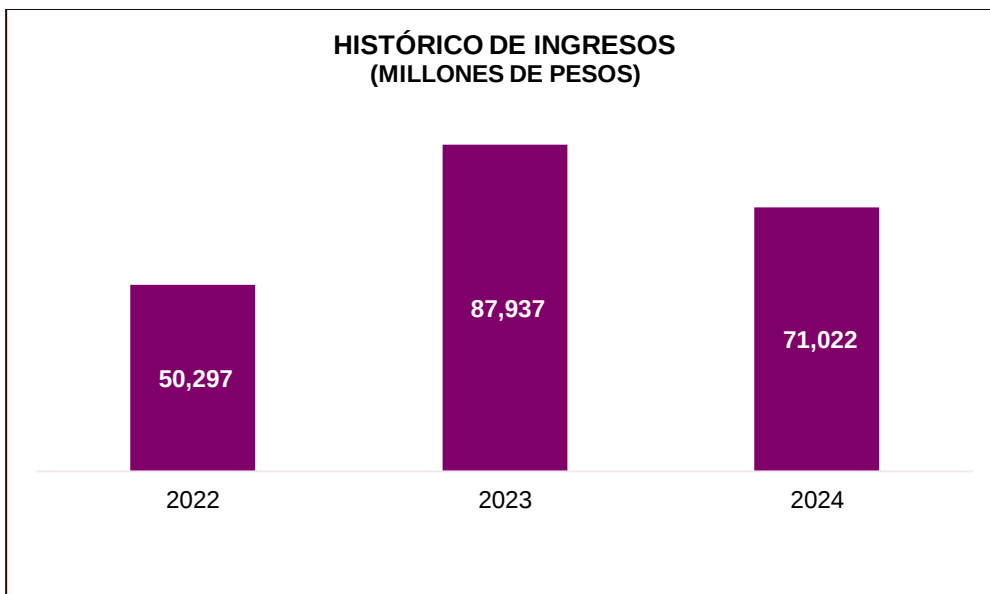
Nivel de servicio de la industria Ronelly



5. Gestión Financiera

5.1. Evolución ingresos anuales

Para el año 2024, RONELLY alcanzó unos ingresos de COP\$71.022 millones, equivalentes a un decrecimiento del 19.2% con respecto al año anterior.

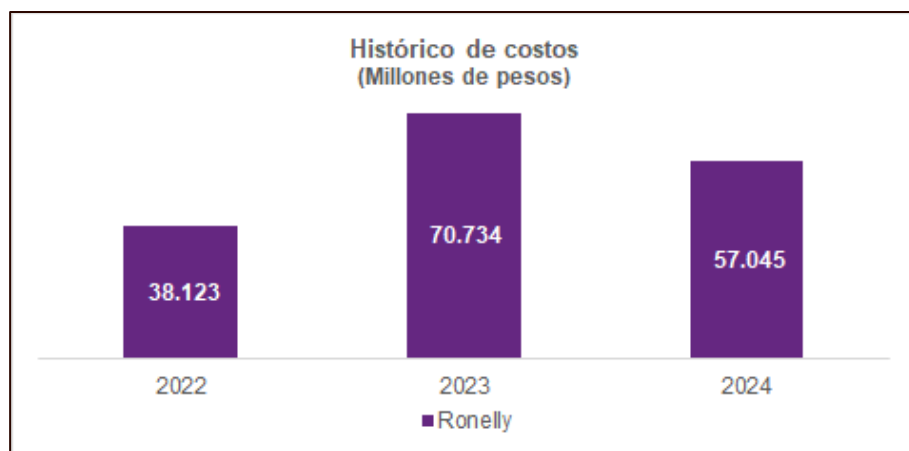


A continuación, se detalla la variación del resultado 2024 respecto al año anterior:

