

PLAN DE NEGOCIO



Carrera 41 No. 19 D 147 Av. Panamericana. Tel: 7382280 Ext. 106

Email: juridica@clinicahispanoamerica.com.co

Contenido

1. CONSIDERACIONES GENERALES:	2
Misión:	4
Visión:.....	4
Políticas internas de la compañía Operadora clínica Hispanoamérica SAS:	4
Servicios	5
2. ANÁLISIS DEL MERCADO	5
Análisis del Sector	2
3. DIAGNOSTICO.....	3
4. ANALISIS FINANCIERO.....	5
Análisis de Proyecciones Financieras 2025–2027	5
Proyección del Flujo de Caja y Plan de Pagos según Prelación Legal.....	5
5. Estrategias Operativas de recuperación	7
a. Revisión y Optimización de Costos.....	7
b. Mejora de la Eficiencia Operativa	7
c. Aumento de Ingresos.....	7
d. Enfoque en el Paciente	8
6. ESTRATEGIAS FIANCIERAS.....	8
a. Reestructuración de Deuda	8
b. Optimización del Flujo de Caja.....	9
c. Mejora de la Estructura de Capital.....	9
d. Reducción y Control de Costos	9
e. Diversificación de Fuentes de Ingresos.....	9
f. Planificación Financiera a Largo Plazo	9
7. CONCLUSIÓN	10

1. CONSIDERACIONES GENERALES:

Por documento privado del 21 de enero de 2010, registrado en la Cámara de Comercio de Pasto bajo el número 6520 del libro IX del registro mercantil el 22 de enero de 2010, se inscribe: la constitución de persona jurídica denominada Compañía Operadora Clínica Hispanoamérica SAS.

La Compañía Operadora Clínica Hispanoamérica, establecida en 2011 en la ciudad de San Juan de Pasto, es fruto del esfuerzo y la visión de un grupo de profesionales de la salud emprendedores. Esta institución privada de salud no solo logró concretar una idea en realidad, sino que también se distinguió al ser acreditada como Zona Franca Permanente Especial en Salud en 2010, una notable distinción que la posiciona como la segunda institución en salud de esta categoría a nivel nacional. Con una infraestructura moderna y cumpliendo con todas las regulaciones de salud y sismo resistencia, la clínica se ha erigido en un área de alta valorización en Pasto, reflejando su compromiso con la calidad y la excelencia en el servicio.

Sin embargo, a pesar de su sólida fundación y su compromiso con la excelencia, la Clínica Hispanoamérica enfrenta hoy una situación crítica que amenaza su sostenibilidad y operación. La institución ha anunciado que se encuentra en riesgo de cierre debido al impago de servicios por parte de las Entidades Promotoras de Salud (EPS), ahora bajo el control del Estado. Este problema financiero surge en un contexto de intervención de la Superintendencia de Salud sobre algunas EPS, una medida que, si bien busca preservar la viabilidad de estas entidades, ha resultado en un impacto directo y adverso para la clínica.

Ante este escenario, la Clínica Hispanoamérica ha expresado su interés en participar en el Programa de Estímulo para la Recuperación Económica (PRES), buscando apoyo financiero y asesoramiento que le permita superar la actual crisis financiera. Este programa, diseñado para ofrecer asistencia a instituciones en dificultades económicas, representa una oportunidad vital para la clínica de estabilizar sus operaciones y asegurar su continuidad en el servicio a la comunidad.

Además de buscar soluciones a través del PRES, la clínica está explorando otras vías para asegurar su viabilidad financiera, incluyendo la reestructuración de su deuda, la optimización de sus operaciones y la búsqueda de alianzas estratégicas que le permitan diversificar sus fuentes de ingreso y mejorar su eficiencia operativa. Estas medidas, junto con el apoyo potencial del PRES, son cruciales para que la Clínica Hispanoamérica pueda superar los desafíos actuales y continuar su misión de ofrecer servicios de salud de alta calidad a la comunidad de San Juan de Pasto.

