



Informe de **Gestión**

2025

Diana Carolina Robayo

DIRECTORA EJECUTIVA

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN

CONSEJEROS FUNDADORES

Álvaro Garcés Giraldo Q.E.P.D
Alberto José Carvajal Lourido Q.E.P.D
Antonio Obeso de Mendiola Q.E.P.D
Hernando Jaramillo Valencia Q.E.P.D
Luz Mejía de Obeso Q.E.P.D
Remedios Borrero de Victoria
Fundación Valle del Lili

Alice Echavarría de Garcés Q.E.P.D
Alonso Botero Goldsworthy Q.E.P.D
Henry Jensen Thorin Q.E.P.D
Luis Felipe Carvajal Albán
María Zamorano de Lloreda Q.E.P.D
Fundación Carvajal

CONSEJEROS ADHERENTES

Armando Lloreda Zamorano
Elena Cruz Naranjo
José Félix Bohmer Ángel
Marcela del Socorro Astudillo Palomino

Carlos Alberto Correa Salazar
Ana Cristina Orrego
Lilian Helena Jensen Mosquera
Pablo Sanint Micolta

JUNTA DIRECTIVA

Armando Lloreda Zamorano
Elena Cruz Naranjo
José Félix Bohmer Ángel
Luis Felipe Carvajal Albán
Pablo Sanint Micolta

Carlos Alberto Correa Salazar
Ana Cristina Orrego
Lilian Helena Jensen Mosquera
Marcela del Socorro Astudillo Palomino
Remedios Borrero de Victoria

PRESIDENTE

Luis Felipe Carvajal Albán

SECRETARIO

Lilian Helena Jensen Mosquera

DIRECTOR EJECUTIVO

Diana Carolina Robayo Ramírez

REVISOR FISCAL

Grecia Liliana Muñoz Mera

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	5
2. PROCESO ESTRATÉGICOS UNICÁNCER	6
2.1 Plan Estratégico 2024 -2027:	6
2.2 Sistema de Gestión integrado	8
2.3 Gestión Comercial	11
3. PROCESOS MISIONALES	13
3.1 Sensibilización e Impacto en la Comunidad	13
3.2 Consulta Externa	15
3.3 Apoyo Diagnóstico	16
3.4 Apoyo Terapéutico	18
3.5 Mercadeo	18
4. PROCESOS SOPORTE	20
4.1 Gestión Humana	20
4.2 Gestión Administrativa	21
4.3 Gestión Financiera	24
5. ANÁLISIS FINANCIERO	26
5.1 Estado de Situación Financiera	26
5.2 Estado de Excedente integral	32
5.3 Ejecución presupuestal	38
5.4 Flujo de Efectivo	39
5.5 Indicadores Financieros	40
6. GESTIÓN DE CUMPLIMIENTO DE NORMAS	41
6.1 Convergencia a Normas Internacionales de Información Financiera	41
6.2 Régimen Tributario de Entidades sin ánimo de Lucro (ESAL)	41
6.3 Operaciones con Fundadores y Administradores - Artículo 446, Ordinal 3 del Código de Comercio.	41
6.4 Cumplimiento de Normas Sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor	41
6.5 Tratamiento de Información y Datos Personales	42
6.6 Acuerdo de Confidencialidad	42
6.7 Revelación y Control de la Información Financiera	43
6.8 Cumplimiento de los Requisitos de Habilitación de Servicios de Salud	44
6.9 Situación Jurídica	44
6.10 Aportes a la Seguridad Social	44
6.11 Operaciones Factoring	44
6.12 Pasivos Contingentes	45
6.13 Ejercicio de Análisis de Resultados y Perspectivas Estratégicas 2026	45

6.14 Principio de Negocio en Marcha	46
6.15 Hechos Subsecuentes	46
7. PLAN ESTRATÉGICO 2024-2027	49
8. EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE UNICÁNCER	50

1. INTRODUCCIÓN

Señores miembros del Consejo de Fundadores,

El año 2025 representó para Unicáncer un periodo de expansión estratégica en medio de un entorno sectorial altamente retador. La Institución logró un crecimiento del 56,3% en sus ingresos operacionales frente a 2024, impulsado principalmente por el fortalecimiento de la venta de medicamentos (crecimiento del 96,7%) y la consolidación del mercado de pacientes particulares (crecimiento del 59,2%).

Se fortalecieron las rutas diagnósticas en mama, cérvix, próstata y piel; se mejoró la calidad diagnóstica en mamografía reduciendo el BIRADS 0 de niveles superiores del 35,0% al 14,3% y se consolidó el programa de acompañamiento “Cuidamos de Ti”, logrando orientar al 89,4% de los pacientes con hallazgos y facilitando el ingreso efectivo a tratamiento a 183 de ellos.

Avanzamos en la remodelación física y actualización eléctrica bajo estándares RETIE, migramos a sistemas tecnológicos más robustos, mantuvimos el cumplimiento integral de habilitación y sistemas de calidad, y alcanzamos una satisfacción del 97,4% en pacientes y 100,0% en clientes institucionales. Además, impactamos a 7.588 personas en actividades de sensibilización y realizamos 889 tamizajes gratuitos, reafirmando nuestra razón meritoria.

No obstante, el crecimiento también implicó retos en recaudo y liquidez, particularmente por el comportamiento de cartera de algunas EPS intervenidas, por lo que se tomaron decisiones de suspensión de servicios para algunos clientes para proteger la sostenibilidad financiera.

En este informe encontrarán un análisis de los resultados obtenidos, los desafíos y los frentes estratégicos definidos para 2026, enfocados en consolidar la sostenibilidad operativa, fortalecer el recaudo, expandir servicios dirigidos a la mujer y contener el gasto en un entorno sectorial retador.

Agradezco su confianza y acompañamiento permanente en la construcción de una institución sólida, sostenible y fiel a su razón meritoria.

Diana Carolina Robayo Ramírez

DIANA CAROLINA ROBAYO R.

Directora Ejecutiva

2. PROCESOS ESTRATÉGICOS UNICÁNCER

2.1. Plan Estratégico 2024-2028

Para el año 2025, se definieron 3 estrategias que marcaron las diferentes acciones que se llevaron a cabo a lo largo del año. Estas estrategias se derivaron de la consultoría realizada en el año 2023-2024 por Compartamos por Colombia.

➤ Enfoque en los grupos de interés Particulares y Secretaria de Salud:

- Crecimiento total de facturación a pacientes particulares de 59,2%; 88,7% en medicamentos y 20,7% en servicios.
- Persona dedicada a la atención de los particulares durante todo el año 2025, con mejores resultados en venta en segundo semestre.
- Remodelación en curso de infraestructura física y actualización de la red eléctrica - Pisos 2 y 3 al 100%, piso 1 al 50%
- Énfasis en medicina integrativa y los servicios derivados de ginecología, dermatología y patología de mama. Se promocionaron servicios alineados a las campañas de detección de cáncer.
- Estrategia de pauta en redes sociales para pacientes nuevos y de envío de mensajes de WhatsApp a pacientes a existentes con promoción de servicios puntuales. Crecimiento en mamografía, biopsias, ecografías. Inversión \$16,3 millones versus venta por campañas de \$73,3 millones (las ventas correspondieron a 5 veces la inversión).
- Formación en servicio al cliente para más del 50,0% del personal.
- Impacto en la comunidad derivado de las campañas de sensibilización en distintos tipos de cáncer. 7.588 personas sensibilizadas y 889 tamizajes gratuitos.
- Acompañamiento emocional al paciente con resultados alterados en sus exámenes diagnósticos “Cuidamos de Ti “, con acogida positiva de parte de los pacientes, quienes se sintieron acompañados por Unicáncer. Se logró orientar a 278 pacientes (89,4% del total de pacientes con hallazgos en sus exámenes diagnósticos) y se logró que ingresara a ruta en las EPS 183 pacientes.
- Participación en proyectos de cáncer de mama, cáncer de cérvix con Propacifico y control de calidad de mamógrafo y calidad e imagen de mamografía con el Instituto Nacional de Cancerología (INC), disminución Birads 0 al 14,3% (se inició el año 2025 con un porcentaje superior al 35,0%).
- No se logró articular alianzas con la secretaria de salud de Cali o alguno de sus entidades adscritas.

➤ **Servicios enfocados en la mujer, incluyendo dermatología estética como manera de apalancar la razón meritoria de Unicáncer:**

- Posicionamiento de la marca y en crecimiento de seguidores en redes sociales: 1.861 seguidores adicionales.
- Se definió no continuar con el proyecto de dermatología estética porque la marca Unicáncer está muy arraigada a la patología oncológica. Se definió crear la comunidad de mujeres denominada Mujeres U para promover el bienestar de la mujer y crear una comunidad informada y segura que trabaje en distintos temas de interés, que logre además fidelizarlos a la marca.
- Iniciativa de mujeres U como estrategia para desligar a Unicáncer deservicios oncológicos: Club de bienestar para mujeres, nueva marca respaldada por Unicáncer. Se socializó estrategia con médicos especialistas, quienes se comprometieron a generar contenido.

➤ **Fortalecer la venta de medicamentos:**

- Crecimiento general de la venta de medicamentos de 96,7% de los cuales, el 88,7% fue en pacientes particulares, el 4.567,8% fue en la EPS SOS y el 46,3% fue en Univalle.
- Servicio farmacéutico continúa en proceso de remodelación con vitrina exhibidora para pacientes ya existentes.
- Campañas pagas o pauta en redes sociales direccionadas al agente de atención a pacientes particulares con mayor oportunidad de respuesta y atendiendo por encima del 90,0% de los contactos.
- Inclusión del contacto del servicio farmacéutico a través del IVR (respuesta de voz interactiva) permitiendo un (1) solo canal de contacto con los pacientes.
- Actualización de la página web facilitando información sobre medicamentos y sus aplicaciones terapéuticas.
- Se probaron diferentes alternativas de descuentos y promoción dentro de la sede de los medicamentos y suplementos dietarios, pero no fueron efectivas.

2.2. Sistema de Gestión Integrado

➤ ***SOGC – Sistema Obligatorio de Garantía de la Calidad***

Unicáncer dio cumplimiento al Sistema Obligatorio de Garantía de la Calidad en Salud (SOGCS), en concordancia con lo establecido en la Resolución 3100 de 2019 y la Circular Externa 012 de 2016. En abril, se llevó a cabo la autoevaluación de los requisitos mínimos de habilitación a través de la plataforma del Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS), así como el

cumplimiento de los reportes prioritarios, garantizando de manera trimestral el envío de los indicadores definidos en la Resolución 256 de 2014, los cuales constituyen la base del Sistema de Información para la Calidad (SISCAC) y de la Circular Externa 012 de 2016.

Del análisis de los indicadores establecidos en la Resolución 256 de 2014, con base en la información reportada en el Observatorio Nacional de Calidad en Salud (ONCAS), se pudo determinar que Unicáncer presentó un cumplimiento satisfactorio tanto en oportunidad como en satisfacción global, ubicándose dentro de los valores permitidos por la normatividad vigente.

Se reactivó el servicio de hematología, se logró continuar con la ruta de diagnóstico benigno de mama a través de la vinculación de un ginecólogo experto en mama y se realizó un cambio en la denominación de medicina integrativa con el fin de ser más claros frente a los pacientes.

Se dio continuidad a la pertinencia técnica y al cumplimiento normativo de la remodelación asegurando su alineación con los requisitos establecidos para la habilitación del servicio.

➤ ***PAMEC - Programa de Auditoría para el Mejoramiento de la Calidad en Salud y Programa de Seguridad del Paciente.***

Se recibió visita de asistencia técnica por parte de la Secretaría Distrital de Salud, con el objetivo de realizar seguimiento al Programa de Auditoría para el Mejoramiento de la Calidad en Salud (PAMEC) y al Programa de Seguridad del Paciente. Recomendaron dar cierre al PAMEC vigente e iniciar un nuevo ciclo, garantizando que cada una de sus etapas se encuentren alineadas con el enfoque y prioridades definidas por la institución.

Se realizaron rondas de seguridad, permitiendo la identificación de oportunidades de mejora. No se presentaron eventos adversos asociados a infecciones, lesiones, flebitis o caídas derivados de la atención en la IPS, lo que evidenció el cumplimiento del objetivo del Programa de Seguridad del Paciente.

➤ ***SGC – Sistema de Gestión de Calidad***

Se realizaron las auditorías internas de calidad, logrando el cierre del 98,0 % de las no conformidades identificadas. El 2,0 % restante correspondió a hallazgos cuyos planes de mejora son de ejecución a largo plazo, asociados al proceso de renovación de infraestructura.

Así mismo, se llevó a cabo la auditoría externa por parte del ente certificador ICONTEC, de la cual se generaron dos no conformidades, las cuales se cerraron en un 100,0%.

De manera complementaria, se realizó la actualización documental del Sistema de Gestión de Calidad y el cálculo de la calificación residual de la matriz de riesgos y oportunidades, con base en la efectividad de los controles establecidos.

Adicionalmente, se efectuaron auditorías a prestadores aliados, entre ellos la Fundación Hospital Infantil Club Noel y La Aurora, con el fin de dar soporte y cumplimiento a los requisitos

contractuales del convenio con Sanofi.

➤ **SST – Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo**

El sistema estuvo a cargo de un asesor responsable del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST). Se diseñó y ejecutó el Plan de Trabajo Anual, el cual culminó de manera satisfactoria, dando cumplimiento a las actividades programadas.

Se cumplió con el 100 % de las capacitaciones programadas. No obstante, se identificó la necesidad de fortalecer la participación activa y el compromiso de todo el personal en las actividades de capacitación, con el fin de optimizar su impacto y efectividad.

Se realizaron los exámenes médicos periódicos a los trabajadores encontrando que el 79,0 % de los trabajadores evaluados presentaron desórdenes metabólicos y el 63,1% de los trabajadores presentaron trastornos de la refracción. Estos hallazgos resaltan la importancia de fortalecer las acciones de promoción y prevención orientadas al autocuidado, hábitos de vida saludable y seguimiento médico oportuno.

➤ **Satisfacción del Usuario y del Cliente**

Al cierre del año, se registraron 4.498 llamadas entrantes, lo que representó un incremento del 205,7% en comparación con el año 2024 y de 2.665 mensajes de WhatsApp, con un aumento del 135,0% frente al mismo periodo del año anterior.

El 97,4% de los pacientes recomendaría los servicios de Unicáncer. El 2,6% quienes manifestaron inconformidad fueron usuarios la EPS Asmet Salud, quienes, debido a los topes establecidos internamente para la asignación de citas, no lograron un agendamiento oportuno.

Para el año 2025, se recibieron 27 manifestaciones por parte de los usuarios, de las cuales el 44,4% correspondieron a peticiones frente a envíos de resultados, 40,7 % a reclamaciones por tiempos de espera en sala y no atención de canales de comunicación, 7,4 % de las manifestaciones fueron felicitaciones por trato humanizado por parte del personal durante la atención. El 7,4 % estuvieron asociadas a trato recibido durante la atención, de las cuales se desarrollaron planes de mejora y capacitación a todo el personal de cara al usuario

Se encuestaron 7 clientes institucionales que representaron el 75,0% de la facturación del año 2025. La satisfacción global y sobre los servicios prestados fue de 100,0%. Los resultados frente a gestión de glosas y devoluciones y los canales de comunicación para gestión de PQRS (peticiones, quejas, reclamos solicitudes) fueron superiores al 80,0%. En manejo de eventos adversos se obtuvo una calificación de 60,0%.

Sobre los beneficios o servicios actuales, el 71,4% conocía los canales de comunicación para la gestión de PQRSF, solo el 14,3% manifestó conocer el programa de seguridad del paciente, solo el 28,6% conocía el agente virtual, solo el 42,9% conocía el programa de Soporte Integral Paliativo (SIP) y solo el 57,1% estaría interesado en contratarlo.