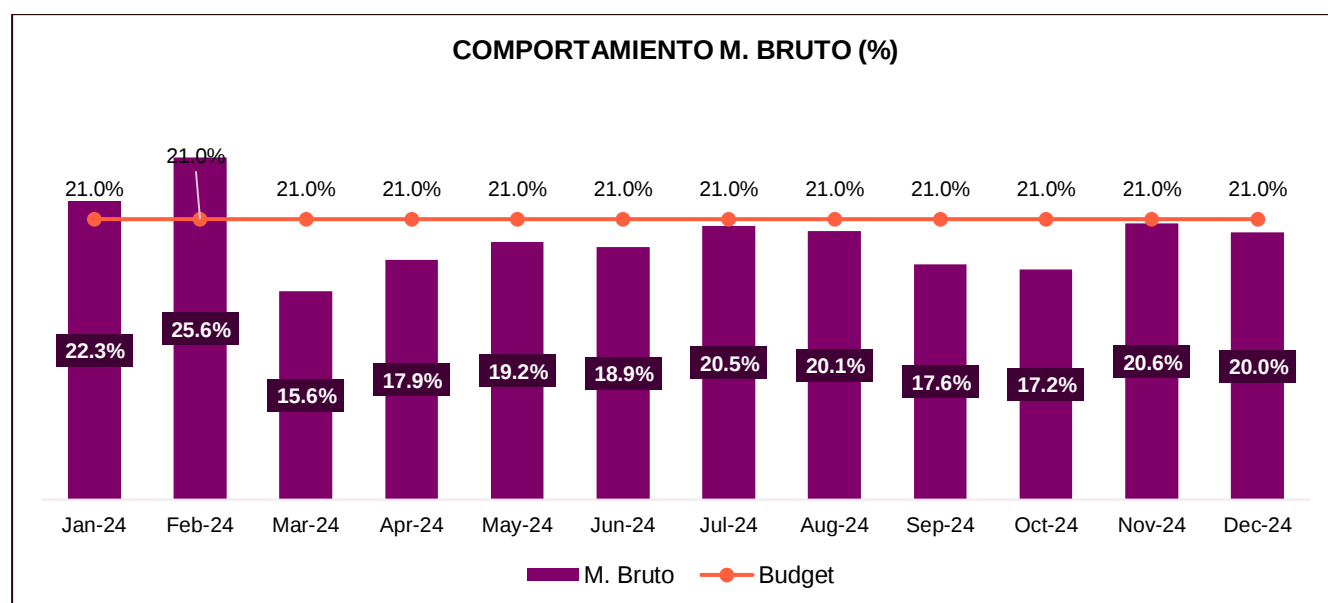
Canal	2022	2023	2024	Var% 2024-23
Ronelly	50.297	87.937	71.022	-19,2%
Total	50.297	87.937	71.022	-19,2%

5.2. Margen bruto

Los costos directos de la compañía se caracterizan por ser variables en su mayoría, razón por la cual están muy alineados al comportamiento de los ingresos. Los costos tienen dos componentes, el primero está asociado directamente al valor económico de los productos que se comercializan y, el segundo, está asociado a descuentos financieros por pronto pago y negociaciones especiales con proveedores por campañas particulares y metas de venta sobre la compra.

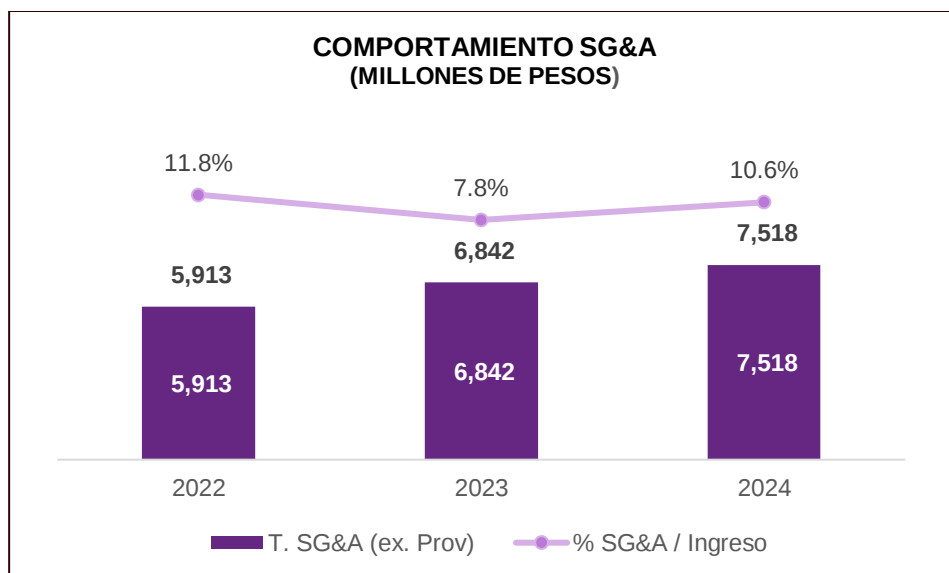


Al cierre de 2024 los costos directos frente a los ingresos resultan en el margen bruto de 19.7%, el cual se reduce 10 puntos básicos frente al año anterior. Dicho porcentaje es el resultado de la evolución mensual que se observa en la siguiente gráfica:



5.3. Evolución de SG&A

Los gastos de ventas y administrativos de la compañía se incrementan respecto al año anterior, pasando de representar el 7.8% en 2023 al 10.6% en 2024 (excluyendo Provisiones), tal como se observa en la siguiente gráfica:



5.4. Margen EBITDA

Expuesto lo anterior, y ajustando los resultados operacionales con las depreciaciones y amortizaciones, se obtiene un EBITDA para el año 2024 de COP\$5.248 millones, lo que significa un decrecimiento del 47% con respecto al EBITDA obtenido en el año 2023. El siguiente es el comportamiento de los tres últimos años:

	2022	2023	2024
M. EBITDA %	10,5%	11,2%	7,4%

5.5. Estado de resultados

En resumen, se obtuvo un Estado de Resultados para el año 2024 con cifras que reflejan la gestión de la compañía. De esta manera se alcanzó una utilidad neta de COP\$2.806 millones, alcanzando un margen neto de 4.0%.