A pesar de las dificultades actuales, la clínica mantiene su compromiso con sus colaboradores y con la comunidad, esforzándose por cumplir con sus obligaciones y por mantener la calidad y entrega que han caracterizado sus servicios desde su fundación. La Clínica Hispanoamérica agradece el apoyo y la comprensión de todos durante estos

tiempos de incertidumbre y reitera su determinación para encontrar las soluciones necesarias que aseguren su futuro y permitan continuar su valiosa labor en la región. La participación en el PRES y la implementación de estrategias de gestión financiera adecuadas son pasos fundamentales hacia la recuperación y el fortalecimiento de esta institución esencial en el sistema de salud de San Juan de Pasto.

Dentro de este marco de esfuerzo y resiliencia, la Clínica Hispanoamérica ha definido objetivos corporativos claros y estratégicos que reflejan su compromiso con todas las partes interesadas y su visión de futuro. Estos objetivos son:

- 1.** Aumentar la satisfacción de las partes interesadas, incluyendo pacientes, propietarios, colaboradores y proveedores, a través de la implementación de encuestas de satisfacción y la mejora continua en la comunicación y reconocimiento de su valiosa contribución al éxito de la organización.
- 2.** Formar y mejorar la competencia del personal, asegurando que el equipo de la Clínica Hispanoamérica se mantenga a la vanguardia en conocimientos y habilidades técnicas, así como en competencias blandas, mediante programas de capacitación continua y evaluaciones de desempeño que promuevan el desarrollo profesional y personal.
- 3.** Cumplir con las metas establecidas de los indicadores, lo cual implica un monitoreo constante y análisis de los indicadores de desempeño, la implementación de planes de acción correctiva cuando sea necesario, y la revisión y ajuste de metas para garantizar su relevancia y factibilidad.
- 4.** Prestar un servicio adecuado a los clientes, lo que incluye el cumplimiento de las funciones técnicas y el respeto por las normas técnicas existentes, así como la adopción de un enfoque de mejora continua en la calidad del servicio, con especial énfasis en la capacitación del personal en atención al cliente.

La Clínica Hispanoamericana, consciente de los retos que enfrenta, se compromete a la implementación de estas estrategias, reconociendo que son fundamentales para superar la actual crisis financiera y para continuar ofreciendo servicios de salud de alta calidad a la comunidad de San Juan de Pasto. La participación en el Programa de Estímulo para la Recuperación Económica (PRES) y la adopción de prácticas de gestión financiera sólidas son pasos clave en este camino hacia la recuperación y el fortalecimiento institucional.

La dirección de la Clínica Hispanoamérica está dedicada a cumplir con estos objetivos, manteniendo siempre en el centro de su gestión el bienestar de sus colaboradores y la satisfacción de sus pacientes, propietarios y proveedores. Agradece profundamente el apoyo y la comprensión de todas las partes interesadas durante estos tiempos desafiantes

y se compromete a trabajar incansablemente para asegurar un futuro próspero y sostenible para la institución y para la comunidad a la que sirve.

Misión:

Somos una Clínica de alta y mediana complejidad comprometida con el cuidado de la salud de nuestra comunidad a través de servicios especializados y humanizado. Basamos nuestro actuar en los valores de integridad, pertenencia y trabajo en equipo. Implementamos procesos y tecnologías eficientes y en mejora continua para alcanzar y mantener altos niveles de calidad, promoviendo una atención segura y confiable que impacte positivamente en la vida de nuestros pacientes y sus familias, nuestro talento humano y en fortalecimiento del sistema de salud.

Visión:

Seremos la Clínica de elección en Pasto y Nariño, reconocida por transformar vidas a través de nuestra atención en salud especializada, humanizada y de excelencia. En tres años alcanzaremos la certificación y buscaremos la acreditación de calidad, contaremos con una infraestructura tecnológica renovada y así seremos identificados como la Clínica privada integral más confiable y accesible del suroccidente colombiano.

Políticas internas de la compañía Operadora clínica Hispanoamérica SAS:

Sistema De Gestión De La Calidad

La Compañía Operadora Clínica Hispanoamérica SAS, consciente de la importancia de prestar servicios de salud de alta calidad, seguridad y de manera humanitaria, ha trazado políticas para prestar los mejores servicios de calidad.