Sobre posible ampliación del portafolio, el 71,4% consideraría a Unicáncer como dispensador de medicamentos para sus asegurados, el 85,7% estaría interesado en contratar los servicios de ruta diagnóstica gástrica, colon y recto, el 57,1% manifestó interés en contratar los servicios dermatología, el 85,7% estaría interesado en contratar los servicios de biopsia por estereotaxia y al vacío, 57,1% manifestó interés en contratar los servicios de medicina integrativa y el 71,4% estaría interesado en contratar los servicios de bloqueos guiados por ecografía, TAC y/o fluoroscopio.

Los clientes destacaron como fortalezas de Unicáncer la calidad y oportunidad en la prestación de los servicios y en el suministro de medicamentos oncológicos, así como la seriedad institucional, atención con calidad humana, comunicación asertiva, cercanía con el cliente y capacidad resolutive.

Como oportunidades de mejora, los clientes manifestaron interés en que Unicáncer tenga presencia en otras ciudades, así como en que fortalezca la información y oportunidad frente a servicios prestados con aliados y la revisión de algunas tarifas.

➤ **Sistema de Gestión Ambiental**

TIPO DE RESIDUO	2025	2024	VARIACION KG	% VARIACION	%PART 2025	% PART 2024
No Aprovechables	752,2	679,0	73,2	10,8%	20,6%	18,3%
Aprovechables	1.005,2	1.138,1	-132,9	-11,7%	27,5%	30,7%
Biodegradables	288,1	187,5	100,6	53,7%	7,9%	5,1%
Biosanitarios	1.297,6	1.368,7	-71,1	-5,2%	35,6%	36,9%
Cortopunzantes	114,0	59,3	54,7	92,2%	3,1%	1,6%
Fármacos	13,0	14,5	-1,5	-10,3%	0,4%	0,4%
Citotóxicos	129,4	141,1	-11,7	-8,3%	3,5%	3,8%
Anatomopatológicos	0,5	11,0	-10,5	-95,5%	0,0%	0,3%
Lámparas	9,0	3,5	5,5	157,1%	0,2%	0,1%
Pilas	-	-	0,0	0,0%	0,0%	0,0%
Residuos electrónicos	40,5	103,0	-62,5	-60,7%	1,1%	2,8%
TOTAL	3.649,5	3.705,7	-56,2	-1,5%	100,0%	100,0%

Durante el año 2025 se produjeron 3.469,5 kg, 1,5% menos de residuos que en el año 2024. Esta diferencia se logró por la reducción de los residuos aprovechables en 11,7%, de los residuos electrónicos en 60,7% de los anatomopatológicos en 95,5%, los fármacos en 10,3% y de los biosanitarios en 5,2%. Crecieron los residuos cortopunzantes 92,2%, las lámparas 157,1%, los no aprovechables 10,8% y los biodegradables 53,7%. Algunos de estos como consecuencia de la obra de remodelación.

Se ejecutó el estudio técnico de vertimiento, los resultados confirmaron el cumplimiento total de la Resolución 631 de 2015 (niveles óptimos de DBO5, DQO y Sólidos), validando la eficiencia del mantenimiento preventivo realizado por AQUA SAS (lavado de tanques).

Se realizó con éxito la inscripción y actualización ante el aplicativo del IDEAM del RUA (Registro de Usuarios del Recurso Agua), asegurando la transparencia frente al DAGMA y blindando Unicáncer

de posibles sanciones legales.

La institución se encontraba al día con la totalidad de sus obligaciones formales. Se radicaron oportunamente todos los reportes, indicadores y actualizaciones exigidos por las entidades gubernamentales de orden Nacional, Departamental y Municipal (Gobernación del Valle, Secretarías de Salud, DAGMA y entes de control), asegurando una gestión transparente y libre de sanciones.

Unicáncer continuó con el proceso abierto por incumplimiento de vertimientos del año 2016 y cuyo plan de mejoramiento se presentó en el 2017. En el año 2023 se dio respuesta al Dagma del Auto de descargos, pero al cierre del año 2025 no se había recibido respuesta.

2.3. Gestión Comercial

Durante el año 2025 se trabajó en fortalecer los canales de comunicación especialmente con los pacientes particulares, tarjetas de descuento y medicina prepagada, a través de un agente designado exclusivamente para su atención. Además, se reforzó el funcionamiento del software de llamado y confirmación de pacientes a para tener una mayor trazabilidad y hacer seguimiento a las solicitudes de estos.

Para Sanofi se robusteció la red IPS aliadas, incorporando prestadores para las ciudades de Medellín Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Magangué, Montería, Sincelejo, Villavicencio, Pereira y Manizales. Se concretaron convenios comerciales con 1 tarjeta de descuento, 2 prestadoras de servicios de salud o IPS y 2 empresas de la región para otorgar tarifas preferenciales a sus empleados.

Los ingresos operacionales fueron \$11.173,6 millones, 56,3% superiores frente al año anterior. La venta de servicios creció en un 17,3% la de medicamentos 96,7%. Representaron el 38,2% y el 61,8% de los ingresos respectivamente.

Mes 2025	Total	Medicamentos	Servicios
Ene	845.059	484.207	360.851
Feb	866.444	532.372	334.072
Mar	965.361	583.358	382.003
Abr	770.803	402.146	368.657
May	751.199	389.800	361.399
Jun	693.348	409.183	284.166
Jul	853.431	436.377	417.054
Ago	784.084	451.171	332.913
Sep	876.544	504.178	372.366
Oct	966.016	566.656	399.360
Nov	1.595.466	1.355.027	240.439
Dic	1.205.842	788.660	417.182
Total 2024	11.173.596	6.903.134	4.270.462
% part ingresos		61,8%	38,2%

Noviembre y diciembre fueron los meses de más alta facturación del año 2025. Esto se dio por la dispensación de medicamentos a pacientes de SOS como parte del plan de contingencia de la EPS mientras trasladaban la población oncológica a su nuevo prestador.

La Universidad del Valle (33,1%), la EPS SOS (31,6%) y los pacientes particulares (16,9%) fueron los clientes más representativos frente al ingreso del año 2025.

Frente al año 2024, crecieron todos los clientes excepto Asmetsalud, Clínica Imbanaco y otros clientes crédito que estuvieron representado principalmente por Medic IPS.

Los servicios que representaron mayor monto de facturación fueron las monoterapias, biopsias de mama, colposcopias, patologías, biopsias de próstata, mamografías y densitometrías. En cuanto a los medicamentos los más importantes en facturación fueron Apalutamida, Enzalutamida, Lenvatinib, Olaparib y Acetato de Abiraterona.

La estrategia de marketing digital estuvo orientada al crecimiento de las ventas en los pacientes particulares, el enfoque de la pauta paga se hizo en Meta, es decir, Instagram y Facebook. Sin embargo, se usaron campañas a través de WhatsApp que tuvieron receptividad entre los usuarios recurrentes de los servicios de Unicáncer.

El 95,6% de los usuarios particulares fueron mujeres, entre los 30 y 60 años. Los servicios más usados fueron los relacionados con el cuidado de la mujer (ginecología, mama y sus ayudas diagnósticas)

La comunidad en redes sociales creció 1.861 seguidores; se desarrollaron estrategias digitales a lo largo del año que se vieron reflejadas en el crecimiento principalmente de los servicios para los usuarios particulares (20,5%). Además, se desarrolló material ATL y BTL tanto para Unicáncer, como para la comunidad de Mujeres U, estrategia que se llevará a cabo durante el año 2026.

3. PROCESOS MISIONALES

3.1. Sensibilización e Impacto en la Comunidad

Las actividades desarrolladas estuvieron orientadas a fortalecer el conocimiento frente a los factores de riesgo, a promover el autocuidado y la corresponsabilidad, resaltando la importancia de que cada persona asuma un rol activo en su propio proceso de salud. Se logró identificar que en general, la gente desconoce factores de riesgo y signos de alarma del cáncer y el acceso a los servicios de salud a los que tienen derecho para una detección oportuna de frente a la enfermedad y su diagnóstico. Existieron barreras administrativas para a la prestación de los servicios y es constante la manifestación de la no asistencia a los centros de salud e IPS asignadas por el costo del transporte inclusive dentro de la misma ciudad.

Actividades de sensibilización 2025 LIGA	Total personas	Actividades de sensibilización UNICANCER 2025	Total personas	Total
Charlas generales sobre detección temprana de cáncer	302	Charlas generales sobre detección temprana de cáncer	12	314
Charlas sensibilización cáncer cuello uterino	1.095	Charlas sensibilización cáncer cuello uterino	470	1.565
Charlas sensibilización cáncer próstata	905	Charlas sensibilización cáncer próstata	410	1.315
Charlas sensibilización cáncer piel	1.396	Charlas sensibilización cáncer piel	32	1.428
Charlas sensibilización cáncer mama	1.189	Charlas sensibilización cáncer mama	197	1.386
Charlas sensibilización Tabaquismo	777	Charlas sensibilización Tabaquismo	22	799
Charlas sensibilización Cáncer Gastrointestinal	478	Charlas sensibilización Cáncer Gastrointestinal	195	673
Charlas sensibilización Cáncer Infantil	108	Charlas sensibilización Cáncer Infantil	-	108
Impacto Total Sensibilización	6.250	Impacto Total Sensibilización	1.338	7.588
Citologías y VPH	174	Citologías y VPH - Conización	108	282
PSA/Tacto rectal	80	PSA/Tacto rectal	9	89
Revisión de lunares	215	Revisión de lunares	-	215
Biopsias de piel	5	Biopsia tiroides	1	6
Exámenes clínicos de mama, mamografías, ecografías de mama	164	Exámenes clínicos de mama, mamografías, ecografías de mama	132	296
Biopsias de mama	-	Biopsias de mama	1	1
impacto total tamizajes	638	impacto total tamizajes	251	889

Se sensibilizaron 7.588 personas y se tamizaron 889. Los grupos beneficiados de estas actividades fueron estudiantes, pacientes de Unicáncer, adultos mayores, madres, padres de familia y población migrante. Los recursos provinieron de la destinación de excedentes del año 2024 y de la Liga Colombiana Contra el Cáncer (LCCC).

Las donaciones por bonos de condolencias fueron destinadas a una actividad de tamizaje y sensibilización de mujeres en condición de vulnerabilidad de la zona de ladera de la Comuna 20 (Siloé) de la ciudad de Cali. Esta iniciativa se llevó a cabo en articulación con la Subsecretaría de Enfoque de Género, en su programa 'Cuidarte' de Casa Matria, entidad que acompaña y atiende a mujeres que enfrentan diversas situaciones de vulnerabilidad. Gracias a este esfuerzo, se impactaron 32 mujeres por medio de 51 tamizajes.

A través del recudo de donaciones para mama, se llevó a cabo una jornada de salud en alianza con

la Fundación Brillemos Juntas. Esta organización trabaja con mujeres emprendedoras en situación de vulnerabilidad (madres cabeza de hogar y víctimas de Violencia basada en género). La actividad permitió beneficiar a 22 mujeres, a quienes se les realizaron 22 tamizajes.

En alianza con la Liga Colombiana Contra el Cáncer, se entregaron dieciséis (16) prótesis de silicona y ocho (8) pelucas. Estas entregas contribuyeron al bienestar emocional, la autoestima y la calidad de vida de las pacientes durante su proceso de tratamiento.

Se inició programa “Cuidamos de Ti”, para acompañar la entrega de resultados a los pacientes con diagnóstico positivo de cáncer, dar soporte administrativo y acompañar su inicio de tratamiento. Se navegaron durante el segundo semestre 287 pacientes, de los cuales 183 lograron ingresar a la ruta de tratamiento con la EPS. Esta intervención generó valor para los pacientes, quienes manifestaron sentirse respaldados por la institución tanto a nivel emocional como administrativo, contribuyendo a disminuir barreras de acceso y a mejorar su experiencia durante su proceso de diagnóstico e inicio de tratamiento.



3.2. Consulta Externa

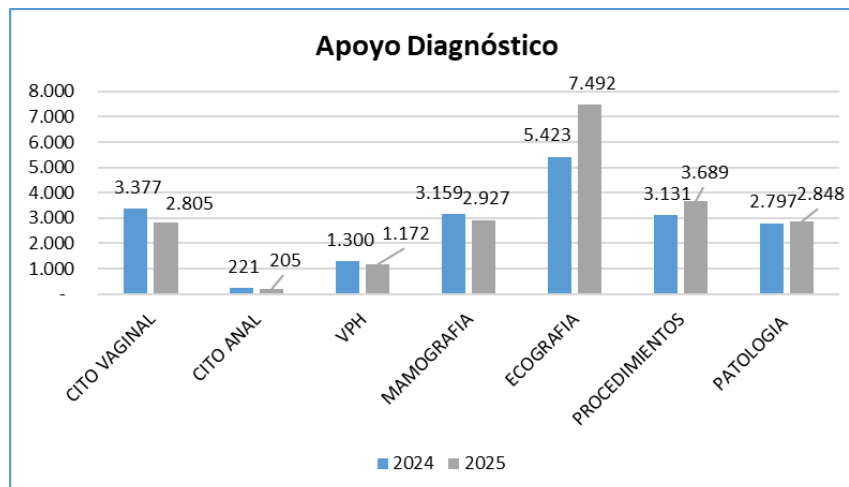
Tipo de Consulta	2025	2024	Variación	2025%
Dolor y Cuidado Paliativo	5.017	7.121	-29,5%	57,9%
Ginecología	1.672	1.794	-6,8%	19,3%
Ginecología - Experto Mama	704	185	280,5%	8,1%
Cirugía General - Experto Mama	74	124	-40,3%	0,9%
Urología	562	366	53,6%	6,5%
Medicina General	313	172	82,0%	3,6%
Dermatología	202	232	-12,9%	2,3%
Hematología	73	-	100,0%	0,8%
Medicina Integrativa	35	-	100,0%	0,4%
Psicología	6	9	-33,3%	0,1%
Nutrición	-	481	-100,0%	0,0%
Total	8.658	10.484	-17,4%	

El volumen de consultas realizadas disminuyó 17,4% en comparación con el año 2024. Disminuyeron principalmente la consulta de dolor y cuidados paliativos 29,5% y nutrición 100,0%. Sin embargo, crecieron urología 53,6%, medicina general 82,0% y consulta con experto en mama (ginecólogo y cirujano general) 151,8%. Se reactivó la consulta de hematología e inició el servicio de medicina integrativa. Enmarcaron el pareto las consultas de dolor y cuidados paliativos, ginecología y la consulta con experto en mama.

La disminución frente al año 2024 de las consultas de dolor y nutrición se dio principalmente porque se limitaron los servicios a Asmetsalud por acumulación de cartera y porque finalizando el año 2025 se suspendieron los servicios para Hemato Oncólogos por el mismo motivo.

La unidad representó el 4,9% de los ingresos y disminuyó en facturación 12,0% frente al año 2024.

3.3. Apoyo Diagnóstico



Unicáncer ha consolidado rutas diagnósticas para cáncer de mama, cérvix, próstata y piel, las cuales fueron oportunas y articuladas con otros prestadores, garantizando tiempos de respuesta acordes con la normatividad vigente, lo permitió una atención eficiente para las EPS y segura para los usuarios. La organización de los procesos diagnósticos ha favorecido la continuidad del cuidado y la toma de decisiones clínicas oportunas, especialmente en patologías de interés en salud pública.

Se tomaron 1.886 *citologías vaginales* y se leyeron 2.805, lo que representó una disminución del 16,9% frente al año 2024. 43,5% de las citologías se le tomaron y leyeron a los clientes particulares principalmente. Al Hospital de Dagua se le leyeron 32,8%. 4,2% de las citologías fueron positivas y el 82,5% de las citologías que se le leyeron al Hospital Jose Rufino no tenían componente endocervical, lo que requirió un plan de acción con la entidad

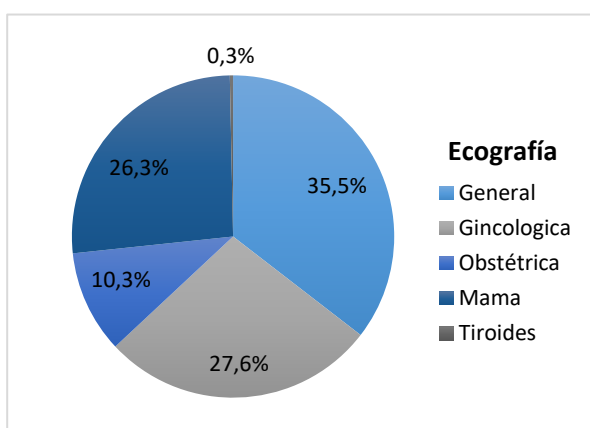
Se realizaron 205 *citologías anales* durante el año, cantidad menor en 7,2% al del año anterior. 15,6% de estas fueron positivas y 94,6% se les tomaron a pacientes remitidos por Corposida.