Estado de Resultados Compañía	Acumulado		
COP MM	dic-23	dic-24	Var %
Ventas Netas	87.937	71.022	(19%)
Costo de venta, Neto	(70.734)	(57.045)	(19%)
Utilidad Bruta	17.203	13.978	(19%)
<i>Margen Bruto (%)</i>	<i>19,6%</i>	<i>19,7%</i>	<i>1%</i>
Gastos de Operación	(7.768)	(8.339)	7%
Pérdida/Recuperación por deterioro cuentas por cobrar	(330)	(1.119)	239%
Resultado Operacional	9.104	4.519	(50%)
<i>Margen Operacional (%)</i>	<i>10,4%</i>	<i>6,4%</i>	<i>(39%)</i>

Ingresos Financieros	487	262	(46%)
Gastos Financieros	(413)	(375)	(9%)
Otros ingresos y Gastos, Neto	137	72	(47%)
Resultado Antes de Impuestos	9.315	4.477	(52%)
Impuesto sobre la Renta	(3.194)	(1.671)	(48%)
Resultado del Ejercicio	6.121	2.806	(54%)
<i>Margen Neto (%)</i>	<i>7,0%</i>	<i>4,0%</i>	<i>(43%)</i>
Otros Resultados Integrales	-	-	
Resultado y Otros Resultados Integrales	6.121	2.806	(54%)

5.6. Balance general

El balance general de la compañía refleja una reducción en los activos del 5% para alcanzar un total de COP\$51.591 millones, el cual corresponde principalmente a la disminución en otras cuentas por cobrar COP\$2.235 millones.

De igual forma, se observa que los pasivos decrecieron un 18% cerrando el año 2024 con un saldo de COP\$25.822 millones. Esto corresponde principalmente a la variación de las cuentas por pagar (acreedores y proveedores) que disminuyeron COP\$3.499 millones, además disminución en obligaciones financieras, el cual representa una reducción de COP\$1.437 millones, finalizando el 2024 sin obligaciones financieras activas.

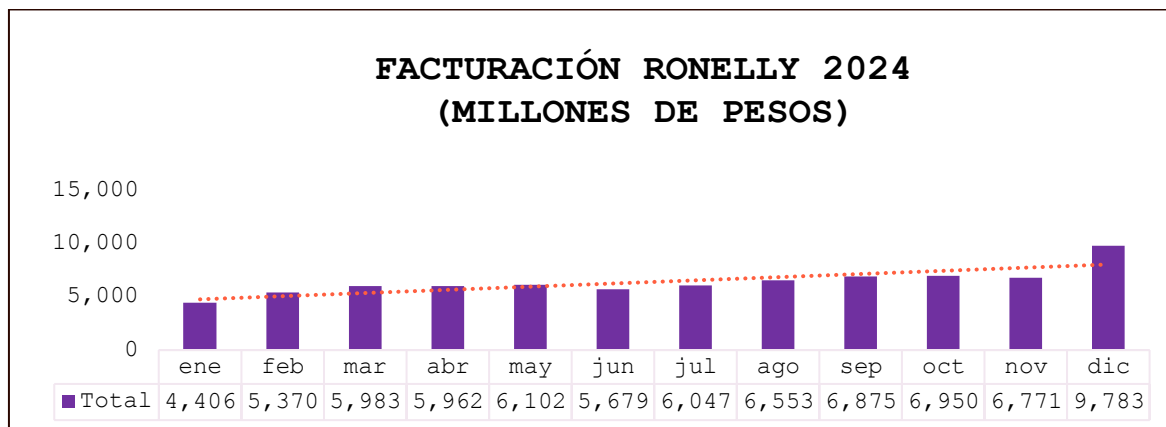
El patrimonio presentó incremento de 12% para el año 2024, alcanzando los COP\$25.769 millones. Dicho aumento corresponde a la variación en las ganancias acumuladas y del ejercicio en COP\$2.806 millones.