- **Política de Calidad:** La Compañía Operadora Clínica Hispanoamérica SAS se compromete a satisfacer las necesidades en salud de los pacientes, prestando servicios de alta complejidad, contando con talento humano competente, innovación y tecnología, de tal manera que se garantice la mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad.
- **Política de Humanización:** La Compañía Operadora Clínica Hispanoamérica SAS se compromete a planear, desplegar, implementar y evaluar todas las estrategias necesarias para asegurar una Atención humanizada a nuestros usuarios y sus familias, como uno de los pilares de nuestro modelo centrado en el usuario. Esto debe ser transversal en toda la organización e implementarse en todos sus procesos.
- **Política de Seguridad del Paciente:** La Compañía Operadora Clínica Hispanoamérica SAS, asume la seguridad del paciente como componente esencial

de su plataforma estratégica, para garantizar el cumplimiento de su misión dentro del componente de mejoramiento de la calidad y el logro de la visión, y se compromete a adoptar las estrategias y acciones necesarias para reducir al máximo la ocurrencia de eventos adversos mediante el control y mitigación de los riesgos propios de la atención en salud y del individuo, teniendo en cuenta las condiciones específicas de discapacidad que pueda presentar.

- **Política de Participación Social en Salud:** La Compañía Operadora Clínica Hispanoamérica SAS se compromete a Construir una estrategia pedagógica permanente en salud para cualificar a los ciudadanos en los procesos de participación, en los temas de interés en salud y en el derecho a la salud en la COCH, de la misma manera definir los programas de formación y capacitación al personal de la COCH y a la comunidad para la generación de capacidades para el derecho a la participación social, así como, herramientas pedagógicas, didácticas y tecnológicas que permitan la intervención de la comunidad.

Servicios

- Servicio de urgencias
- Unidad de cuidados intensivos e intermedios adultos y neonatal
- Hospitalización
- Hemodinamia
- Cirugía Cardiovascular
- Cardiología no invasiva
- Medicina interna
- Gastroenterología
- Ginecología y obstetricia
- Cirugía pediátrica en neonatos
- Otorrinolaringología y cirugía maxilofacial
- Ortopedia y traumatología
- Medicina del Dolor
- Urología
- Neurocirugía
- Nefrología
- Neumología
- Radiología Intervencionista
- Cirugía general y laparoscópica
- Central de esterilización
- Dermatología
- Cirugía plástica
- Cologastroproctología
- Imágenes diagnósticas
- Laboratorio clínico
- Servicio farmacéutico
- Servicios de apoyo

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

La demanda de servicios de salud en San Juan de Pasto y sus alrededores experimenta un crecimiento constante, motivado por factores como el envejecimiento de la población,

el incremento en la prevalencia de enfermedades crónicas, y una conciencia creciente sobre la importancia del cuidado preventivo de la salud. Este aumento en la demanda se presenta como una oportunidad dorada para la Clínica Hispanoamericana, permitiéndole expandir su cartera de servicios y captar nuevos pacientes. Sin embargo, este panorama positivo viene acompañado de desafíos significativos.

Uno de estos desafíos es la inflación, que se sitúa en el 5,2%, ejerciendo presión sobre los costos operativos de la clínica, incluyendo salarios, insumos médicos y mantenimiento. Para preservar su rentabilidad, la clínica se ve en la necesidad de revisar y posiblemente ajustar sus tarifas de servicio, un proceso que debe llevarse a cabo con cuidado para no disminuir la demanda de sus servicios. Además, la inflación puede mermar el poder adquisitivo de los pacientes, afectando sus decisiones respecto a cuidados de salud que no son urgentes o que pueden considerarse electivos.

En este contexto, la competencia en el sector salud de San Juan de Pasto se intensifica, con una variedad de instituciones, tanto públicas como privadas, ofreciendo servicios similares. La Clínica Hispanoamericana puede encontrar una ventaja competitiva en la diferenciación a través de la calidad de su servicio, la innovación tecnológica y la especialización en tratamientos específicos.