Se hicieron 1.172 *VPH (virus del papiloma humano)*, de los cuales el 15,4% fueron positivos y de estos el 43,3% resultaron con biopsia positiva para alguna lesión cancerosa o precancerosa. Frente al año 2024, el servicio disminuyó en volumen 9,8%. Los principales clientes fueron la EPS SOS, Universidad de Valle y particulares.

Se tomaron 2.927 *mamografías*, de las cuales el 55,3% fueron Birads 1 y 2 (benignas), 14,3% Birads 0 que necesitaban un estudio complementario para ser clasificados, 23,8% que requerían seguimiento y 6,6% con algún hallazgo en el estudio. 38,1% de los pacientes provinieron de Hemato Oncólogos, 27,2% de la EPS SOS, 14,1% de Univalle, 9,9% particulares y 5,7% de Asmetsalud principalmente.

Aunque se realizaron 7,3% menos mamografías que en el año anterior se tuvieron avances significativos en la calidad diagnóstica con la mejora en los porcentajes de Birads 0 a 14,3% que, en el año 2024, se ubicaron por encima del 35,0%. Esto aseguró diagnósticos concluyentes, disminuyó la cantidad de estudios complementarios, disminuyó el costo médico y fortaleció la confianza de los pacientes y clientes en los procesos diagnósticos de Unicáncer.

Además, Unicáncer recibió evaluación del Instituto Nacional de Cancerología (INC) respecto a la calidad de mamógrafo, la cual fue óptima y cumplió con todos los parámetros establecidos e inició participación en el proyecto liderado por el mismo INC sobre calidad en la toma de las imágenes y sobre el cual se tendrán resultados en el año 2026.



El servicio de *ecografía* creció 38,2% frente al año 2024. Se hicieron 7.492 estudios, 30,0% de los cuales fueron para Asmetsalud, 29,0% para SOS, 15,0% para EPS Sura, 13,0% para particulares y 10,0% para Univalle principalmente. El 1,4% de los estudios tuvieron alguna sospecha de malignidad.

Se hicieron 3.689 *procedimientos*, 17,7% más que en el año 2024. 43,8% de esto se hicieron para pacientes de la EPS SOS, 21,3% para los de Viva 1ª, 10,4% para pacientes de FOMAG, 9,8% para Asmetsalud y 3,5% para Hemato Oncólogos especialmente. El 48,7 % de estos fueron de mama y otros guiados por ecografía, 42,9% ginecológicos, 5,3% otro tipo de procedimientos (dermatológicos y urológicos) y 3,1% terminaron siendo ecografías porque no había pertinencia para biopsias.

Se realizaron 2.848 *patologías*, lo que significó un incremento de 1,8% frente al año anterior. Se hicieron principalmente para la EPS SOS el 51,7% de las patologías, para el FOMAG el 14,6%, para Asmetsalud el 13,2%, para los particulares el 8,1% y para Cosmitet el 5,4%. El 24,6% de las patologías fueron positivas y de estas, el 52,3% fueron diagnósticos de cáncer.

Se hicieron 514 *densitometrías* frente a 30 del año 2024 a través de la alianza Rayos X de Occidente. A través de la Alianza con Cenvalle, se realizaron 34 *uroflujometrias*, 2 *colonoscopias*, 1 *endoscopia* y 5 *urodinamias*. Se tomaron 80 *laboratorios clínicos* y se tomó la decisión de cerrar el servicio en mayo de 2025.

En facturación, la unidad creció 23,3% frente al año 2024 y participó con el 28,0% de los ingresos.

3.4. Apoyo Terapéutico

Se recibieron 720 pacientes en sala de inmunoterapia y se hicieron 830 aplicaciones de medicamentos. 56,1% de las aplicaciones fueron subcutáneas, 40,6% intravenosas y 3,3% intramusculares. El principal cliente fue Univalle con el 61,7% de las aplicaciones, seguido de particulares 16,7%, Sanofi 11,1%, Asmetsalud 10,1% y SOS 0,4%. De las aplicaciones particulares, el 30,9% correspondieron a sueros derivados de las consultas de medicina integrativa.

Las patologías atendidas en sala de inmunoterapia más frecuentes fueron osteoporosis, cáncer de mama, cáncer de próstata, cáncer de ovario, enfermedad de Gaucher, Enfermedad de Fabry, artritis y anemia. Los medicamentos con mayor volumen de uso fueron Denosumab Hierro, Acetato de Leuprolide, Ácido Zoledronico, Ciclofosfamida, Algacidasa, Imiglucerasa y Remosozumab.

A través de las 21 IPS aliadas, se hicieron 1.194 aplicaciones de medicamentos de enfermedades huérfanas para el laboratorio Sanofi y se realizaron 293 dispensaciones de medicamentos orales. Se presentaron a lo largo del año 4 eventos adversos que fueron analizados, hubo 11 pacientes no adherentes a sus aplicaciones y hubo 49 eventos en los que Unicáncer recibió el medicamento de manera tardía de parte del Laboratorio, por lo que las aplicaciones a los pacientes no se hicieron oportunamente.

Durante noviembre y diciembre, Unicáncer hizo parte del plan de contingencia de la EPS SOS para la atención de los pacientes oncológicos a través del mantenimiento del catéter PICC. Se lograron atender 100 pacientes, garantizando la continuidad de sus tratamientos.

Comparado con el año 2024, apoyo terapéutico creció 22,9% y representó el 5,4% de los ingresos.

3.5. Mercadeo

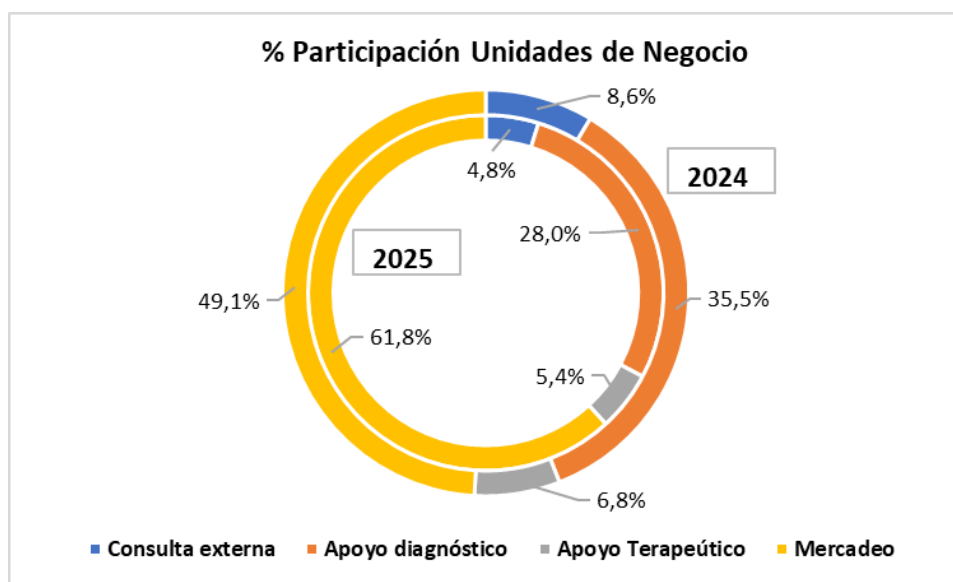
Durante el año 2025, el servicio farmacéutico recibió auditorías de parte del Icontec, Laboratorio Sanofi y Secretaria de Salud Distrital sin hallazgos significativos. Las acciones de

mejora recomendadas fueron instauradas.

Se inició el servicio de custodia de medicamentos mediante el convenio Médica Colombia–Cuidarte, destinado al almacenamiento de medicamentos de cadena de frío para diferentes patologías. La dispensación de medicamentos para Sanofi creció; se continuó con la dispensación de medicamentos de alto costo para pacientes de Univalle, se reanudó como parte del plan de contingencia, la dispensación de medicamentos a pacientes oncológicos de la EPS SOS, se continuó con la venta de algunas moléculas orales a la Clínica Imbanaco y se incrementó 88,7% la venta de medicamentos a pacientes particulares a través del servicio de Droguería, especialmente en el primer semestre del año.

En comparación con el año 2024, la unidad de mercadeo creció 96,7% y representó el 61,8% de los ingresos de Unicáncer. Univalle representó el 50,5% de la facturación, seguido de SOS 27,5%, particulares 18,4%, otros clientes 3,6%.

Los medicamentos de mayor facturación y que representaron el 51,1% de las ventas fueron Apalutamida, Enzalutamida, Lenvatinib, Olaparib, Acetato de Abiraterona, Hidroxiúrea, Denosumab, Ribociclib y Palbociclib.



4. PROCESOS DE SOPORTE

4.1. Gestión Humana

El proceso de gestión humana se enfocó en garantizar la estabilidad, permanencia de los empleados, en desarrollar competencias encaminadas al trato humanizado y en administrar efectivamente las diferentes necesidades de los mismos. Se contó con un promedio de 30 empleados, 2 aprendices Sena (1 en cada semestre), 9 estudiantes con pasantía convenio docencia, 24 médicos especialistas, 2 prestadores de servicio, 2 contratistas de aseo y 1 de seguridad.

Se finalizó la tercerización del proceso con la Empresa OCUSERVIS SAS y se realizó la contratación directa de un líder de Gestión Humana.

La rotación mejoró, pasando de 4,1% en el año 2024 a 3,6% en el 2025. Los motivos de rotación estuvieron asociados a la no adherencia a procesos institucionales, a finalizaciones de contrato (término fijo) y a mejores oportunidades salariales.

El tiempo de selección fue en promedio de 21 días, que, comparado con el año anterior, mejoró en 11 días. Este progreso fue producto de varias estrategias, incluido el enlace con el área de empleabilidad de la Caja de Compensación Familiar (CCF) Comfandi. Se contrataron 4 médicos especialistas y se fortalecieron los convenios de docencia servicio, aumentando la cantidad de instituciones aliadas.

El programa de formación se cumplió al 65,5%. Los temas estuvieron enfocados en desarrollo de habilidades técnicas y comportamentales, así como en el fortalecimiento de un servicio humanizado. Se creó un espacio de soporte psicosocial llamado “Café Humanizante” a través del cual se hizo acompañamiento a 7 empleados.

Se generaron 149 días de ausencia por incapacidad, 11,0% menos que en el año 2024. 22 días correspondieron a permisos y 49 días a beneficios dentro del programa de bienestar a empleados principalmente.



La evaluación de desempeño se ubicó en promedio en 83,0%, lo cual indicó un nivel alto de competencias, destacándose especialmente las competencias de actitud de servicio y el compromiso con la calidad del trabajo en especial la capacidad de generar confianza. Se deberán fortalecer las habilidades transversales en inteligencia emocional y comunicación asertiva, así como el pensamiento estratégico, especialmente para los líderes de procesos.



Se realizaron los pagos de nómina, seguridad social y prestaciones legales de manera oportuna; así mismo, se ejecutó con éxito la transición a la jornada laboral de 46 a 44 horas semanales desde el 15 de julio de 2025. Este ajuste normativo se implementó permitiendo dar continuidad al horario de atención al público, sin afectar la productividad.

4.2. Gestión Administrativa

- **Compras:** Durante el año 2025, Unicáncer ejecutó un presupuesto de inversión en activos fijos, mediante la reinversión de excedentes, cumpliendo con la naturaleza jurídica de la Fundación (ESAL), orientada hacia la modernización de infraestructura y el fortalecimiento de la capacidad clínica.
 - Se adquirió tablero general de baja tensión (\$19,2 millones - Energizar SAS) para garantizar la seguridad eléctrica y la continuidad operativa de todos los equipos médicos y servidores.
 - Aire acondicionado primer piso (\$11,8 millones - Thermoconfort Ltda.) para mejorar el confort de la sala de espera del primer piso.
 - Camilla hydrus 4 planos (\$10,7 millones - Industria Colombiana de dotaciones y servicios), para mejorar la ergonomía para el médico y la comodidad para el paciente en biopsias guiadas por ecografía.
 - Espéculos vaginales (\$2,1 millones) como material de alto para procedimientos de ginecología.
 - Portátiles HP Laptop (\$3,5 millones acumulado) como renovación tecnológica para el soporte administrativo de la coordinación comercial y de gestión humana

El desempeño global de los proveedores durante el año 2025 fue sobresaliente manteniéndose en rangos de excelencia, cercanos a 5,0. Se evaluaron 113 proveedores (32 médicos y 81 de servicios). La calificación promedio global de 4,9/5,0. Hubo una alta consistencia en el servicio y el equipo de médicos se destacó por su confiabilidad. Se

evaluaron 51 proveedores de medicamentos, de los cuales 3 obtuvieron una clasificación tipo B y 48 (94,1%) una clasificación tipo A que se tradujo en confiabilidad hacia sus procesos y productos. Se hizo plan de acción con aquellos que fueron clasificados como B.

- *Servicios Generales e infraestructura:* El plan de *mantenimiento Preventivo* del año 2025 se ejecutó bajo una política de continuidad operativa y protección de activos. A pesar de los retos estructurales por la remodelación de Unicáncer, se ejecutaron el 89,9% de los servicios programados.



La obra de *remodelación* se vio afectada en su ejecución por la necesidad de realizar la actualización de la red eléctrica de todas las áreas asistenciales para poder certificar el edificio con el RETIE (Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas). Al cierre del año 2025 se culminaron al 100,0% tanto la obra eléctrica como la obra de infraestructura de los pisos 2 y 3. Respecto al primer piso, se hizo entrega de la remodelación eléctrica como de la infraestructura del ala izquierda del edificio (50% de avance).

Ambos contratos tienen una sobre ejecución presupuestal, sin embargo, todas las intervenciones fueron revisadas por la empresa interventora, además socializadas y aprobadas por la dirección ejecutiva.