Balance General COP MM	dic-23	dic-24	Var %
Activos			
Activos Corrientes	50.097	49.534	(1%)

Activos no Corrientes	4.182	2.057	(51%)
Total Activos	54.279	51.591	(5%)
Pasivos			
Pasivos Corrientes	29.542	23.951	(19%)
Pasivos no Corrientes	1.774	1.871	5%
Total Pasivos	31.316	25.822	(18%)
Patrimonio	22.963	25.769	12%
Total Patrimonio	22.963	25.769	12%
Total Pasivo + Patrimonio	54.279	51.591	(5%)

5.7 Facturación

5.7.1. Comportamiento de la facturación Ronelly 2024

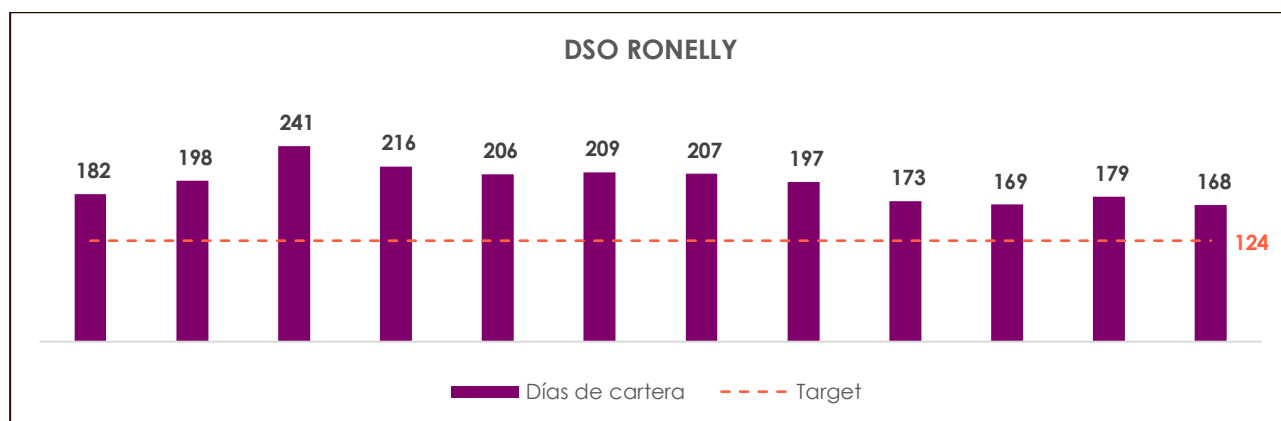
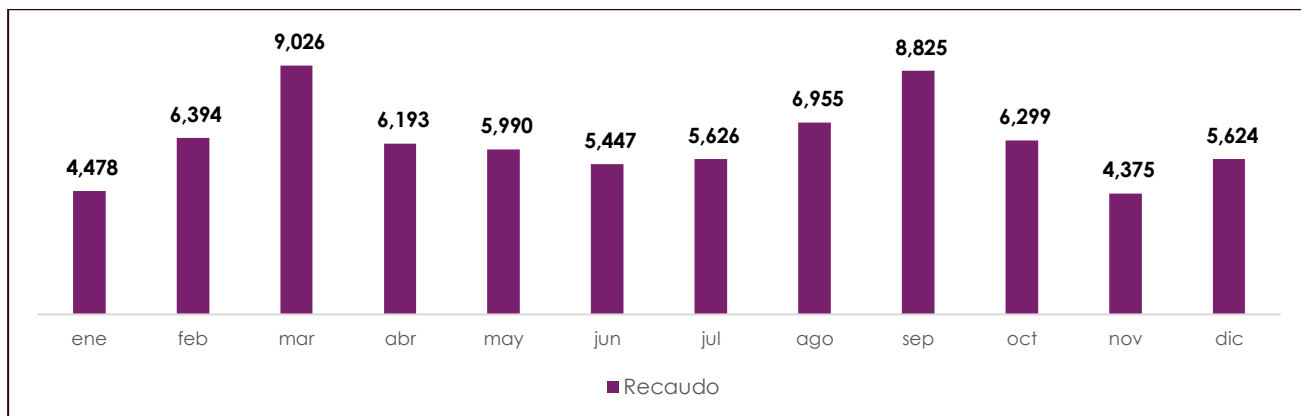


En el gráfico se puede apreciar una clara tendencia ascendente en los ingresos, lo que indica un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo. Además, se observa un promedio de facturación que refleja el comportamiento general de los ingresos durante el período analizado, destacando un patrón de aumento constante, logrando el pico más alto en el mes de diciembre por un valor aproximado de \$9.783 millones de pesos.

5.8. Rotación cartera

El recaudo acumulado del año 2024 fue un total de \$75.231 Millones de pesos que representa el 94% de la venta total del año.. Lo anterior se traduce en un DSO al cierre de año de 168 días.