Además, el crecimiento económico modesto, reflejado en un aumento del PIB de solo 0.4 puntos, sugiere un entorno económico desafiante que podría impactar la demanda de servicios de salud privados. No obstante, la Clínica Hispanoamericana tiene la oportunidad de destacarse ofreciendo servicios de alta calidad y especializados, que continúan siendo atractivos para los pacientes incluso en tiempos de crecimiento económico limitado.

La digitalización emerge como una respuesta estratégica a las crecientes expectativas de los pacientes, quienes valoran no sólo la calidad médica sino también la comodidad y accesibilidad de los servicios. La implementación de consultas en línea y aplicaciones móviles para la gestión de citas puede mejorar significativamente la experiencia del paciente.

En este escenario de transformación, la adopción de soluciones innovadoras como la telemedicina y la salud inteligente se convierte en una oportunidad clave para la Clínica Hispanoamericana. Estas tecnologías no solo potencian la eficiencia y calidad de los servicios ofrecidos, sino que también permiten expandir el acceso a pacientes en localidades remotas o con dificultades de movilidad. Al concentrarse en la prevención y mitigación de riesgos, la clínica puede diferenciarse, ofreciendo programas de salud preventiva y gestión de enfermedades crónicas.

Finalmente, los esfuerzos por parte del sistema de salud colombiano hacia un modelo más inclusivo, equitativo y eficiente indican un entorno regulatorio y de financiamiento en plena evolución. La Clínica Hispanoamericana debe permanecer atenta a estos cambios

para adaptar eficazmente sus estrategias de servicio y financiamiento. La participación en redes integradas de servicios de salud emerge como una estrategia fundamental, no solo para asegurar la cobertura de atención primaria y especializada, sino también para reforzar la posición de la clínica dentro del sistema de salud. Este enfoque integral y proactivo asegurará que la Clínica Hispanoamericana no solo se adapte a los desafíos actuales, sino que también aproveche las oportunidades emergentes, manteniendo su compromiso con la excelencia en la atención médica.

Análisis del Sector

El análisis del sector salud en Colombia, especialmente en el contexto de la Clínica Hispanoamericana, debe considerar varios factores críticos que inciden en el panorama económico y sanitario del país para 2024-2025. La inflación general y específica del sector salud, el ajuste del salario mínimo, y el incremento de la Unidad de Pago por Capitación (UPC) son elementos que influyen directamente en la operatividad y sostenibilidad financiera de las Instituciones Prestadoras de Salud (IPS) como la Clínica Hispanoamericana.

Inflación y Costos Operativos: La inflación general del 5,2% y la específica del sector salud del 5,54% en 2024 señalan un escenario donde los costos operativos de la Clínica Hispanoamericana están en aumento. Esto incluye desde los costos de insumos médicos hasta los salarios del personal. La tendencia histórica de una inflación en salud superior a la general sugiere que este es un desafío persistente, que requiere una gestión financiera astuta para mantener la rentabilidad sin comprometer la calidad del servicio.

El aumento del salario mínimo a \$1.423.500 con un incremento real del 4,54% después de descontar la inflación, aunque beneficioso desde una perspectiva social, ejerce presión adicional sobre los costos laborales de la clínica. Dado que el sector salud es intensivo en mano de obra calificada, este ajuste puede tener un impacto significativo en los márgenes operativos de la clínica.

El ajuste de la UPC en un 5,36% para 2025, que no compensa plenamente el aumento del salario mínimo ni la inflación específica del sector salud, sugiere que las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y las IPS enfrentarán desequilibrios financieros. Para la Clínica Hispanoamericana, esto podría significar una revisión de las estrategias de facturación y posiblemente la búsqueda de eficiencias operativas para mitigar el impacto de estos desajustes.

Los cambios económicos descritos pueden traducirse en mayores barreras de acceso a servicios de salud para la población, afectando potencialmente la demanda de servicios privados. Sin embargo, la inclusión de nuevos servicios en el plan de beneficios y la creciente necesidad de atención especializada ofrecen oportunidades para que la Clínica Hispanoamericana se posicione como un proveedor preferente de servicios de alta calidad y especializados.