Costos Obra Civil

RESUMEN CONTRATO OBRA CIVIL- GRANATE SAS	
VR. CONTRATO INICIAL	\$ 460.283.774
DEDUCCION INSTALACIONES ELÉCTRICAS OTRO SI 1	14.030.112
VR. SALDO CONTRATO (1)	\$ 446.253.662
MAS	
INCREMENTO 3%	6.483.353
COTIZACION BAÑOS	28.245.440
COTIZACION ESCRITORIOS	6.945.600
VR. ADICIONAL CONTRATO (2)	\$ 41.674.393
NUEVO VALOR CONTRATO (1+2)	\$ 487.928.055
DESVIACIÓN PRESUPUESTAL GRANATE SAS	24.067.820
DESVIACIÓN PRESUPUESTAL OTROS PROVEEDORES	10.089.817
TOTAL DESVIACIÓN PRESUPUESTAL	34.157.637
TOTAL OBRA	522.085.692
% EJECUCIÓN	107,0%

PROVEEDOR	COMCEPTO	VALOR
Granates SAS	Impermeabilizacion Terraza	1.002.575
Granates SAS	Suministros Adicionales a Contrato No 2	8.722.712
Granates SAS	Puerta Ventana Superficie Acero	5.876.224
Granates SAS	Relleno Roca Muerta,. Relleno de la fuente del rack	702.100
Granates SAS	Pisos baños piso 2	1.559.243
Granates SAS	Muebles de Madera	2.552.552
Granates SAS	Instalacion Panel techo Recepcion	3.097.189
Granates SAS	Instalacion y suministro de 10 percheros	555.225
TOTAL DESVIACIÓN PRESUPUESTAL GRANATE		24.067.820
Gases Insdustriales	Traslado gases	2.048.571
Nass	Camara tercer piso	2.555.089
Thermoconfort	Alquiler escalera instalacion camara	1.500.000
Socoda	Secador de manos	723.000
Nass	Suministro e instalación de camara terraza	2.005.858
Nass	Control acceso puerta principal	1.257.299
TOTAL DESVIACIÓN PRESUPUESTAL OTROS PROVEEDORES		10.089.817

Costos Obra Eléctrica

CONTRATO	VALOR
PRIMER PISO	174.902.151
SEGUNDO PISO	63.000.000
TERCER PISO	62.469.965
TOTAL ELÉCTRICO	300.372.116
DESVIACIÓN PRESUPUESTAL GRANATE SAS	51.788.660
DESVIACIÓN PRESUPUESTAL OTROS PROVEEDORES	21.348.539
TOTAL DESVIACIÓN PRESUPUESTAL	73.137.199
TOTAL OBRA	373.509.315
% EJECUCIÓN	124,3%

PROVEEDOR	CONCEPTO	VALOR
Granates SAS	Toma electrico adicional quimioterapia	8.722.712
Granates SAS	Adecuacion electrica ascensor	13.830.343
Granates SAS	Suministro e Instalacion de Lamina Tuberia Electrica	1.743.569
Granates SAS	Adecuaciones Electricas Ascensor	1.393.225
Granates SAS	Adicionales Electricos	718.681
Granates SAS	Acomedita Ducto Portacables	9.000.049
Granates SAS	Adecuación Cuarto De Bombas	3.965.985
Granates SAS	Instalacion Cableado Camara Externa	1.432.254
Granates SAS	Cable Ttp Adicional	1.187.597
Granates SAS	Reflectores Parte Externa	1.164.045
Granates SAS	Adicional Tuberia Piso 1	5.060.200
Granates SAS	Instlacion Tablero Subestacion	3.570.000
TOTAL DESVIACIÓN PRESUPUESTAL GRANATE		51.788.660
Scala Ascensores	Ajustes ascensor a norma Retie	1.744.302
Energizar	Tablero baja tensión	19.244.237
Emcali	Desenengización noviembre	360.000
TOTAL DESVIACIÓN PRESUPUESTAL OTROS PROVEEDORES		21.348.539

El valor del diseño eléctrico (\$12,0 millones) fue donado por la empresa Llano Aguilar y a través de un proyecto presentado a la LCCC, se obtuvo una subvención por \$35,0 millones para la actualización de la red eléctrica y cumplimiento con la normatividad conforme al RETIE.

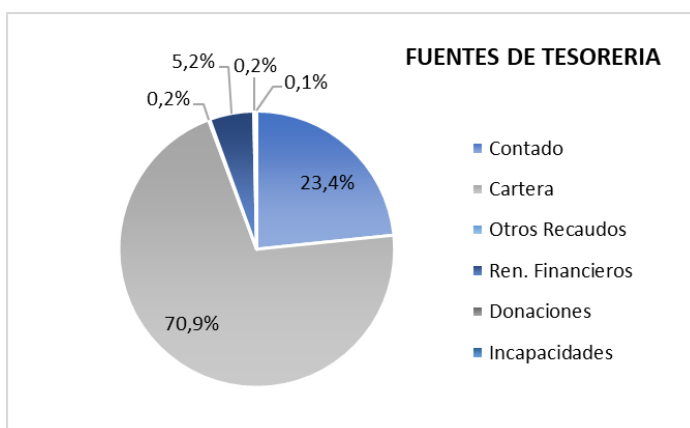
Se logró una disminución total del 25,7 % con respecto al año 2024 en el *consumo de agua y energía*, esta última como consecuencia de las mejoras en la red eléctrica.

- *Tecnología de la información:* Bajo la ejecución técnica del proveedor Red Link, se transformó la infraestructura digital, pasando de soluciones domésticas a un ecosistema corporativo robusto:

- Infraestructura y Conectividad: Sustitución de antiguos "rompe muros" por una red wifi de alta cobertura en toda la sede. Renovación de antivirus, adquisición de 2 portátiles y legalización de 17 licencias de Windows.
- Ecosistema Microsoft (Gestión de Ahorro): Se obtuvo el beneficio para Entidades Sin Ánimo de Lucro, logrando 300 licencias gratuitas de Microsoft 365.
- Ciberseguridad: Creación y divulgación de la Política de Ciberseguridad. Activación de alertas de acceso no autorizado en Google para equipos no registrados.
- Operación Core: Finalización exitosa de la Migración SIESA, garantizando un ERP moderno para la contabilidad y operación administrativa.

4.3. Gestión Financiera

➤ *Tesorería:* Durante el año 2025, se efectuó un recaudo total de \$8.724,4 millones, de los cuales \$6.188,2 millones correspondieron al recaudo de cartera, \$2.039,4 millones a ventas de contado, \$454,0 millones a rendimientos financieros, \$20,0 millones a donaciones, \$9,9 a incapacidades y \$13,1 a otros recaudos



El recaudo de cartera se concentró principalmente en el cliente Universidad del Valle, representando un 50,3%, seguido de la EPS SOS con un 21,8%, Sanofi con un 7,2% y AsmetSalud con un 5,3%.

CLIENTE	RECAUDO	%
TOTAL	6.188.189	100,0%
UNIVERSIDAD DEL VALLE	3.112.505	50,3%
SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD SA	1.346.476	21,8%
SANOFI AVENTIS DE COLOMBIA SA	444.021	7,2%
ASMET SALUD EPS SAS	330.571	5,3%
CLINICA IMBANACO SAS	240.654	3,9%
OTROS CLIENTES CREDITO	218.654	3,5%
VIVA 1A IPS S A	127.800	2,1%
COSMITET LTDA CORPORACION DE SERVICIOS	112.323	1,8%
HEMATO ONCOLOGOS SA	106.185	1,7%
FOMAG	96.914	1,6%
MEDICINA PREPAGADA	52.085	0,8%

Se efectuaron pagos por conceptos operacionales que ascendieron a \$9.686,1 millones. El saldo de las cuentas bancarias al 31 de diciembre de 2025 fue de \$391,7 millones y en caja

por \$5,0 millones.

El saldo de los recursos consignados y administrados por Alianza Fiduciaria fue de \$5.753,3 millones, lo que representa una disminución del 16,5% frente al año 2024. Durante el período se generaron rendimientos financieros por un valor de \$484,7 millones.

El saldo de cartera al 31 de diciembre de 2025 ascendió a \$6.848,4 millones, lo que representó un crecimiento del 77,9% frente al saldo de 2024, el 16,5% estaba pendiente por radicar. Durante el período, la Secretaría Distrital de Salud de Cali realizó cuatro mesas de conciliación de cartera, en las cuales Unicáncer participó, suscribiendo acuerdos para la conciliación y depuración de cartera con las EPS Asmet Salud y SOS.

- *Contabilidad:* Se presentaron oportunamente todos los informes, reportes y requerimientos de las entidades de control; de igual manera se realizaron los pagos de nómina y aportes a la seguridad social de manera oportuna.
- *Facturación y radicación:* Durante el año 2025, los ingresos operacionales ascendieron a \$11.173,6 millones, mientras que la facturación registrada fue de \$11.006,0 millones. La diferencia correspondió principalmente a ingresos devengados no facturados al cierre del periodo y ajustes contables derivados de reclasificaciones y provisiones, en concordancia con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

A partir del 1 de febrero de 2025, se adoptó el formato JSON para la recepción de los Registros Individuales de Prestación de Servicios de Salud (RIPS), conforme a la Resolución 2275 de 2023 y sus modificaciones posteriores. Unicáncer pertenece al grupo 2 según la clasificación del Ministerio de Salud para la implementación del RIPS como soporte de la FEV en salud y el inicio de la operación de la plataforma del Mecanismo Único de Validación (MUV). Por esta razón, desde el 1 de febrero de 2025, la entidad ha cumplido con esta obligación normativa.

Sin embargo, la implementación de esta resolución generó retrasos en la radicación de la información dentro de los plazos establecidos por las diferentes entidades. Esto se debió principalmente a que el proveedor tecnológico no realizó oportunamente las actualizaciones solicitadas, lo que obligó a realizar pruebas ya en vigencia de la norma, afectando así los tiempos de envío y validación de los RIPS.

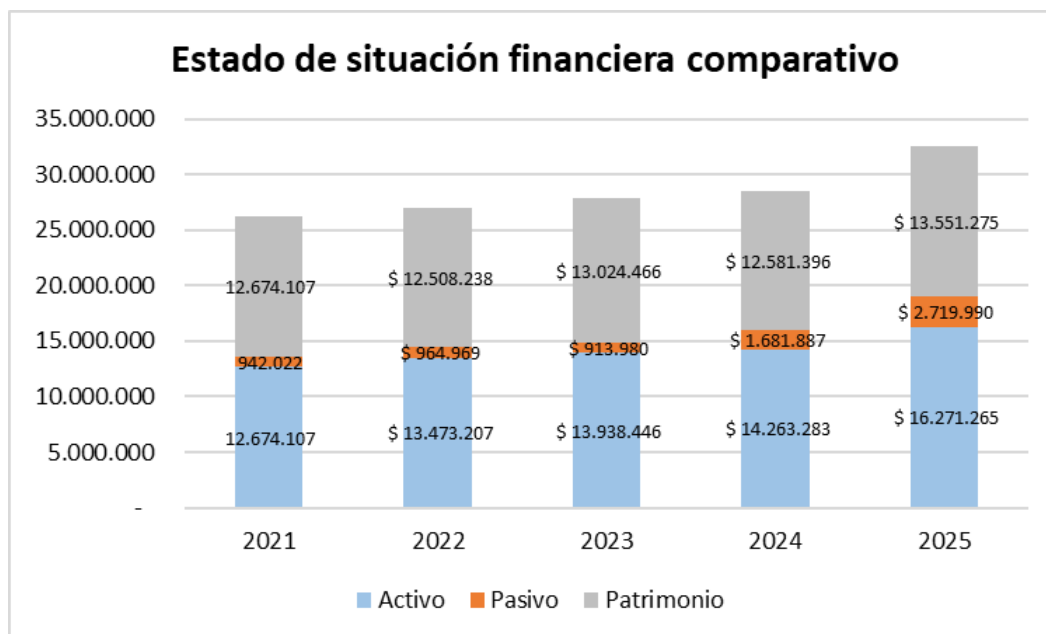
Al cierre del ejercicio se encontraban \$1.122,6 millones pendientes de radicar, de los cuales \$604,4 millones eran corrientes y \$518,2 pertenecían a meses anteriores.

CLIENTE	PENDIENTE POR RADICAR CORRIENTE	PENDIENTE POR RADICAR OTROS PERIODOS	TOTAL
SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD	291.726	424.855	716.581
ASMET SALUD	12.442	72.799	85.240
UNIVERSIDAD DEL VALLE	264.735	20.587	285.322
HEMATO ONCOLOGOS	7.025	-	7.025
AXA COLPATRIA MEDIC PREPAGA	157	-	157
MEINTEGRAL	76	-	76
FIDEICOMISOS PATRIMONIOS	26.474	-	26.474
COLMEDICA MEDICINA PREPAGADA	1.086	-	1.086
COLPATRIA MEDICINA PREPAGADA	379	-	379
COOMEVA MEDICINA PREPAGADA	114	-	114
MEDPLUS MEDICINA PREPAGADA	157	-	157
TOTAL	604.370	518.241	1.122.611

Adicionalmente, al cierre del periodo se registraban con el cliente SOS devoluciones por \$159,9 millones, equivalentes al 9,8 % de sus ingresos de ese cliente y glosas por \$54,5 millones, equivalentes al 3,3 % de sus ingresos. Con el cliente Asmetsalud, se tenían devoluciones por \$1,6 millones, equivalentes al 0,4 % de sus ingresos, y glosas por \$20,5 millones, equivalentes al 5,0 % de sus ingresos. Con ambos clientes, se realizaron conciliaciones con corte al 31 de diciembre de 2025.

5. ANÁLISIS FINANCIERO

5.1. Estado de Situación Financiera



El **Activo Total** creció 14,1% comparado con el cierre del año 2024. Su variación estuvo dada en 73,5% por el crecimiento de deudores, 50,4% del crecimiento del inventario, 13,2% de propiedad planta y equipo. El efectivo y equivalente al efectivo disminuyó el 13,5%.

	dic-25	dic-24	Variación
ACTIVO			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO			
EFFECTIVO			
CAJA	4.978	4.420	12,6%
BANCOS	365.273	202.632	80,3%
CUENTAS DE AHORRO	26.443	13.268	99,3%
TOTAL EFFECTIVO	396.694	220.319	80,1%
EQUIVALENTE AL EFFECTIVO			
CERTIFICADO DEPOSITO	948.910	997.240	-4,8%
DERECHOS FIDUCIARIOS	4.804.393	5.894.050	-18,5%
TOTAL EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	5.753.303	6.891.290	-16,5%
TOTAL EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	6.149.997	7.111.610	-13,5%
DEUDORES			
FACTURAS PENDIENTES POR RADICAR	1.122.534	346.301	224,1%
CLIENTES FACTURADOS RADICADOS	5.849.165	3.574.266	63,6%
GIROS PENDIENTES POR IDENTIFICAR	-123.301	-69.925	76,3%
DETERIORO DE CARTERA	-1.512.733	-814.924	85,6%
ANTICIPO DE IMPUESTOS Y SALDOS A FAVOR	60.681	11.069	448,2%
ANTICIPOS AVANCES Y DEPÓSITOS	99.881	120.226	-16,9%
INGRESOS POR COBRAR	148.543	72.287	105,5%
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJADORES	790	68	1058,2%
DEUDORES VARIOS (OTROS)	5.598	17.706	-68,4%
PROVISIONES OTRAS CUENTAS	0	0	0,0%
TOTAL DEUDORES	5.651.158	3.257.074	73,5%
INVENTARIOS			
MEDICAMENTOS PARA LA VENTA	216.223	134.620	60,6%
INSUMOS PARA CONSUMO INTERNO	46.707	40.648	14,9%
SHAMPOO Y OTROS	9.601	5.936	61,7%
DETERIORO DE INVENTARIO	0	0	0,0%
TOTAL INVENTARIOS	272.531	181.204	50,4%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	12.073.686	10.549.888	14,4%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO			
TERRENOS	889.200	889.200	0,0%
CONSTRUCCIONES EN CURSO	726.635	158.035	359,8%
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	1.547.038	1.547.038	0,0%
MAQUINARIA Y EQUIPO	455.195	418.517	8,8%
EQUIPO DE OFICINA	151.182	146.779	3,0%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN	200.479	197.812	1,3%
EQUIPO MEDICO CIENTÍFICO	1.385.117	1.378.238	0,5%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO POR ASIGNAR	0	0	0,0%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-1.192.916	-1.060.180	12,5%
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	4.161.931	3.675.438	13,2%
INTANGIBLES	0	0	0,0%
DIFERIDOS	35.649	37.957	-6,1%
VALORIZACIONES	0	0	0,0%
TOTAL ACTIVOS	16.271.265	14.263.283	14,1%

El *Efectivo y Equivalentes al Efectivo* disminuyó 13,5% comparado con el año 2024, originado principalmente por la disminución en 16,5% del *equivalente al efectivo*, tanto en el CDT como en los fondos de inversión, situación originada por el apalancamiento de la cartera del sistema, el inventario y las inversiones ejecutadas mediante la reinversión de excedentes.