Esta afectación se da principalmente por los retos financieros que tuvo el sector salud, esta situación afecto significativamente el flujo de recursos de nuestros clientes generando así incumplimientos con los pagos oportunos de las obligaciones.



Con el objetivo de tener la cartera conciliada y las cifras claras para el recaudo desde el área de cartera de la compañía se continúa realizando comités de cartera con el equipo comercial, con frecuencia cuatrimestral buscando con ello el acercamiento al cliente, reconocimiento de la deuda y lograr compromisos de pago que permitan recuperar la cartera en los tiempos y plazos pactados.

Para aquellos clientes con los cuales no se logran compromisos de pago o que de manera permanente los incumplen, se remiten al equipo jurídico para el respectivo cobro de manera que se minimice el riesgo de pérdida de la cartera por el no pago.

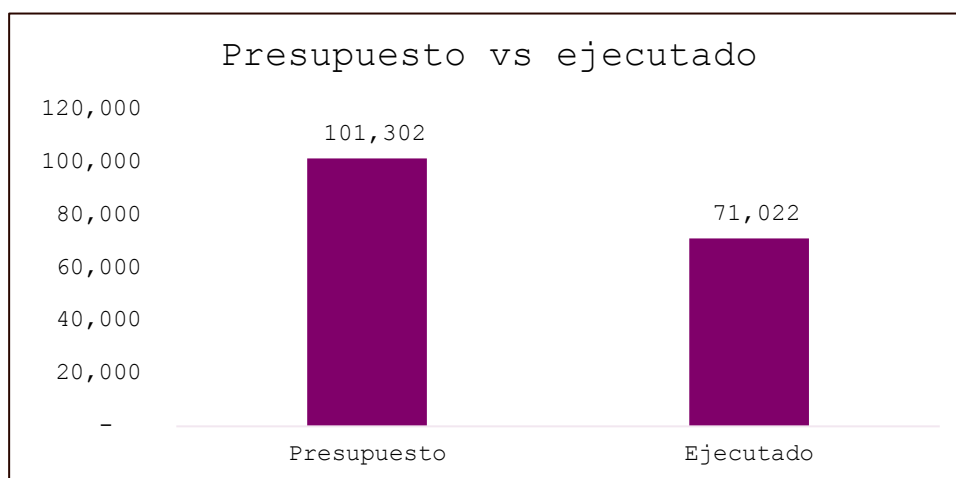
5.9. Retos 2025

- Mejorar los indicadores de capital de trabajo para disminuir el ciclo de efectivo actual y de esta forma tener mejores niveles de liquidez.
- Mantener los márgenes de rentabilidad y buscar eficiencias en el portafolio con el objetivo fortalecer los productos de mayor margen.
- Adaptación a nuevas disposiciones legales de acuerdo con las exigencias del gobierno en relación con la facturación electrónica, asegurando el cumplimiento con la DIAN y el Ministerio de Salud

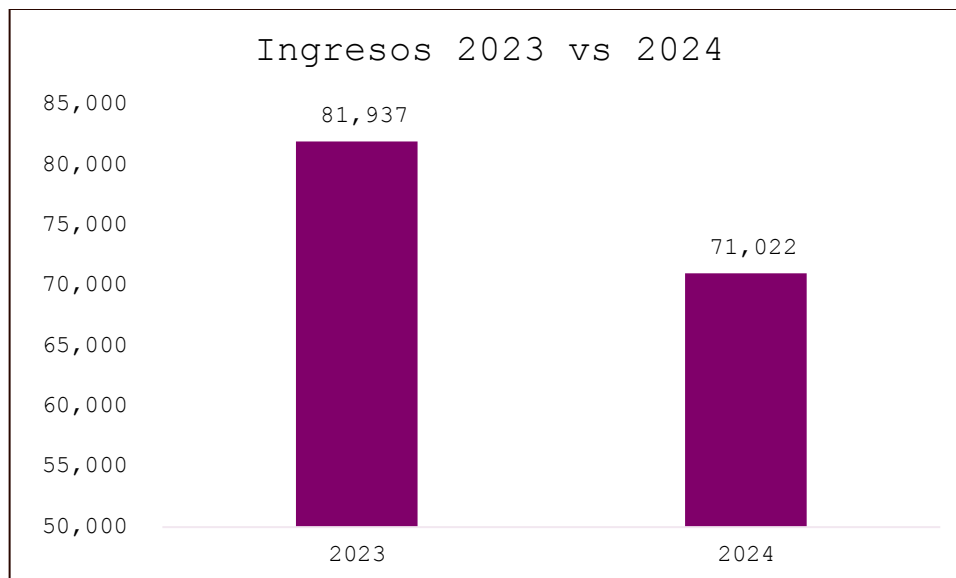
6. Gestión Comercial

6.1. Resultados 2024

Cumplimiento del 70% del presupuesto del año.