Para navegar este entorno, la Clínica Hispanoamericana podría considerar varias estrategias, incluyendo la eficiencia operativa, la innovación y tecnología, la especialización en servicios, la gestión de costos de insumos y políticas de precio diferenciado.

Es crucial mantenerse al tanto de las nuevas regulaciones, especialmente aquellas relacionadas con la acreditación y el financiamiento de los servicios de salud. Estas tendencias regulatorias pueden tener un impacto significativo en las operaciones de la Clínica Hispanoamericana, influyendo en su capacidad para adaptarse y cumplir con los estándares requeridos.

La adopción de tecnologías emergentes, como la telemedicina, la inteligencia artificial y el análisis de datos en salud, está transformando el sector. Estas tecnologías pueden optimizar las operaciones, mejorar la calidad del servicio y abrir nuevas líneas de servicio, posicionando a la Clínica Hispanoamericana a la vanguardia de la innovación.

La diversificación de fuentes de ingresos, la gestión eficiente de los costos y la búsqueda de financiamiento alternativo son estrategias clave para asegurar la sostenibilidad financiera frente a desafíos como el retraso en los pagos por parte de las EPS y la gestión de la deuda.

La capacidad de la Clínica Hispanoamericana para adaptarse a estos desafíos, a través de la innovación, la eficiencia y una oferta de servicios bien diferenciada, junto con una respuesta proactiva a las tendencias regulatorias y la adopción de tecnologías emergentes, determinará su éxito en el mantenimiento de la sostenibilidad financiera y la provisión de atención de alta calidad a sus pacientes.

3. DIAGNOSTICO

El financiamiento del sistema de salud en Colombia, administrado por la Administradora de los Recursos del Sistema General de Seguridad Social en Salud (ADRES), constituye la columna vertebral sobre la cual las Instituciones Prestadoras de Salud (IPS), como la Clínica Hispanoamericana, fundamentan su operatividad y estrategias financieras. Este complejo entramado de aportes contributivos y asignaciones presupuestales no solo determina la viabilidad financiera de estas instituciones, sino que también establece un marco dentro del cual deben maniobrar para garantizar su sostenibilidad y crecimiento en un mercado altamente competitivo y regulado.

La Unidad de Pago por Capitación (UPC) se erige como un pilar fundamental en este sistema, definiendo los ingresos esperados por cada usuario atendido bajo el esquema de las Entidades Promotoras de Salud (EPS). Este mecanismo, junto con el papel del Estado como reasegurador para gastos que superan los límites de la UPC, configura un escenario financiero donde la gestión eficiente de los recursos y la planificación estratégica adquieren una importancia crítica. La capacidad de la Clínica

Hispanoamericana para adaptarse a estos mecanismos financieros, ajustándose a las variaciones en la UPC y maximizando los recursos disponibles, es determinante para su estabilidad y crecimiento financiero.

En respuesta a estos desafíos, la Clínica Hispanoamericana debe adoptar una serie de estrategias orientadas a maximizar su eficiencia operativa y financiera. La innovación tecnológica, por ejemplo, ofrece oportunidades significativas para mejorar la atención al paciente y reducir costos operativos a través de la digitalización de procesos y la implementación de soluciones de telemedicina. Asimismo, la especialización en servicios de alta demanda y margen puede proporcionar una ventaja competitiva sustancial, permitiendo a la clínica diferenciarse en el mercado y capturar segmentos de pacientes más rentables.

Para asegurar su sostenibilidad financiera a largo plazo, la Clínica Hispanoamericana debe ir más allá de la simple adaptación a los cambios en el sistema de financiación de salud. Es crucial adoptar un enfoque proactivo en la gestión de relaciones con las EPS, buscando negociaciones que favorezcan tarifas justas y tiempos de pago razonables. Además, la clínica debe explorar oportunidades para participar en programas de salud pública y campañas de prevención, lo cual no solo contribuye al bienestar general, sino que también puede abrir nuevas vías de financiamiento y colaboración.