Equivalentes al efectivo	2025	2024	Variación	%
Alianza - Certificados de Depósito (*)	1.062.730.100	1.038.050.000	24.680.100	2,4%
Valorización o Deterioro CDT	-113.820.100	-40.810.000	-73.010.100	178,9%
Saldo Títulos valores - CDT	948.910.000	997.240.000	-48.330.000	-4,8%
Fondo Alianza CxC N° 9583-7	4.058.513.368	1.233.662.458	2.824.850.909	229,0%
Fondo Alianza Renta Fija 90 N° 1502-6	745.609.233	4.647.074.150	-3.901.464.917	-84,0%
Fondo Abierto Alianza N° 0332-7	270.617	13.313.729	-13.043.112	-98,0%
Saldo Fondos de Inversión	4.804.393.218	5.894.050.338	-1.089.657.120	-18,5%
Total equivalentes al efectivo	5.753.303.218	6.891.290.338	-1.137.987.120	-16,5%

Deudores crecieron 73,5%. La *cartera total* creció 77,9% frente a diciembre del 2024. Se estimó un *deterioro de cartera* adicional frente al año 2024 por \$697,8 millones, es decir, un crecimiento del 85,6% principalmente por la cartera No PBS de la SOS. Los *anticipos, impuestos y saldos a favor* crecieron 448,2%, correspondieron a las retenciones realizadas por el fondo de inversión, por el Banco de Occidente y a las retenciones de industria y comercio. *Anticipos, avances y depósitos* disminuyeron 16,9% e incluyeron el saldo pendiente por legalización del anticipo de la obra entregado a Granate y al anticipo al proveedor de la cortina enrollable. *Ingresos por cobrar* crecieron 105,5% y correspondieron a servicios prestados que no se alcanzaron a facturar al cierre del año 2025. Los *deudores varios (otros)* disminuyeron 68,4% por recuperación de incapacidades de trabajadores.

La *cartera total* sumó \$6.848,4 millones, de los cuales el 78,2% correspondieron a cartera radicada, el 5,4% a cartera radicada de difícil cobro y el 16,4% a cartera pendiente por radicar. Esta última creció debido a las fechas de corte de radicación anticipada de las distintas entidades para el cierre del año 2025. Además, con los cambios normativos, hubo retrasos en la radicación a lo largo del año 2025.

El 18,0% de la cartera fue No PBS (cartera superior a los 361 días de SOS y Coomeva) y el 82,0% PBS. El 70,4% de la cartera se concentró en tres clientes principalmente: EPS SOS, Asmetsalud y Universidad del Valle. De los otros clientes se destacaron Viva 1ª, Hemato Oncólogos y Fomag.

CARTERA RADICADA	NO PBS	PBS	TOTAL	% TOTAL	% NO PBS	% PBS
SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD	1.066.106.559	2.077.794.050	3.143.900.609	45,9%	33,9%	66,1%
UNIVERSIDAD DEL VALLE	0	1.458.969.048	1.458.969.048	21,3%	0,0%	100,0%
ASMET SALUD	0	220.250.812	220.250.812	3,2%	0,0%	100,0%
OTROS	0	534.569.508	534.569.508	7,8%	0,0%	100,0%
TOTAL CARTERA RADICADA	1.066.106.559	4.291.583.418	5.357.689.977	78,2%	19,9%	80,1%
%	19,9%	80,1%	78,2%			
CARTERA DE DIFÍCIL COBRO						
CARTERA DE DIFÍCIL COBRO	NO PBS	PBS	TOTAL	% TOTAL	% NO PBS	% PBS
COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA	163.492.340	125.280.626	288.772.966	4,2%	56,6%	43,4%
MEDICIPS	0	79.324.237	79.324.237	1,2%	0,0%	100,0%
TOTAL CARTERA DIFÍCIL COBRO	163.492.340	204.604.863	368.097.203	5,4%	44,4%	55,6%
%	44,4%	55,6%	5,4%			
CARTERA PENDIENTE DE RADICAR						
CARTERA PENDIENTE DE RADICAR	NO PBS	PBS	TOTAL	% TOTAL	% NO PBS	% PBS
PENDIENTE POR RADICAR	0	1.122.610.621	1.122.610.621	16,4%	0,0%	100,0%
TOTAL CARTERA PENDIENTE POR RADICAR	0	1.122.610.621	1.122.610.621	16,4%	0,0%	100,0%
%	0,00%	100,00%	16,39%			
TOTAL CARTERA	1.229.598.899	5.618.798.902	6.848.397.801		18,0%	82,0%
% TOTAL	18,0%	82,0%	100,0%			

Tipo de cartera por cliente

EPS	EDAD CARTERA						
	CORRIENTE	1-30 DÍAS	31-60 DÍAS	60 A 90 DÍAS	91 A 180 DÍAS	180 A 360 DÍAS	MAYOR A 360 DÍAS
EPS SOS	53,8%	1,6%	1,3%	0,1%	2,8%	4,2%	36,3%
UNIVALLE	42,2%	20,7%	9,4%	12,7%	14,9%		
ASMETSALUD	-	9,5%	14,7%	18,1%	6,9%	1,5%	49,2%
HEMATO ONCÓLOGOS	5,3%	3,8%	5,2%	11,9%	25,4%	48,4%	
FOMAG	14,5%	0,0%	17,9%	26,5%	37,9%	3,2%	

Edad de cartera por clientes

De la EPS SOS, 53,8% de la cartera era corriente, 36,3% de la cartera era vencida a más de 361 días, 9,9% vencida entre 30 y 360 días.

De Univalle, 42,2% de la cartera corriente, 20,7% vencido a 30 días, 9,4% vencido a 60 días, 12,7% a 90 días y 14,9% a 180 días.

De Asmetsalud, 49,2% de la cartera estaba vencida a más de 361 días, 50,8% vencida entre 30 y 360 días.

De Hemato Oncólogos, 48,4% de la cartera vencida a 360 días, 25,4% a 180 días, 11,9% a 90 días, y 14,3% entre corriente y vencida a 60 días.

CLIENTE	TOTAL	% PARTIC
SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD	\$ 3.143.900.609	54,91%
UNIVERSIDAD DEL VALLE	\$ 1.458.969.048	25,48%
COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA	\$ 288.772.966	5,04%
HEMATO ONCOLOGOS	\$ 240.196.952	4,20%
ASMET SALUD EPS SAS	\$ 220.250.812	3,85%
FIDEICOMISOS PATRIMONIOS	\$ 129.613.992	2,26%
VIVA 1A IPS	\$ 102.092.785	1,78%
UNION TEMPORAL MEDICIPS REMEDIOS	\$ 79.324.237	1,39%
AYUDAS DIAGNOSTICAS SURA	\$ 17.250.000	0,30%
DISTRIOCCIDENTE	\$ 13.813.850	0,24%
COSMITET LTDA	\$ 11.347.600	0,20%
CLINICA INBANACO	\$ 7.419.480	0,13%
HOSPITAL JOSE RUFINO	\$ 4.563.000	0,08%
ONCOLOGOS	\$ 2.847.468	0,05%
CORPORACION DE LUCHA CONTRA EL SIDA	\$ 1.545.000	0,03%
COLMEDICA MEDICINA PREPAGADA	\$ 1.205.300	0,02%
MEDPLUS MEDICINA PREPAGADA	\$ 1.177.060	0,02%
COOMEVA MEDICINA PREPAGADA	\$ 466.500	0,01%
SERGIO CABRERA	\$ 420.000	0,01%
CAMPOFERT SAS	\$ 275.000	0,00%
AXA COLPATRIA SEGURO DE VIDA	\$ 157.020	0,00%
SERVICIO DE SALUD INMEDIATA	\$ 100.000	0,00%
COLPATRIA MEDICINA PREPAGADA	\$ 78.500	0,00%
TOTAL	\$ 5.725.787.179	100,00%

Distribución de cartera radicada por clientes – Saldo diciembre 31 2025

TOTAL CARTERA	DICIEMBRE			% PART
	DÍAS	PBS	NO PBS	
CORRIENTE	2.416.192.997	0	2.416.192.997	42,2%
1-30	439.202.601	0	439.202.601	7,7%
31-60	263.081.235	0	263.081.235	4,6%
61-90	290.441.120	0	290.441.120	5,1%
91-180	438.968.501	0	438.968.501	7,7%
181-360	256.954.869	0	256.954.869	4,5%
MAS DE 361	391.346.957	1.229.598.899	1.620.945.856	28,3%
SUBTOTAL	4.496.188.280	1.229.598.899	5.725.787.179	100,0%

Desde el punto de vista de la edad, la cartera se concentró entre cartera corriente (42,2%) y cartera vencida mayor a 361 días (28,3%).

La rotación de cartera fue de 162,3 días que frente al año 2024 (192,7 días), mejoró

30,5 días

El *inventario* aumentó 50,4% por el stock de medicamentos, insumos y shampoo para fin del año 2025 e inicio del 2026 ya que gran parte de los laboratorios salían a vacaciones colectivas.

Propiedad planta y equipo aumentó 13,2% dado el crecimiento de 357,4% de construcciones en curso, por la obra, las adecuaciones eléctricas y el sistema de seguridad y de 8,8% en *maquinaria y equipo* (tablero eléctrico y aires acondicionados).

Los *Otros Activos* que incluyeron *gastos pagados por anticipados* y *activos diferidos*, disminuyeron 6,1%, el saldo de otros activos correspondió-principalmente a: \$26,7 millones a pólizas (Chubb, Zurich y seguros comerciales), Aspromedica por \$1,1 millones de los dosímetros y otros gastos pagados por anticipados por \$5,1 millones a Icontec, CEA Inspecciones y SIESA. El saldo activo diferido correspondió a licencias de antivirus por

amortizar por \$2,6 millones.

El **Pasivo Total** creció 61,7%. *Proveedores* crecieron 171,6% por compras para cierre e inicio de año por vacaciones de los laboratorios y por dispensación de medicamentos a los pacientes de la EPS SOS, *acreedores varios* crecieron 6.035,9% asociado a retenciones de garantía de la obra y *pasivos estimado y provisiones* creció 1,8% asociado al crecimiento de por provisión de honorarios médicos y servicios prestados que no se radicaron en el mismo mes. *Costos y Gastos por Pagar* disminuyó 28,2%, dentro este rubro se encuentran los honorarios médicos y servicios prestados por IPS (instituciones Prestadoras de Servicios de Salud) aliadas, *Retención en la Fuente* creció 32,1%, *Retención por Ica* 71,4% y *Retenciones y aportes a la nómina* creció 18,5%, dentro de este se encuentran \$30,0 millones de retenciones de garantía de la obra.

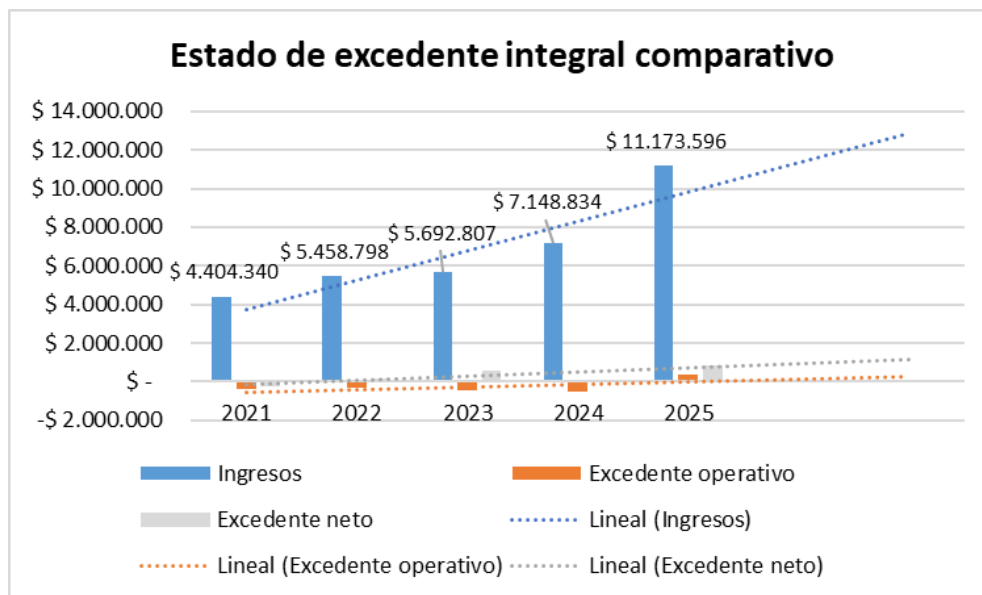
El *fondo social* disminuyó 41,5% por la ejecución de las actividades o inversiones aprobadas con excedentes del año 2024, incluida las mejoras en infraestructura.

	dic-25	dic-24	Variación
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
OBLIGACIONES FINANCIERAS	8.529	1.851	360,8%
PROVEEDORES	1.896.754	698.333	171,6%
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	186.633	259.864	-28,2%
RETENCIÓN EN LA FUENTE	19.284	14.595	32,1%
RETENCIÓN EN LA FUENTE ICA	4.308	2.513	71,4%
RETENCIONES Y APORTES DE NÓMINA	37.096	31.244	18,7%
ACREEDORES VARIOS	30.040	490	6035,9%
IMPUESTOS GRAVÁMENES Y TASAS	35.574	39.485	-9,9%
BENEFICIOS A EMPLEADOS	131.088	103.006	27,3%
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	141.162	138.681	1,8%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.490.467	1.290.061	93,1%
PASIVO NO CORRIENTE			
ANTICIPO RECIBIDOS	2.805	4.588	-38,9%
INGRESOS RECIBIDOS PARA TERCEROS	0	0	0,0%
FONDO SOCIAL MUTUALES	226.717	387.238	-41,5%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	229.522	391.826	-41,4%
TOTAL PASIVO	2.719.990	1.681.887	61,7%

El **Patrimonio** creció 7,7% por el crecimiento de los excedentes acumulados al cierre del año 2025.

	dic-25	dic-24	Variación
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL	5.000	5.000	0,0%
SUPERÁVIT DE CAPITAL	742.210	742.210	0,0%
RESERVAS	10.571.159	10.232.630	3,3%
TRANSICIÓN NUEVO MARCO TÉCNICO	822.634	822.634	0,0%
RESULTADOS EJERCICIO ANTERIOR	555.584	723.035	-23,2%
EXCEDENTES DEL EJERCICIO	854.688	55.887	1429%
TOTAL PATRIMONIO	13.551.275	12.581.396	7,7%

5.2. Estado de Excedente Integral



Como se observa en el gráfico Estado de excedente integral comparativo, los ingresos presentaron una evolución positiva para cada uno de los años desde el año 2021 hasta el cierre del año 2025, con un crecimiento acumulado de 153,7%; porcentaje que, comparado con la inflación acumulada para el mismo periodo 2021-2025 (44,5%), representó un crecimiento de 3,6 veces la inflación. A continuación, se presenta la tabla de crecimiento y los índices de inflación por cada año.

Año	Ingreso operacional	Crecimiento	Inflación
2021	4.404.340		5,6%
2022	5.458.798	23,9%	13,2%
2023	5.692.807	4,3%	9,3%
2024	7.148.834	25,6%	5,2%
2025	11.173.596	56,3%	5,1%

Cuentas	ACUMULADO AÑO			VARIACIÓN MES	% ingresos Act. Ordinarias	% ingresos Act. Ordinarias
	2025	2024	VARIACIÓN ACUM			
INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	11.173.596	7.148.834	56,3%	-24,4%	100,0%	100,0%
(+) DESCUENTOS LABORATORIOS	318.576	12.778	2.393,14%	-95,4%	2,9%	0,2%
(-) COSTO DE LOS SERVICIOS Y DE VENTAS	8.863.201	5.863.342	51,2%	-26,8%	79,3%	82,0%
(-) COSTOS INDIRECTOS (Dist. Primer Nivel)	244.693	207.456	17,9%	-1,0%	2,2%	2,9%
EXCEDENTE O DÉFICIT BRUTO	2.384.279	1.090.815	118,6%	-49,5%	21,3%	15,3%
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	96.407	43.985	119,2%	2.185,83%	0,9%	0,6%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.067.096	972.710	9,7%	-9,8%	9,6%	13,6%
(-)Deterioro de Cartera	697.809	363.810	91,8%	0,0%	6,2%	5,1%
(-) GASTOS UNIDAD VENTAS	272.714	222.175	22,7%	25,9%	2,4%	3,1%
(-) GASTOS FINANCIEROS	94.893	64.513	47,1%	56,3%	0,8%	0,9%
EXCEDENTE O DÉFICIT OPERACIONAL	348.174	-488.408	171,3%	-219,1%	3,1%	-6,8%
(+) INTERESES (INGRESOS FINANCIEROS)	484.703	544.106	-10,9%	10,8%	4,3%	7,6%
(+) RECUPERACIÓN DETERIORO DE INVERSIONES	39.580	82.941	-52,3%	0,0%	0,4%	1,2%
(+) DONACIONES	71.720	36.429	96,9%	29,2%	0,6%	0,5%
(-) DETERIORO DE INVERSIONES GASTO	87.910	110.495	-20,4%	-24,1%	0,8%	1,5%
EXCEDENTE O DÉFICIT ANTES DE IMPUESTO	856.267	64.573	1.226,05%	-213,6%	7,7%	0,9%
(-) IMPUESTO DE RENTA	1.579	8.686	-81,8%	0,0%	0,0%	0,1%
EXCEDENTE O DÉFICIT NETO INTEGRAL	854.688	55.887	1.429,31%	-213,6%	7,6%	0,8%

MARGEN BRUTO/INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	21,3%	15,3%
MARGEN OPERACIONAL/INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	3,1%	-6,8%
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS/INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	7,7%	0,9%
MARGEN NETO INTEGRAL/INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	7,6%	0,8%

Estado de Excedente Integral

Los **Ingresos de actividades ordinarias** acumulados fueron \$11.173,6 millones que, frente al año 2024, crecieron 56,3% (promedio mes 2025: \$931,1 millones). 61,8% de las ventas correspondieron a medicamentos y 38,2% a servicios. La venta de servicios creció 17,3% y la de medicamentos 96,7% frente al año 2024.