El comportamiento de ventas de Ronelly en 2024 vs 2023 arroja un decrecimiento del 13%



Causas del resultado:

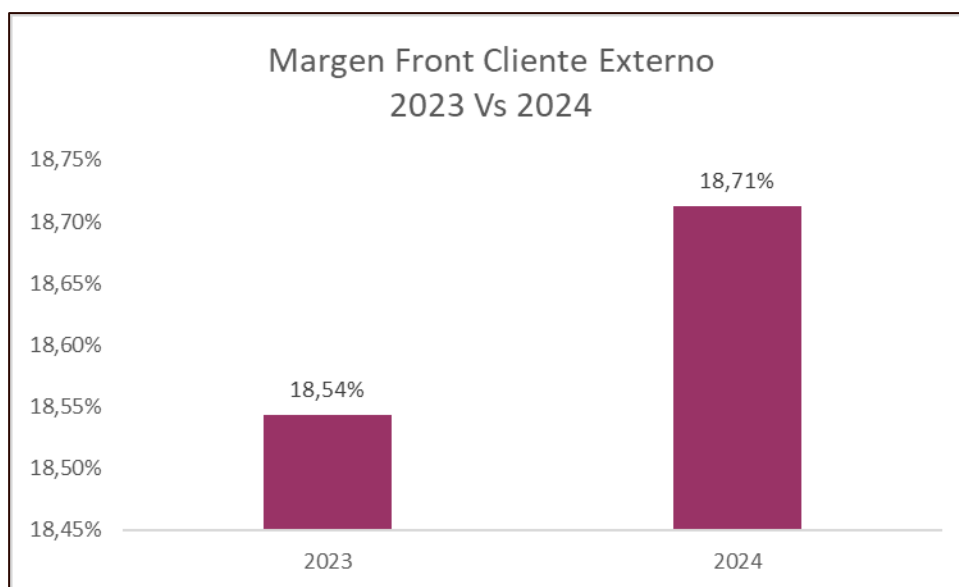
- En la venta intercompany hay un decrecimiento del 39% esto se debe principalmente a la disminución en venta de equipos médicos y dotación para las clínicas (+ de 12 mil millones en 2023), adicional que algunos de los proveedores Pareto se fueron de manera directa a realizar las ventas a las clínicas.
- En el cliente externo el decrecimiento es de un 3%, debido a la pérdida de participación en clientes Pareto, como es el caso del hospital Manuel Uribe Ángel que en el 2023 se le facturaron \$4.770 mm y en 2024 \$1.199, lo que nos da un decrecimiento del 75% en esta cuenta, esta pérdida de participación se debe a dificultades de carteraprincipalmente. Sin el Hospital Manuel Uribe, Ronelly creció en el cliente externo un 4% vs 2023

6.2 Hitos de desarrollo comercial 2024



6.3. Margen front cliente externo

El margen front del año 2024 en cliente externo fue de 18,71%, en Ronelly siguen siendo Pareto los proveedores que tienen en sus ventas mayor margen de rentabilidad.



6.4. Estrategias 2025



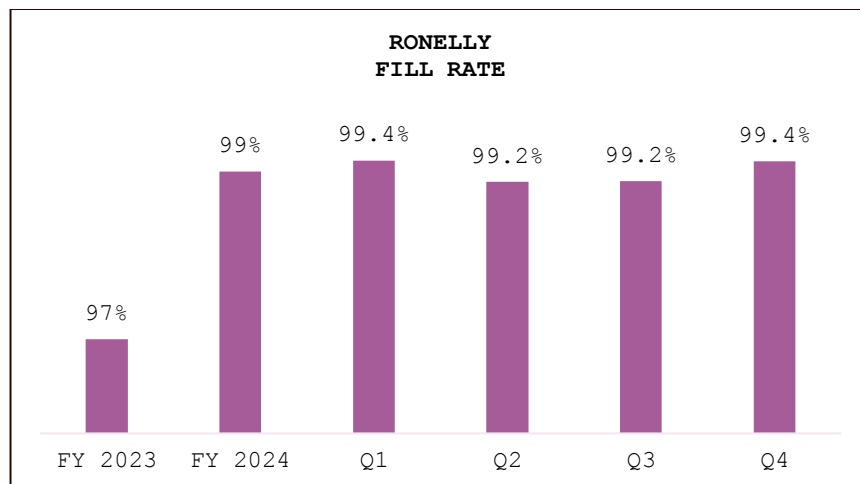
- Competitividad en precios y oportunidad (Medicamentos)
- Fuerza de Ventas Especializada (Gestión de demanda)
- Incursión en nuevos mercados (plásticos, veterinaria y odontología)
- Modelos Innovadores de eficiencia (Kits, Costo Compartido)
- Logística cooperativa
- Protección y crecimiento con apoyo tecnológico