La integración efectiva y proactiva del conocimiento sobre el financiamiento del sistema de salud en la estrategia de mercado de la Clínica Hispanoamericana es esencial para su éxito en el dinámico entorno de la salud en Colombia. Enfrentando un panorama económico y sanitario desafiante, marcado por rápidos cambios en la regulación y en las necesidades de los pacientes, la clínica debe emplear una planificación estratégica informada y flexible. Esto implica no solo adaptarse a los cambios en la gobernanza y políticas de salud que afectan el financiamiento sino también anticiparse a las tendencias del mercado y evolucionar constantemente para satisfacer las demandas de los pacientes. La capacidad de la Clínica Hispanoamericana para navegar este complejo sistema de financiación de salud, alineando sus operaciones y estrategias financieras con las realidades del mercado, determinará su capacidad para continuar proporcionando atención de alta calidad y asegurar su posición como líder en el sector de la salud en Colombia.

4. ANALISIS FINANCIERO

Análisis de Proyecciones Financieras 2025–2027

Con base en los resultados financieros del año 2024, se proyecta un escenario optimista de crecimiento sostenido para los próximos tres años. La empresa prevé mantener una tendencia positiva impulsada por una sólida recuperación del mercado, mejoras operativas y una gestión estratégica de los recursos.

Para 2025, se estima una utilidad operacional superior a los \$33 billones, lo que representa un margen operativo del 53,4%, como resultado de eficiencias en la estructura de costos y una gestión más enfocada del gasto administrativo. Esta proyección refleja la consolidación de decisiones estratégicas tomadas en ejercicios anteriores, permitiendo maximizar el retorno sobre los ingresos operacionales.

En 2026, se proyecta un crecimiento notable en los ingresos totales, alcanzando los \$83,5 billones, lo que evidencia una expansión significativa de las operaciones, el fortalecimiento de la participación en el mercado y la diversificación de líneas de negocio. Aunque la utilidad operacional se ajusta a niveles más conservadores (\$15,2 billones), se mantiene un margen saludable cercano al 18,2%, en línea con las mejores prácticas del sector.

Para el año 2027, se espera una estabilización financiera con ingresos por \$69,3 billones y una utilidad neta proyectada de \$9,5 billones, lo cual representa un margen neto del 13,7%. Este comportamiento da cuenta de la maduración del crecimiento alcanzado, permitiendo a la organización mantener un equilibrio entre expansión, rentabilidad y sostenibilidad operativa.

En general, el horizonte 2025–2027 se vislumbra como un periodo de consolidación, eficiencia y fortalecimiento financiero, con márgenes operativos y netos superiores a los estándares promedio del sector. Esta tendencia refleja la solidez del modelo de negocio, la capacidad de adaptación a entornos cambiantes y el compromiso de la organización con una gestión orientada a resultados de largo plazo.

Proyección del Flujo de Caja y Plan de Pagos según Prelación Legal

En el marco del proceso de recuperación empresarial de la Clínica Hispanoamérica bajo

el esquema del Procedimiento de Reorganización Empresarial Sostenible (PRES), se ha elaborado una proyección detallada del flujo de caja, que refleja tanto la capacidad operativa proyectada como los compromisos adquiridos con los acreedores en el marco del acuerdo de reorganización.

Esta proyección tiene como objetivo garantizar el cumplimiento de las obligaciones financieras conforme a lo establecido por la Ley 1116 de 2006, respetando estrictamente la prelación legal de pagos. Para ello, se ha estructurado un cronograma de desembolsos ordenado por clases de crédito y con base en la disponibilidad futura de recursos, considerando una tasa de interés del 5,2% anual para el reconocimiento de los intereses a favor de los acreedores, en los términos pactados.

La estructuración del flujo de caja proyectado contempla los siguientes lineamientos de pago:

Primera clase – Créditos laborales: Se contempla el pago de cuotas periódicas por valor de \$324.258.325, iniciando desde la cuota número 13 en junio de 2026, en atención a los créditos laborales reconocidos con carácter preferente.