Mes 2025	Total	Medicamentos	Servicios
Ene	845.059	484.207	360.851
Feb	866.444	532.372	334.072
Mar	965.361	583.358	382.003
Abr	770.803	402.146	368.657
May	751.199	389.800	361.399
Jun	693.348	409.183	284.166
Jul	853.431	436.377	417.054
Ago	784.084	451.171	332.913
Sep	876.544	504.178	372.366
Oct	966.016	566.656	399.360
Nov	1.595.466	1.355.027	240.439
Dic	1.205.842	788.660	417.182
Total 2024	11.173.596	6.903.134	4.270.462
% part ingresos		61,8%	38,2%

Noviembre y diciembre fueron los meses de mayor facturación en medicamentos y julio y diciembre en servicios. El comportamiento de diciembre y noviembre en medicamentos fue producto del apoyo a la contingencia a la EPS SOS en la dispensación de medicamentos de alto costo.

ENTIDAD	MEDICAMENTOS			SERVICIOS			TOTAL 2025	TOTAL 2024	VAR	2025%	2024%
	2025	2024	% 2025	2025	2024	% 2025					
UNIVERSIDAD DEL VALLE	3.483.122	2.380.313	50,5%	213.542	245.333	5,0%	3.696.664	2.625.647	40,8%	33,1%	36,7%
SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD SA	1.895.405	40.606	27,5%	1.633.553	1.443.962	38,3%	3.528.958	1.484.568	137,7%	31,6%	20,8%
PARTICULAR	1.268.159	672.162	18,4%	618.418	513.174	14,5%	1.886.578	1.185.336	59,2%	16,9%	16,6%
SANOFI AVENTIS DE COLOMBIA SA	-1.892	35.299	0,0%	457.957	292.200	10,7%	456.065	327.499	39,3%	4,1%	4,6%
ASMET SALUD EPS SAS	1.367	2.718	0,0%	410.395	597.020	9,6%	411.762	599.737	-31,3%	3,7%	8,4%
HEMATO ONCOLOGOS SA	0	0		266.944	163.050	6,3%	266.944	163.050	63,7%	2,4%	2,3%
FOMAG	0	0		210.042	62.245	4,9%	210.042	62.245	237,4%	1,9%	0,9%
OTROS CLIENTES CREDITO	71.233	77.881	1,0%	119.447	128.606	2,8%	190.681	206.487	-7,7%	1,7%	2,9%
VIVA 1A IPS S A	0	0		189.090	105.980	4,4%	189.090	105.980	78,4%	1,7%	1,5%
CLINICA IMBANACO SAS	155.680	279.406	2,3%	0	0	0,0%	155.680	279.406	-44,3%	1,4%	3,9%
COSMITET LTDA CORPORACION DE SERVICIOS MEDICOS INT	0	0		137.561	79.951	3,2%	137.561	79.951	72,1%	1,2%	1,1%
MEDICINA PREPAGADA	30.059	21.057	0,4%	13.513	7.872	0,3%	43.572	28.929	50,6%	0,4%	0,4%
TOTAL	6.903.134	3.509.441	100,0%	4.270.462	3.639.393	100,0%	11.173.596	7.148.834	56,3%	100,0%	100,0%
% PARTICIPACIÓN	61,8%	49,09%		38,2%	50,91%						

Variación de ingresos por clientes y tipo de servicio

Los clientes más representativos en ingresos fueron La Universidad del Valle (33,1%), la EPS SOS (31,6%), los pacientes particulares (16,9%) y Sanofi (4,1%).

Crecieron frente al año 2024 la EPS SOS 137,7%, Viva 1ª 78,4%, Fomag 237,4%, Cosmitet 72,1%, Hemato Oncólogos 63,7%, particulares 59,2%, Sanofi 39,3%, Univalle 40,8%. Decrecieron Asmetsalud 31,3%, Imbanaco 44,3%, y otros clientes crédito 7,7%.

En el cliente Sanofi se registró un decrecimiento en medicamentos, sin embargo, es un efecto contable por una reclasificación de facturas que correspondían a servicios.

Unidad	% Participación ingreso operacional comparativo		Crecimiento unidad año 2025 vs 2024
	Año 2025	Año 2024	% variación
Consulta externa	4,8%	8,6%	-12,0%
Apoyo diagnóstico	28,0%	35,5%	23,4%
Apoyo terapéutico	5,4%	6,8%	22,9%
Mercadeo	61,8%	49,1%	96,7%

Frente al año 2024 decreció la unidad de consulta externa 12,0%, aunque crecieron las unidades apoyo diagnóstico 23,4%, apoyo terapéutico 22,9% y mercadeo 96,7%.

A continuación, se presentan las principales variaciones de servicios por unidad de negocio:

Unidad de negocio	Servicio	% variación frente al año 2024
Consulta Externa	Ginecología	31,1%
	Hamatología	10,0%
	Dermatología	39,6%
	Urología	66,5%
	Medicina general	194,3%
	Dolor y cuidado paliativos	-24,1%
Apoyo Diagnóstico	Nutrición	-98,7%
	Ecografía	108,5%
	Patología	103,9%
	Procedimientos	14,7%
Apoyo terapéutico	Mamografía	-18,2%
	Citología	-41,7%
	Aplicaciones en sala de inmunoterapia	54,3%
Mercadeo	Mantenimiento cateter	227,2%
	Medicamentos	107,7%
	Cuidado del cabello y el cuerpo	23,2%
	Suplementos dietarios	122,0%

CONCEPTO	CONSULTA EXTERNA	APOYO DIAGNÓSTICO	APOYO TERAPÉUTICO	MERCADEO	TOTAL ACUMULADA
% PART INGRESOS 2025	4,8%	28,0%	5,4%	61,8%	100,0%
INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 541.869.670	\$ 3.129.854.088	\$ 598.738.386	\$ 6.903.133.923	\$ 11.173.596.067
(-) COSTOS DIRECTOS POR ATENCIÓN EN SALUD	\$ 486.649.016	\$ 2.232.137.331	\$ 440.403.755	\$ 5.704.010.450	\$ 8.863.200.552
(+) OTROS INGRESOS (DESCUENTOS EN COMPRAS LABORATORIOS)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 318.576.445	\$ 318.576.445
(-) COSTOS INDIRECTOS (Dist. Primer Nivel)	\$ 13.500.847	\$ 91.046.441	\$ 21.227.393	\$ 118.918.466	\$ 244.693.146
DÉFICIT Ó EXCESO BRUTO OPERATIVO	\$ 41.719.807	\$ 806.670.316	\$ 137.107.238	\$ 1.398.781.452	\$ 2.384.278.814
(+) OTROS INGRESOS DE OPERACIÓN	\$ 0	\$ 0		\$ 96.406.767	\$ 96.406.767
(-) GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	\$ 54.916.519	\$ 370.780.440	\$ 76.466.498	\$ 564.932.154	\$ 1.067.095.611
(-) DETERIORO DE CARTERA					\$ 697.809.367
(-) GASTOS UNIDAD DE VENTAS	\$ 13.913.816	\$ 79.714.775	\$ 15.426.424	\$ 163.658.641	\$ 272.713.655
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 5.094.404	\$ 28.241.391	\$ 5.107.420	\$ 56.449.334	\$ 94.892.549
RESULTADO ACTIVIDADES DE LA OPERACIÓN	-\$ 32.204.931	\$ 327.933.711	\$ 40.106.896	\$ 710.148.090	\$ 348.174.399
(+) INGRESOS FINANCIEROS					\$ 484.702.538
(+) DIVERSOS					\$ 71.720.145
(+) INGRESOS X RECUP. DETERIORO INVERSIONES					\$ 39.580.000
(-) DETERIORO DE INVERSIONES					\$ 87.910.000
TOTAL RESULTADOS NETOS					\$ 856.267.082
(-) IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS					\$ 1.579.000
TOTAL RESULTADOS INTEGRALES					\$ 854.688.082
MARGEN BRUTO/INGRESOS	7,7%	25,8%	22,9%	20,3%	21,3%
MARGEN DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN/INGRESOS	-5,9%	10,5%	6,7%	10,3%	3,1%
MARGEN RESULTADOS INTEGRALES/INGRESOS	-5,9%	10,5%	6,7%	10,3%	7,7%

Estado de excedente integral por unidad de negocio

Todas las unidades de negocio tuvieron utilidad operativa excepto consulta externa. Las unidades de negocio más rentables fueron apoyo diagnóstico (10,5%) y mercadeo (10,3%).

El **costo directo** de venta creció 51,2% y los ingresos crecieron 56,3%, 5,1 puntos menos. Representó el 79,4% de los ingresos versus el 82,0% del año 2024. El costo directo se vio afectado en el año 2025 por la obra de infraestructura y la obra eléctrica en valor absoluto, sin embargo, la rentabilidad bruta sobre ingresos de actividades ordinarias mejoró, pasando de 15,3% en el año 2024 a 21,3% en el año 2025.

En general crecieron los honorarios médicos en las unidades de ayudas diagnósticas y apoyo terapéutico. Por mayor volumen de compra de medicamentos, creció el costo de venta de medicamentos.

Los **descuentos de los laboratorios** crecieron 2.393,1%, principalmente por la negociación con el laboratorio Astellas y específicamente con el Xtandi.

Los **costos indirectos** crecieron 17,9% y representaron el 2,2% de los ingresos frente al 2,9% del año anterior. El crecimiento estuvo dado por incrementos salariales porque se pudo contar con el equipo de trabajo completo durante todo el año 2025 y el ingreso del auxiliar de calidad para apoyar el proceso mientras el coordinador del SGI (sistema de gestión integrado) implementa el software de historia clínica y facturación.

El **excedente bruto** fue de \$2.384,3 millones y el margen bruto sobre ingresos de actividades ordinarias fue de 21,3%.

Otros ingresos no operacionales crecieron 119,2% por el crecimiento del pronto pago en compras y a la depuración de provisiones no ejecutadas durante el año.

Los **gastos administrativos** crecieron 32,1 %. Sin el deterioro de la cartera, la variación fue de 9,7%. Para el año 2025 se contrató de manera directa el coordinador de gestión humana e ingresó una persona adicional al equipo de facturación. Se contrató por prestación de servicios al licenciado en salud ocupacional, al abogado laboralista y posteriormente al equipo de abogados para apoyar la labor legal en todos los campos. Además, se trasladó el archivo físico para su custodia a una empresa especializada en este campo, se hizo devolución a la UGPP (Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales) del Auxilio PAEF (programa de apoyo al empleo formal), el pago de la seguridad social de empleados de los años 2016 al 2018 y el ajuste de la cuenta de incapacidades por depuración.

El *deterioro de cartera* creció 85,6%. Se calcularon \$697,8 millones de deterioro conforme a la edad de la cartera y el riesgo de cada cliente. El principal ajuste se dio con la EPS SOS.

NIT	CLIENTE	2025/12	2024/12	AJUSTE
900935126	ASMET SALUD EPS	30.043.044	14.261.351	15.781.693
800178948	CLINICA LOS ANDES	2.375	2.375	-
805000427	COOMEVA EPS	288.772.965	288.772.965	-
830053105	FOMAG	624.309	10.591	613.718
805017350	HEMATO ONCOLOGOS	6.514.362	298.020	6.216.342
805003605	ONCOLOGOS ASOCIADOS	2.847.468	2.847.468	-
890903790	SEGUROS DE VIDA SURAMERICANA	498	498	-
805001157	SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD	1.103.141.671	428.089.316	675.052.355
901571779	UNION TEMPORAL NUEVA RED CENTRO MEDICIPS	36.550	36.550	-
901415911	UNION TEMPORAL ONCOLOGICA MEDICIPS REMED	79.324.237	79.324.237	-
890399010	UNIVERSIDAD DEL VALLE	1.280.313	1.280.313	-
900219120	VIVA 1A IPS S	145.259	-	145.259
	TOTAL	1.512.733.051	814.923.684	697.809.367

Los *gastos de la unidad de ventas* crecieron 22,7% frente al año anterior. El incremento se generó principalmente por la agencia de marketing que estuvo presente durante todo el año 2025 y para el año 2024 solo lo hizo desde octubre.

Los *gastos financieros* crecieron 47,1% por el crecimiento en las comisiones bancarias en 67,6%, por el pago de intereses por mora correspondientes a la devolución del subsidio a la UGPP (Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales), al pago del porcentaje de la pensión de una tecnóloga de rayos x y al crecimiento del impuesto 4x1000.

El *excedente operacional* fue de \$348,1 millones, equivalente a un *margen operacional sobre ingreso de actividades ordinarias* del 3,1%, evidenciando recuperación operativa pese al impacto del deterioro de cartera.

Los *ingresos financieros* disminuyeron 10,9%. Se generaron \$484,7 millones por intereses financieros. Sin embargo, se dio una pérdida neta del valor del CDT de Davivienda por \$48,3 millones. Se recibieron donaciones por \$71,7 millones, de los cuales \$50,0 millones fueron subvención de la LCCC y \$12,0 millones de Llano Aguilar para los diseños eléctricos de las áreas asistenciales principalmente.

El *resultado integral acumulado* fue de \$854,6 millones, creció 1.429,3% frente al 2024. El *margen neto sobre ingreso de actividades ordinarias* fue de 7,6%.

5.3. Ejecución Presupuestal

CONCEPTO	TOTAL PRESUPUESTO 2025	TOTAL EJECUTADO 2025	% CUMPLIMIENTO EJECUCIÓN
% PART INGRESOS	100,0%	100,0%	
INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$9.670.979.173	\$11.173.596.067	115,5%
(-) COSTOS DIRECTOS POR ATENCIÓN EN SALUD	\$7.700.223.129	\$8.863.200.552	115,1%
(+) OTROS INGRESOS (DESCUENTOS EN COMPRAS LABORATORIOS)	\$16.032.337	\$318.576.445	1987,1%
(-) COSTOS INDIRECTOS (Dist. Primer Nivel)	\$216.290.828	\$244.693.146	113,1%
EXCEDENTE BRUTO OPERATIVO	\$ 1.770.497.554	\$ 2.384.278.814	134,7%
(+) OTROS INGRESOS DE OPERACIÓN	\$38.567.396	\$96.406.767	250,0%
(-) GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	\$1.139.224.115	\$1.067.095.611	93,7%
(-) DETERIORO DE CARTERA		\$697.809.367	
(-) GASTOS UNIDAD DE VENTAS	\$292.269.502	\$272.713.655	93,3%
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 75.585.253	\$ 94.892.548	125,5%
RESULTADO ACTIVIDADES DE LA OPERACIÓN	\$301.986.079	\$348.174.399	115,3%
(+) INGRESOS FINANCIEROS	\$381.841.133	\$484.702.538	126,9%
(+) DIVERSOS / DONACIONES	\$15.098.335	\$71.720.145	475,0%
(+) INGRESOS X RECUPERACIÓN DETERIORO INVERSIONES	\$0	\$39.580.000	
(-) DETERIORO DE INVERSIONES	\$ 21.720.000	\$ 87.910.000	404,7%
TOTAL RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	\$ 677.205.547	\$856.267.082	126,4%
(-) IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	\$ 0	\$ 1.579.000	
TOTAL RESULTADOS INTEGRALES	\$ 677.205.547	\$ 854.688.082	126%

MARGEN BRUTO/INGRESOS	18,3%	21,3%
MARGEN DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN/INGRESOS	3,1%	3,1%
MARGEN RESULTADOS INTEGRALES/INGRESOS	7,0%	7,6%

Los resultados del año 2025 superaron el presupuesto.