6.5 Retos 2025

- Competencia centrada en precios
- Clínicas y hospitales con políticas de austeridad.
- Dificultad en flujo de caja de los cliente externo e interno
- Perdida de demanda en forecast de planeación.
- Cierre de servicios en las EPS, contención de pacientes.
- Endurecimiento en política de cartera de la industria farmacéutica (Riesgo País).
- Incertidumbre reforma a la salud 2025.

7. Resultados Indicadores Operacionales

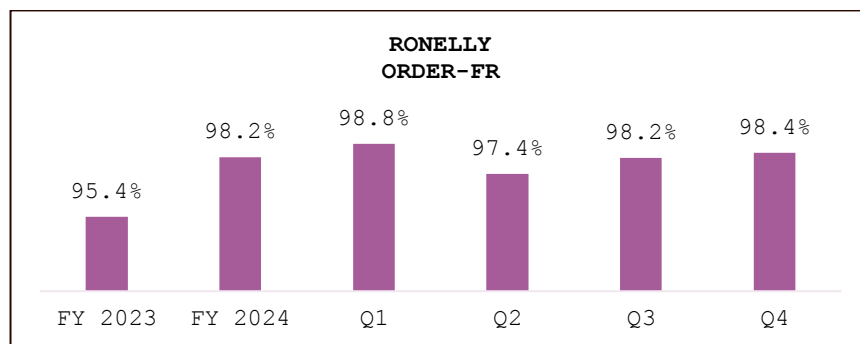
7.1. Nivel de Servicio-Fill Rate



El nivel de servicio FR durante el año 2024 tuvo una mejora de 2% en comparación al cierre 2023. Este indicador durante el año 2023 está impactado por:

- Niveles de servicio de la industria inestables en la disponibilidad de productos, ocasionado aun por el agotamiento de algunas moléculas
- Disponibilidad de los laboratorios en el momento de la compra, por capital de trabajo en Ronelly

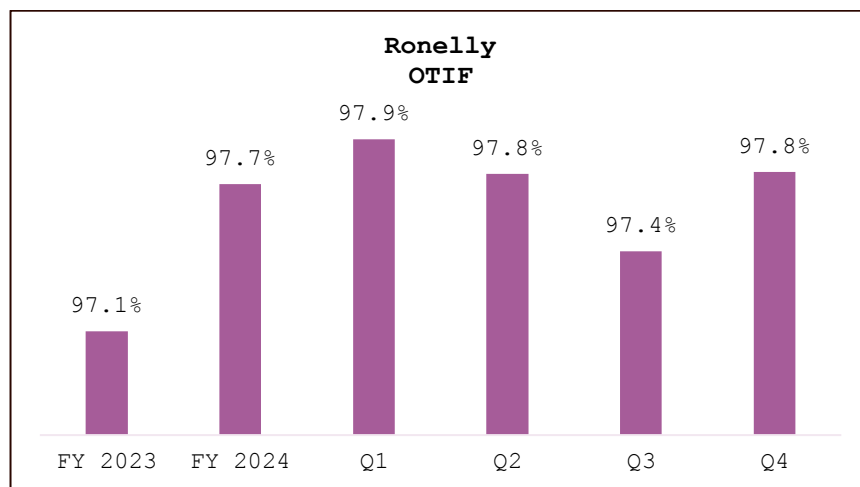
7.2. Nivel de Servicio-Order Fill Rate



El indicador de órdenes completas tuvo una mejoría de 3,8% en comparación al 2023. El nivel de servicio de la industria inestable en la disponibilidad de algunas moléculas fue el factor que más impactó el desempeño de este indicador, afectando principalmente canales Instituciones que son los medidos por Órdenes atendidas completas.

Igualmente, la disponibilidad por restricciones en el capital de trabajo en el momento de la compra dificultó la disponibilidad de los productos.