Primera clase – Créditos fiscales: Se han programado seis cuotas por valor de \$330.439.334 cada una, con inicio previsto en diciembre de 2026, cumpliendo con las obligaciones fiscales que gozan también de prelación en el orden de pago.

Segunda clase – Parafiscales: Se proyecta el pago en una sola cuota de \$37.192.700 en el mes de junio de 2027, garantizando el cumplimiento de los aportes al sistema de seguridad social y demás obligaciones parafiscales.

Cuarta clase – Acreedores quirografarios: Se estima el pago de nueve cuotas de \$346.198.781, con inicio en julio de 2027, correspondientes a los créditos quirografarios ordinarios.

Quinta clase – Acreedores subordinados: Para estos créditos se ha proyectado el pago de 101 cuotas por valor de \$432.987.005, comenzando en abril de 2028 y finalizando en agosto de 2036, en línea con su ubicación en la prelación legal y la capacidad proyectada de flujo de efectivo.

Este plan de pagos proyectado responde al principio de sostenibilidad financiera a largo plazo, combinando un enfoque realista en la generación operativa de caja con el cumplimiento ordenado y transparente de las obligaciones reconocidas en el acuerdo. A continuación, se presenta el flujo de caja proyectado con el detalle de ingresos, egresos operativos y pagos a acreedores conforme al esquema propuesto.

Ver anexo Flujo de Caja Proyectado

5. Estrategias Operativas de recuperación

En el contexto de la Clínica Hispanoamérica, que se encuentra actualmente solicitando el ingreso al proceso de reestructuración económica sostenible (PRES), es imperativo adoptar un conjunto de estrategias operativas que no solo aborden los desafíos financieros inmediatos, sino que también sienten las bases para un crecimiento sostenido y una mejora continua en la calidad del servicio. La salud, siendo uno de los sectores más críticos y sensibles de nuestra sociedad, requiere de un enfoque que equilibre eficazmente la eficiencia operativa con la excelencia en la atención al paciente. Por lo tanto, proponemos una serie de iniciativas estratégicas diseñadas para optimizar los recursos de la Clínica Hispanoamérica, mejorar su posición en el mercado y fortalecer su capacidad para servir a la comunidad con servicios de salud de la más alta calidad. Estas estrategias están enfocadas en garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la clínica, mientras se refuerza su compromiso con la prestación de una atención compasiva y culturalmente sensible que responda a las necesidades únicas de sus pacientes.

a. Revisión y Optimización de Costos

- **Auditoría Operativa:** Realizar una revisión exhaustiva de todas las operaciones para identificar áreas de ineficiencia y sobrecostos.
- **Gestión de Inventarios:** Optimizar la gestión de inventarios de medicamentos y suministros médicos para reducir costos sin comprometer la calidad del servicio.

b. Mejora de la Eficiencia Operativa

- **Tecnología y Digitalización:** Implementar sistemas de información clínica y soluciones digitales para mejorar la gestión de pacientes, la programación de citas y el manejo de historiales médicos.
- **Capacitación del Personal:** Invertir en la formación y desarrollo del personal para mejorar la eficiencia operativa y la calidad del servicio.

c. Aumento de Ingresos

- **Diversificación de Servicios:** Explorar la viabilidad de introducir nuevos servicios o especialidades que respondan a las necesidades no cubiertas de la comunidad y que puedan generar nuevas fuentes de ingreso.
- **Estrategias de Precios:** Revisar la estructura de precios de los servicios ofrecidos, considerando modelos de precios flexibles o paquetes de servicios que puedan atraer a más pacientes.

- **Convenios y Alianzas:** Establecer convenios con aseguradoras, empresas y otras instituciones para ampliar la base de pacientes y garantizar un flujo constante de ingresos.

d. Enfoque en el Paciente

- **Calidad del Servicio:** Asegurar la excelencia en el servicio al paciente como un diferenciador clave en el mercado, lo que puede traducirse en una mayor satisfacción y fidelización del paciente.
- **Marketing y Comunicación:** Implementar estrategias de marketing dirigidas a destacar los servicios, especialidades y la calidad de atención de la clínica para atraer nuevos pacientes.