Los ingresos estuvieron 15,5% por encima de lo planeado, principalmente por la dispensación de medicamentos a pacientes de SOS y su venta a los particulares. Los costos directos crecieron en la misma proporción de los ingresos. Los descuentos de los laboratorios crecieron de manera significativa por la negociación con el laboratorio Astellas.

Los gastos administrativos sin deterioro de cartera, estuvieron por debajo del presupuesto, aunque se dio la contratación directa del coordinador de Gestión Humana, la contratación por servicios del equipo jurídico y asesor de seguridad y salud en el Trabajo. Sin embargo, se calculó un deterioro de cartera de \$697,8 millones que no había sido presupuestado.

En los gastos de venta no se ejecutó el 100,0% del presupuesto para redes sociales, sin embargo, la inversión realizada posibilitó el crecimiento en ventas en los clientes particulares.

Los ingresos financieros crecieron en mayor proporción de lo presupuestado por efecto de las tasas de mercado.

El deterioro de las inversiones se dio por la pérdida de valor comercial del CDT del banco Davivienda.

5.4. Flujo de Efectivo

CONCEPTO	TOTAL
SALDO INICIAL	7.111.610
INGRESOS EFECTIVO	
VENTAS DE CONTADO	2.039.363
RECAUDO CARTERA	6.188.189
OTROS RECAUDOS	13.087
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	454.021
DONACIONES	19.952
INCAPACIDADES	9.872
ACTIVIDADES FONDO SOCIAL	0
TOTAL INGRESOS	8.724.484
EGRESOS DE EFECTIVO	
PAGO PROVEEDORES	-4.073.953
PAGO ACREEDORES	-1.813.415
PAGO EMPLEADOS	-1.181.169
PAGO IMPUESTOS	-306.554
PAGO APORTES	-468.635
PAGO SERVICIOS PUBLICOS	-109.919
GASTOS BANCARIOS	-86.547
PAGO HONORARIOS MEDICOS	-1.221.450
PAGO OTROS HONORARIOS	-169.534
PAGO MANTENIMIENTO	-64.926
PAGO TARJETA CREDITO	-14.614
OTROS GASTOS DE ADMON	-153.663
INVERSIONES EN CDT	-21.720
TOTAL EGRESOS DE OPERACIÓN	-9.686.097
TOTAL EFECTIVO	6.149.997
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	6.149.997

El recaudo de cartera fue la principal fuente de generación de recursos, representó el 70,9% de los ingresos, con una concentración en los clientes Universidad del Valle y Servicio Occidental de Salud.

Durante el año 2025, el flujo generado fue de \$8.724,5 millones lo que permitió cumplir con las obligaciones del periodo. Sin embargo, los egresos superaron los ingresos en aproximadamente 11,0% generando una reducción neta de efectivo de 13,5%, pasando \$7.111,6 millones en enero de 2025 a \$6.150,0 millones en diciembre de 2025. Vale aclarar que durante el año 2025 se usaron recursos con destino al proveedor de la obra eléctrica y de remodelación por \$703,5 millones y al interventor por \$102,5 millones. Estos dos valores sumados, representaron el 83,8% de la diferencia en caja entre el saldo inicial y el saldo final del 2025.

5.5. Indicadores Financieros

TIPO	INDICADOR	2025	2024
Liquidez	Razón corriente	4,8	8,2
	Capital de trabajo	\$ 9.618.867	\$ 9.297.784
	Prueba acida	4,7	8,0
	Liquidez inmediata	2,4	5,5
Endeudamiento	Nivel de endeudamiento	16,7%	11,8%
	Solvencia patrimonial	83,3%	88,2%
	Solvencia económica	6,0	8,5
Rentabilidad	Margen bruto de excedentes	20,7%	18,0%
	Margen neto	7,6%	0,8%
	Rendimiento del patrimonio	6,3%	0,4%
Eficiencia	Rotación de cartera (días)	137,2	165,6
	Rotación de inventarios (días)	14,3	18,1
	Índice crecimiento de ventas	56%	25,6%
Diagnostico financiero	Estructura financiera	20,1%	13,4%
	Capital neto de trabajo	\$ 5.646.329	\$ 3.129.573
Alerta y criterio sobre deterioro patrimonial y riesgo de insolvencia	Deterioro del patrimonio	\$ 13.551.275	12.581.396
	Deterioro patrimonial	\$ 854.688	\$ 55.887
	Riesgo de insolvencia	4,8	8,2

Los indicadores financieros mostraron una mejora en la rentabilidad, reflejada en el margen neto, margen bruto y rendimiento del patrimonio. No obstante, la institución debe continuar con los esfuerzos para mantener o crecer ingresos y optimizar rentabilidad, con el fin de cubrir eficientemente sus gastos.

La liquidez disminuyó respecto al año 2024, producto de la reinversión de los excedentes en la infraestructura y equipos, pero se mantuvo suficiente para cubrir obligaciones a corto plazo, en parte, gracias a los recursos depositados en la fiducia, que contribuyeron al apalancamiento de la liquidez de la fundación.

La gestión de activos fue más eficiente, con una reducción en días de cartera e inventario y un crecimiento en las ventas comparado con el año 2024. La administración realizó esfuerzos para conciliar la cartera periódicamente y establecer acuerdos de pago, sin embargo, es necesario continuar con estas acciones para mejorar la rotación de la cartera.

6. GESTIÓN DE CUMPLIMIENTO DE NORMAS

6.1. Convergencia a Normas Internacionales de Información Financiera

De conformidad con lo previsto en la Ley 1314 de 2009 y los decretos reglamentarios a dicha ley, Unicáncer desde el año 2017 ha emitido los Estados Financieros bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

6.2. Régimen Tributario de las Entidades sin Ánimo de Lucro (ESAL)

Unicáncer cumplió con todos los requisitos establecidos en el artículo 150 de la Ley 189 de 2016, que modificó el artículo 358 del Estatuto Tributario (ET), incluyendo el párrafo segundo, con el objetivo de obtener el beneficio de la exención del impuesto sobre la renta sobre el beneficio neto o excedente, según lo establecido en el artículo 357 del ET.

A Unicáncer no le fue expedido un acto administrativo de negación de la permanencia en el régimen tributario especial del impuesto sobre la renta y complementarios hasta el 31 de diciembre de 2025, por lo que continúa perteneciendo al régimen tributario especial. Para el año 2025, Unicáncer deberá actualizar su registro web en los primeros seis (6) meses del año, de acuerdo con el nuevo texto de la Ley 2277 de 2022

6.3. Operaciones con Fundadores y Administradores – Artículo 446, Ordinal 3 del Código de Comercio.

Unicáncer no realizó operaciones comerciales, ni préstamos, ni generó beneficio económico de ningún tipo a los fundadores, la junta directiva, ni a las empresas que ellos representen o en las que tengan intereses económicos. Las operaciones con los administradores y directivos se ajustaron a las políticas generales de Unicáncer y solo consistieron en operaciones laborales relacionadas con el desarrollo de sus funciones.

Durante el año 2025, Unicáncer no efectuó transferencias de dinero ni bienes a título gratuito o cualquier otra operación que pueda asimilarse a esta, a favor de personas naturales o jurídicas.

Además, a 31 de diciembre de 2025, Unicáncer no poseía dinero ni bienes en el exterior, ni obligaciones en moneda extranjera, y tampoco tenía inversiones en sociedades nacionales o extranjeras.

6.4. Cumplimiento de Normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

En desarrollo de lo establecido en la Ley 222 de 1995, la Ley 603 de 2000 y en concordancia con la Ley 23 de 1982, modificada por la Ley 1403 de 2010, durante la vigencia 2025 Unicáncer mantuvo políticas y controles orientados a garantizar el respeto y la observancia de los derechos de propiedad intelectual y de autor en Colombia, dando cumplimiento integral a las obligaciones legales aplicables.

En este marco, la Institución realizó un seguimiento permanente al uso, licenciamiento y explotación de software, verificando que las licencias se encontraran vigentes, debidamente autorizadas y asignadas a los equipos que las requerían para su operación. Así mismo, se fortalecieron los mecanismos de control para asegurar el cumplimiento de la normativa vigente, las recomendaciones del sector y las mejores prácticas de negocio, en las relaciones establecidas con los proveedores de soluciones tecnológicas.

Estas acciones permitieron garantizar el respeto de los derechos de autor y de propiedad intelectual asociados a las aplicaciones, sistemas de información y herramientas informáticas utilizadas por Unicáncer, asegurando su uso legítimo y adecuado como soporte fundamental para el cumplimiento de la misión institucional.

6.5. Tratamiento de la Información y Datos Personales

Durante la vigencia 2025, Unicáncer continuó dando estricto cumplimiento a lo establecido en la Ley 1581 de 2012 y en su Decreto Reglamentario 1377 de 2012, norma compilada hoy en el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, mediante la aplicación de la Política de Tratamiento y Protección de Datos Personales, adoptada por la Institución en septiembre de 2018 y disponible para consulta pública en el sitio web institucional www.unicancercali.com.

Dicha política se encuentra orientada a garantizar la protección, confidencialidad y adecuado tratamiento de los datos personales, así como el respeto por los derechos, libertades y garantías fundamentales de las personas naturales y jurídicas, considerando que la información gestionada por la Institución corresponde, en su mayoría, a datos sensibles propios de la prestación de servicios de salud.

En este contexto, se adelantaron acciones de control y actualización permanente de la información, incluyendo la actualización de las bases de datos ante la Superintendencia de Industria y Comercio, realizada en marzo de 2025, como parte del compromiso institucional con la transparencia, la legalidad y la gestión responsable de la información.

No se presentaron incidentes de seguridad y se garantizó el ejercicio de los derechos de Habeas Data (consulta, actualización y supresión) por parte de los pacientes y colaboradores, sin que se registraran brechas críticas de seguridad durante la vigencia.

6.6. Acuerdo de Confidencialidad

Unicáncer tuvo de acuerdos de confidencialidad vigentes, orientados a proteger y salvaguardar la información confidencial y estratégica de la Institución, como parte de su compromiso con la ética, la legalidad y la seguridad de la información.

Dichos acuerdos abarcaron la totalidad de la información generada, conocida o administrada por la Institución, sin limitarse a su forma escrita, e incluyendo información digital, gráfica, electrónica u oral, así como aquella obtenida mediante observación o almacenamiento de datos. De igual manera, comprenden documentos, registros, bases de datos, desarrollos, procesos, mejoras, propiedad intelectual, imágenes, logotipos, programas de computador, contenidos multimedia,

listas de clientes, información comercial y de precios, pruebas, registros clínicos y datos personales de los colaboradores, entre otros activos de información sensibles para la operación institucional.

6.7. Revelación y Control de la Información Financiera

Se verificaron los controles establecidos al interior de la institución y se evaluaron satisfactoriamente los sistemas existentes para la revelación y el control de la información financiera, encontrando que funcionaron adecuadamente. Esto permitió registrar, procesar, resumir y presentar correctamente la información financiera.

Durante cada mes del año 2025, se dio cumplimiento a la transmisión de nómina electrónica dentro de las fechas establecidas por la norma. De igual manera, se efectuó la expedición y transmisión de los documentos soportes electrónicos para compras no obligadas a facturar, a través del aplicativo SIESA 8.5, el cual operó satisfactoriamente y cuyo almacenamiento se realizó en la nube.

Unicáncer continuó realizando la facturación electrónica conforme a lo establecido por la DIAN y la normativa vigente, a través del aplicativo en nube PACIFIC, el cual también se encontró operando a satisfacción, salvo las demoras en la actualización de RIPS que impactaron la radicación.

La Representante Legal validó que todas las actividades, transacciones y operaciones de la organización se realizaran dentro de los parámetros permitidos por la normatividad vigente, autorizados por la Junta Directiva y el Consejo de Fundadores.

Es importante destacar que el sistema contable y de nómina SIESA 8.5 inició, desde el año 2024, un plan de transición y renovación tecnológica con el objetivo de mitigar el riesgo de obsolescencia, garantizar la seguridad informática y asegurar que la herramienta continúe alineada con las necesidades y la estructura actual del negocio. Por lo anterior, se decidió realizar la transición, al cierre del periodo, hacia CLOUD SERVICES SBS de SIESA, con el fin de garantizar la continuidad operativa de los procesos contables y de nómina. Esta transición iniciará finalizando el primer trimestre del 2026.

Además, se tomó la decisión de migrar la información de historia clínica y facturación al sistema Soltec Salud. La implementación fue patrocinada por la Liga Colombiana Contra el Cáncer (LCCC), finalizará en marzo de 2026 y Unicáncer asumirá los costos de la operación del sistema de información. Este sistema de almacenamiento en nube es compatible con CLOUD SERVICES SBS de SIESA.

6.8. Cumplimiento de los Requisitos de Habilitación de Servicios de Salud

Unicáncer cumplió con los requisitos de la resolución 3100 de 2019 en cuanto a la habilitación de los servicios de salud. Se presentó autoevaluación de manera oportuna ante el Registro Especial de Prestadores de Salud (REPS). Se hizo la verificación de los planos de la remodelación de las áreas asistenciales, para que cumplieran con los estándares mínimos de habilitación.

6.9. Situación Jurídica

Unicáncer se encontró en condiciones de normalidad, desarrollando sus actividades comerciales, operativas, administrativas y financieras sin contratiempos jurídicos. Al cierre del año 2025 no contaba con demandas.

A cierre del año 2025, Unicáncer continuaba con el proceso abierto por incumplimiento de vertimientos del año 2016.

En noviembre de 2024 se recibió de parte de una empleada a la cual no se le renovó el contrato, la solicitud de su liquidación y fechas de pago con copia a notificaciones judiciales del Ministerio de Trabajo. Al cierre del año 2025 no se habían recibido comunicados o solicitudes de parte de esta entidad.

Se contrató en noviembre de 2025, al abogado Dr. Juan Diego Martínez y a su equipo de trabajo para asesorar jurídicamente a Unicáncer en sus diferentes frentes; anteriormente se contaba únicamente con asesor laboral.

6.10. Aportes a la Seguridad Social

Unicáncer dio cabal y oportuno cumplimiento al pago de los aportes a la seguridad social, parafiscales, obligaciones tributarias, contribuciones y reportes a la Superintendencia Nacional de Salud y demás entes de control. Así mismo se verificó que a la fecha del informe, la empresa se encontraba al día en obligaciones laborales y pagos de seguridad social, incluidos los cambios introducidos por la Ley 1607 de 2012 (Art. 114-1 del Estatuto Tributario) y demás normas concordantes).

6.11. Operaciones Factoring

Se deja constancia que de acuerdo con el artículo 87 de la Ley 1676 de agosto 20 de 2013, con vigencia a partir de febrero de 2014, Unicáncer no ha obstaculizado de ninguna forma las operaciones de Factoring que los proveedores y acreedores de la entidad hayan pretendido hacer con sus respectivas facturas.