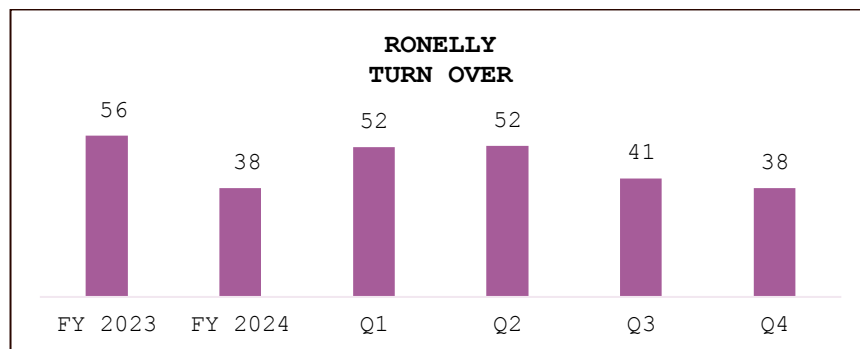
7.3. OTIF (On time- In Full)



El OTIF mide el porcentaje de cumplimiento del proceso logístico de la promesa de valor pactada con los clientes, en función de entregas perfectas en cantidad, productos correctos y con la calidad de despacho, documentación y en el lead time esperado.

Durante el año 2024 se logra estabilizar el indicador en 97,7% estando 0,6 puntos por encima del año 2023.

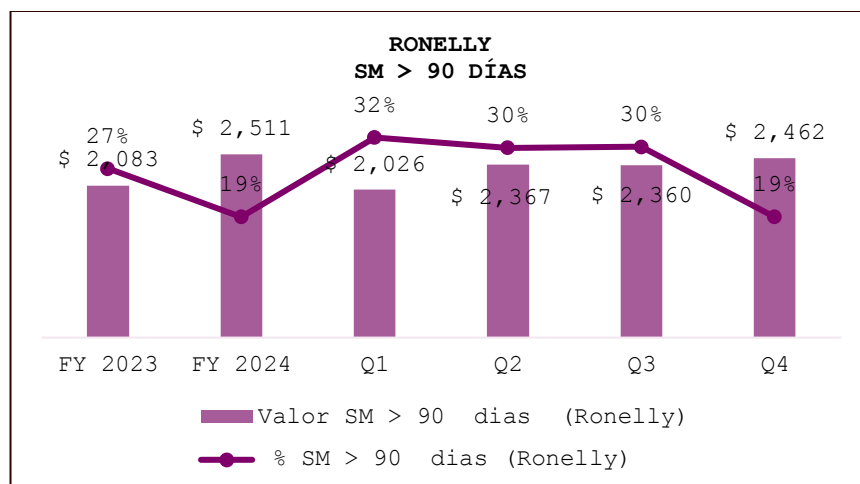
7.4. Turn Over



La rotación del inventario se llevó a la meta propuesta, aunque se presentaron variaciones importantes en la demanda y en los inventarios.

Se trabajó en conjunto con otras áreas la evacuación de los inventarios que pasaron a ser LM y excesos por cambio de demanda.

7.5. Slow Movers



Durante el 2024 se establece el proceso de seguimiento a la evacuación de inventario de lento movimiento, logrando cerrar en el 19% de participación de inventario con mayor a 90 días, con una mejora del 8% respecto al cierre del año anterior.

8. Informe especial

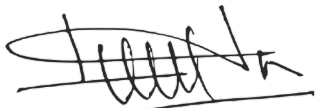
La Compañía hace parte del Grupo Empresarial cuyo holding es Venum Investments 2020 S.L. y del cual hacen parte 25 empresas del sector de la salud, de servicios ambulatorios y hospitalarios, de baja, media y alta complejidad buscando la integralidad y eficiencia en la prestación de servicios de salud a la comunidad.

- Durante este año las empresas del grupo realizaron operaciones entre éstas y sus accionistas, las cuales han sido realizadas en términos de mercado, sin violaciones a las políticas organizacionales o legales.
- Las operaciones realizadas se hicieron en el mejor interés de cada una de las Compañías, y procurando su realización en condiciones de mercado competitivas y protegiendo el equilibrio contractual entre las partes.
- Las decisiones y operaciones realizadas por la Compañías y el Grupo Empresarial fueron tomadas en beneficio del Grupo y el mejor interés de la Compañía; han sido debidamente autorizadas por el órgano competente y debidamente formalizadas.
- Las operaciones de la compañía con empresas del grupo y sus accionistas se ajustan a la normatividad vigente, Códigos y Políticas internas aplicables y se encuentran debidamente reflejadas en los estados financieros de 2024.

9. Información adicional

Se deja constancia que, dando cumplimiento a lo establecido por el artículo 447 del Código de Comercio y los Estatutos, los informes, el balance, sus anexos y demás documentos exigidos por la Ley, estuvieron a disposición de manera digital y física de los Accionistas con la anticipación debida en las oficinas de la administración.

De acuerdo con lo establecido en la Ley 222 de 1995 copia de este informe de Gestión fue entregado oportunamente al Revisor Fiscal para que en su dictamen informe sobre su concordancia con los estados financieros



Luis Felipe Cardona
Representante Legal