6.12. Pasivos Contingentes

Al 31 de diciembre de 2025, Unicáncer no registró litigios o demandas judiciales en contra que requieran el reconocimiento de provisiones. No obstante, se mantiene como contingencia el proceso administrativo ante el DAGMA iniciado en 2016 por presunto incumplimiento en parámetros de vertimientos. Dada la incertidumbre sobre el fallo final, la institución no ha realizado una provisión contable, pero monitorea el avance del proceso para mitigar posibles impactos económicos derivados de multas o sanciones ambientales.

6.13. Ejercicio Análisis de Resultados y Perspectivas Estratégicas 2026

El año 2025 inició con grandes retos en la prestación de los servicios de Unicáncer, sin embargo, la venta y dispensación de medicamentos se consolidó como la unidad de negocio que sobrepasó el presupuesto y permitió el crecimiento en los ingresos en 56,3% frente al año 2024, concentrándose en los clientes particulares, la EPS SOS y Univalle.

En los servicios, se destacaron las ayudas diagnósticas con ecografías para los clientes Sura EPS, Asmetsalud, SOS; las biopsias para Viva 1ª, SOS, Asmetsalud y Fomag. La aplicación de medicamentos creció 22,9% junto al cliente Sanofi con su programa de enfermedades huérfanas. Se retomó la consulta de hematología y se consolidó el programa de medicina integrativa.

La remodelación de Unicáncer enfrentó la necesidad de la actualización de la red eléctrica, lo que prolongó la fecha de finalización de la obra hasta el primer trimestre del año 2026. Sin embargo, Unicáncer contaba al cierre del año con espacios más cómodos, cálidos y confortables para los pacientes que sumados a la estrategia de marketing digital permitieron el crecimiento en los particulares de 59,2%.

Sin embargo, este crecimiento trajo consigo retos en el recaudo de cartera que también llevaron a tomar decisiones como la suspensión temporal de servicios a Hemato Oncólogos y Asmetsalud finalizando el año 2025. Se mantuvieron conciliadas las carteras de los 3 principales clientes (Asmetsalud, Univalle y EPS SOS) y se hicieron diversas reuniones para lograr avances en los montos a girar con cada una de ellas.

Unicáncer asumió la visita de seguimiento del Sistema de Gestión de Calidad del Icontec, con tres (3) hallazgos menores, participó también en los proyectos de cáncer de mama, cáncer de cérvix con Propacífico y control de calidad de mamógrafo y calidad e imagen de mamografía con el Instituto Nacional de Cancerología (INC).

Para el año 2026 Unicáncer tiene el reto de mantener su facturación, continuar dando excedentes operativos y optimizar la recuperación de la cartera, especialmente la de mayor edad. Seguirá enfocada en los pacientes particulares y en los servicios relacionados con el bienestar femenino, en desarrollar y crecer su comunidad “Mujeres U” para aportar información de valor, generar fidelidad y reconocimiento en servicios diferentes a los oncológicos.

Además, deberá desarrollar los programas de dermatología oncológica, dolor con bloqueos a través de fluoroscopio y endometriosis; fortalecer medicina integrativa, densitometría, aplicaciones de medicamentos en sala de inmunoterapia y la venta y dispensación de medicamentos a domicilio. Todo lo anterior, sin dejar de lado la razón meritoria que es el diagnóstico oportuno de cáncer.

6.14. Principio de Negocio en Marcha

De conformidad con lo establecido en el Marco Técnico Normativo de Información Financiera (DUR 2420 de 2015) y en cumplimiento de la Ley 2069 de 2020 (Ley de Emprendimiento), la administración evaluó la capacidad de Unicáncer para continuar como negocio en marcha.

Durante la vigencia 2025, los ingresos crecieron 56,3% frente al año 2024, logrando generar Excedentes Operacionales y Netos, incluso tras el reconocimiento de \$697,8 millones por deterioro de cartera, cifra establecida bajo criterios de prudencia ante el comportamiento del sector salud. Los indicadores financieros, especialmente los de rentabilidad, superaron los resultados del periodo anterior. Por lo anterior, se certifica que la Institución cumple con los criterios de continuidad operativa y no presenta incertidumbres materiales que pongan en riesgo su funcionamiento en el futuro previsible.

De conformidad con las revelaciones exigidas por el Marco Técnico Normativo (DUR 2420 de 2015), en la Nota 30 de los Estados Financieros se detalla el comportamiento del patrimonio, el excedente neto y el indicador de liquidez de los últimos tres años (2023-2025). Esta serie histórica permite ratificar la tendencia de fortalecimiento patrimonial y la adecuada gestión de la liquidez institucional, elementos que sustentan la estabilidad y continuidad de la operación de Unicáncer en el futuro previsible.

6.15. Hechos Subsecuentes

La Dirección Ejecutiva considera que no se presentó información relevante después del cierre de los Estados Financieros que pudiera afectar de manera significativa la situación financiera de Unicáncer o que requieran ajustes a la información con corte a diciembre 31 de 2025, incluidos:

1. La resolución o conocimiento de litigios posteriores a la fecha que se informe.
2. La quiebra de un(os) cliente(s) que pueda afectar de manera significativa la liquidez de la organización.
3. La venta de inventarios después del periodo de cierre por debajo de su valor neto realizado.
4. Fraudes o errores que pudieran requerir ajustes a los estados financieros.
5. La emisión del decreto 0173 de 2026.
6. Entorno Geopolítico Internacional y Mercado de Energéticos
7. Variaciones en la Tasa de Cambio y Riesgo Cambiario.

Dos de los principales clientes de Unicáncer, SOS y Asmetsalud, son EPS intervenidas por el Estado y han presentado dos cambios de agente interventor en los dos últimos años y aunque esto ha significado retrasos en las decisiones y proyectos con estas entidades, el vínculo comercial se ha mantenido y a febrero del 2026, ambas habían buscado a Unicáncer para lograr acuerdos de pago y viabilizar la prestación de servicios y/o dispensación de medicamentos a sus usuarios. Esto porque ambos clientes reconocen los procesos integrales y organizados de parte de Unicáncer.

Hemato Oncólogos representó el 2,5% de las ventas del año 2025 y aunque suspenderle los servicios impactó el volumen de las consultas de dolor, mamografías y colposcopias, se prefirió no asumir más riesgos antes el incumplimiento del acuerdo de pago y el silencio de parte de la entidad frente al derecho de petición radicado en relación al pago de la cartera.

Univalle es un cliente que se mantiene relativamente estable en sus decisión y necesidades, sin embargo, durante el 2025 el pago de las facturas estuvo lento y no lograron ponerse al día con la cartera vencida. Unicáncer mantiene constante comunicación con el director del servicio de salud y con el tesorero para verificar el flujo de recursos, si bien esto no garantiza el desembolso de estos, permite la gestión directa del recaudo.

A febrero de 2026, existen avances comerciales con Emssanar para las rutas de diagnóstico en cáncer de mama, próstata, cérvix, piel; con AstraZeneca para la aplicación de medicamentos de enfermedades huérfanas y con Sanofi para la dispensación domiciliaria de medicamentos cadena de frío para Emssanar.

Unicáncer continuará participando de los proyectos regionales relacionados con diagnóstico oportuno de cáncer y seguirá atenta a los diferentes cambios del sector que puedan impactar los proyectos y viabilidad de la institución, al igual que estará atenta a las necesidades del mercado para el desarrollo de nuevos servicios o el ajuste de sus procesos para lograrlo.

Posterior al cierre del ejercicio 2025, se destacan:

- La expedición del Decreto 0173 de febrero de 2026, el cual introduce nuevas disposiciones para el sector. La Dirección Ejecutiva adelantó el análisis técnico y jurídico para determinar el alcance de esta norma en Unicáncer, concluyendo que la Institución no es sujeto pasivo del impuesto al patrimonio. En consecuencia, la nueva carga tributaria no genera impactos en la planeación financiera de la vigencia 2026 ni pone en riesgo la liquidez o la continuidad del negocio, ratificando la solidez patrimonial derivada de los excedentes del año anterior. La Institución asegura que su estructura operativa y presupuestal cumple con los estándares exigidos, garantizando que la misión institucional permanezca alineada con el nuevo marco regulatorio sin comprometer sus recursos.
- Entorno Geopolítico Internacional y Mercado de Energéticos. Escalada Bélica (Conflicto USA, Israel e Irán): Al cierre de febrero de 2026, el agravamiento de las tensiones militares en el Medio Oriente generó una alta volatilidad en los mercados globales. Este entorno impulsó el precio del petróleo Brent en un 37%, pasando de USD \$61,19 en diciembre de 2025 a USD \$83,88 en marzo de 2026.
- Factores Residuales (Rusia y Ucrania): Adicionalmente, la persistencia de las restricciones logísticas y energéticas derivadas del conflicto entre Rusia y Ucrania continúa ejerciendo una presión estructural sobre los costos de fertilizantes y precursores químicos industriales, limitando la normalización total de la oferta global de materias primas, que puede afectar la producción de medicamentos.
- Impacto en Costos de Operación: El alza en los energéticos y los cuellos de botella geopolíticos presionan directamente los fletes internacionales y el precio de materiales de empaque derivados de polímeros. La administración monitorea el riesgo de ruptura en la cadena de suministro y un posible rebote inflacionario en insumos químicos y de medicamentos esenciales para el primer semestre de 2026.
- Variaciones en la Tasa de Cambio y Riesgo Cambiario: Tendencia Histórica y Quiebre de Ciclo: Durante 2025, el peso colombiano se apreció un 20%, cerrando en \$3.757,08 y alcanzando mínimos de \$3.670,47 en enero de 2026. No obstante, la coyuntura bélica internacional actuó como catalizador para revertir esta tendencia, elevando la TRM a \$3.766,30 al cierre de febrero y superando los \$3.797,64 en los primeros días de marzo de 2026.
- Factores de Presión Adicional: A la volatilidad externa se suma la incertidumbre política local por las elecciones legislativas del 8 de marzo de 2026 y las políticas arancelarias de la administración en EE. UU y Ecuador. Analistas proyectan una depreciación adicional si los resultados del mercado son desfavorables.
- Efecto Financiero: Si bien la revaluación de 2025 favoreció los precios de medicamentos, la Fundación estará atento a activar una estrategia de monitoreo

constante y ajustes en la estrategia de compras para mitigar el impacto del encarecimiento del dólar en el flujo de caja del segundo trimestre de 2026.

7. PLAN ESTRATÉGICO 2024 - 2027

Dando continuidad al plan estratégico que inició en el año 2024 se evaluaron las estrategias y reenfocaron para su desarrollo durante el año 2026:

➤ **Enfoque en los grupos de interés Particulares:**

- Habilitar dermatología oncológica como nuevo servicio, incluidas cirugías de Mohs en alianza con el proveedor Kutáneos.
- Formar a los médicos en medicina integrativa y productos bioreguladores para incrementar la formulación de sueros y el uso de sus productos, así como la remisión a la consulta de medicina integrativa.
- Fortalecer el servicio de dolor como programa a través de aliado estratégico con tac o fluoroscopio.
- Potenciar servicio de densitometría y evaluar posibilidad de compra de equipo.
- Potenciar el programa de entrega de resultados “Cuidamos de ti” como estrategia para generar fidelidad de marca.
- Intensificar el concepto social de la marca para que quienes hacen parte de ella sientan que agregan valor y sea más fácil donar dinero y patrocinar la razón meritoria
- Evaluar otros proyectos: cobertura en otros municipios del valle a través de alianzas estratégicas, atracción de pacientes internacionales, unidades móviles - Casos de Pereira y Bucaramanga (LCCC).

➤ **Servicios enfocados en la mujer, como manera de apalancar la razón meritoria de Unicáncer:**

- Crear y desarrollar la comunidad de mujeres U con pensum, desarrollo de contenido, difusión y demás con el objetivo de fidelizar y potenciar las ventas en esta comunidad.
- Concretar aliados estratégicos para el desarrollo de la comunidad: médicos, entrenadores físicos, artistas, entre otros.
- Desarrollar la estrategia digital para mujeres U – Meta de crecimiento de 100 mujeres adicionales por mes.
- Planear y desarrollar la estrategia presencial para Mujeres U – Eventos.
- Participar en proyectos de investigación que favorezcan la población femenina.
- Crear y desarrollar el programa para manejo integral de la endometriosis.

➤ **Fortalecer la venta de medicamentos**

- Usar tecnología para generar interacciones rápidas y lograr cerrar ventas de medicamentos a través de pautas en Meta.

- Pautar medicamentos permanentemente en meta dirigiéndose al mercado nacional
 - Crear oferta corporativa de medicamentos aprovechando entregas a domicilio de
 - tabletearías y medicamentos de cadena de frío (local y nacional) tanto para paciente particulares como institucionales.
 - Desarrollar programas de aplicación de medicamentos subcutáneos a domicilio para oncología y otras patologías.
 - Fortalecer la aplicación de medicamentos intramurales para patologías diferentes a la oncológica.
- **Mejorar la percepción de servicio de clientes y usuarios**
- Incrementar la cantidad de personas en atención telefónica para copar capacidad disponible y lograr crecer en los clientes actuales (ocupación actual promedio 30% - 70% posibilidades de crecimiento).
 - Enfocar a todos los empleados en ventas y servicio. Coherencia de los empleados con los lineamientos estratégicos.
 - Cambiar el software de historias clínicas y facturación y el turnero para facilitar los procesos de atención al cliente y la confiabilidad de la información para toma de decisiones.
 - Habilitar el servicio de tele consulta para facilitar atención de pacientes en otros municipios, aprovechando las facultades del cambio de software.
 - Participar en proyectos de investigación y otros proyectos que apalanquen la razón meritoria de Unicáncer y permitan mejorar infraestructura, calidad, procesos u otros.

8. EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE UNICÁNCER

Conforme al plan estratégico establecido para ejecutar durante el año 2026 se tienen 4 frentes de trabajo que se relacionan unos con otros. El enfoque sigue siendo a pacientes particulares y en general a los servicios relacionados con la mujer. Esto implicará el desarrollo de algunos programas como el de endometriosis y la comunidad de mujeres U para afianzar la relación entre los usuarios y Unicáncer, generar confianza y dar a conocer como la Institución puede aportar a su bienestar. Además, se va a habilitar dermatología oncológica para fortalecer las rutas de diagnóstico y completar sus programas para en mama, cérvix y próstata.

La relación con los clientes institucionales se debe seguir fortaleciendo y mostrando los resultados de los servicios contratados con ellos. Se debe iniciar la oferta de los servicios en desarrollo y robustecer con distintas estrategias la demanda inducida para los servicios de tamización (mamografía, ecografía), pues estos representan la puerta de entrada a una ruta de diagnóstico oncológico.

Los medicamentos seguirán siendo la fuente principal de los ingresos para el año 2026, por lo que la relación con la industria farmacéutica debe robustecerse para negociar mejores márgenes, descuentos o tiempos de pago. La compra directa de medicamentos es una realidad para las EPS intervenidas, en el caso de Unicáncer, para la EPS SOS. Sin embargo, no se han identificado riesgos directos con el tipo de medicamentos que en la actualidad se dispensan para estos pacientes.

El año 2026 es un año de elecciones de Congreso y Presidencia por lo que las Aseguradoras tienden a restringir el crecimiento de su red y a ser más cautelosos en las decisiones de contratación, puede haber mayores atrasos asociados a giros y disponibilidad de recursos. Unicáncer debe contener su gasto teniendo en cuenta que puede haber menor liquidez, radicar oportunamente la totalidad de sus facturas y generar acuerdos de pago y garantías para la radicación que disminuyan las glosas y las devoluciones.

En cumplimiento de la Ley 222 de 1995 (Art. 47), la administración ha identificado como principal riesgo para 2026 la posible restricción de liquidez por el ciclo electoral y el efecto del entorno geopolítico en la tasa de cambio y el incremento de los costos energéticos, que puedan afectar el costo de los medicamentos. Como oportunidad de mitigación, se consolidará la atención de pacientes particulares y la estrategia 'Mujeres U'. y se realizará seguimiento permanente a las variaciones en los precios de medicamentos. Esta gestión proactiva de riesgos asegura la evolución previsible de la Institución y la continuidad de su objeto social ante los retos del entorno