El éxito de estas estrategias requiere un enfoque integrado y el compromiso de todo el personal de la clínica. La implementación debe ser monitoreada continuamente, ajustando las estrategias según sea necesario para asegurar que la clínica no solo se recupere, sino que también prospere en el futuro

6. ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Frente al desafiante panorama instaurado por el (PRES) en el que se halla inmersa la Clínica Hispanoamérica, se torna crucial la adopción de estrategias financieras innovadoras y resilientes. La necesidad de una transformación financiera no solo responde a la urgencia de superar las adversidades económicas presentes, sino también a la aspiración de cimentar una base sólida para el florecimiento futuro de la institución. En este contexto, delineamos un abanico de tácticas financieras que abarcan desde la reestructuración de deuda hasta la diversificación de fuentes de ingreso, pasando por una gestión más eficiente del capital operativo. Estas estrategias están concebidas para reforzar la solidez financiera de la Clínica Hispanoamérica, habilitándola para navegar el complejo entorno económico actual, al tiempo que se mantiene firme en su compromiso de ofrecer atención médica de primer nivel a nuestra comunidad. La implementación de estas medidas financieras es un paso decisivo hacia la reinversión de nuestra clínica, asegurando su sostenibilidad y éxito a largo plazo en el sector de la salud.

a. Reestructuración de Deuda

- **Negociación con Acreedores:** Trabajar con los acreedores para renegociar los términos de la deuda, incluyendo tasas de interés, plazos de pago y, si es posible, la condonación de parte de la deuda.
- **Consolidación de Deudas:** Consolidar varias deudas en un solo préstamo con mejores condiciones, lo que puede reducir los pagos mensuales y liberar flujo de caja.

b. Optimización del Flujo de Caja

- **Gestión de Cuentas por Cobrar:** Implementar políticas más estrictas para la recolección de pagos, incluyendo la posible externalización de la gestión de cobros o el ofrecimiento de descuentos por pronto pago.
- **Control de Cuentas por Pagar:** Renegociar con proveedores para obtener mejores condiciones de pago, incluyendo descuentos por pagos anticipados o extensión de los plazos de pago.

c. Mejora de la Estructura de Capital

- **Capital de Riesgo o Inversores Ángeles:** Buscar inversores dispuestos a inyectar capital a cambio de una participación en la propiedad de la clínica, lo cual puede ser vital para la inyección de capital fresco.

d. Reducción y Control de Costos

- **Auditorías Internas:** Realizar auditorías internas regulares para identificar áreas de ineficiencia y sobrecostos.
- **Presupuesto Basado en Cero:** Implementar un enfoque de presupuesto basado en cero, donde cada gasto debe justificarse para cada nuevo período, en lugar de basarse simplemente en los gastos históricos.

e. Diversificación de Fuentes de Ingresos

- **Servicios Nuevos o Mejorados:** Desarrollar nuevos servicios o mejorar los existentes para atraer a más pacientes, especialmente aquellos con mayor capacidad de pago o cobertura de seguros.
- **Alianzas Estratégicas:** Formar alianzas con otras instituciones de salud para ofrecer servicios complementarios o especializados que puedan generar nuevas fuentes de ingreso.

f. Planificación Financiera a Largo Plazo

- **Modelos de Proyección Financiera:** Desarrollar modelos financieros detallados que proyecten el desempeño financiero futuro bajo diferentes escenarios, lo que ayudará en la planificación estratégica y la gestión de riesgos.
- **Fondo de Reserva:** Establecer un fondo de reserva para emergencias o inversiones futuras, lo cual puede mejorar la resiliencia financiera de la clínica.

7. CONCLUSIÓN

En el panorama actual, marcado por desafíos sin precedentes, la Clínica Hispanoamérica se encuentra ante la imperiosa necesidad de trazar un camino resiliente hacia la recuperación y el crecimiento sostenido. A continuación, se delinearán las recomendaciones clave, numeradas para su implementación estratégica, destinadas a guiar a la institución en su esfuerzo por superar la crisis y reafirmar su compromiso con la excelencia en la atención sanitaria:

- 1. Diversificación de Servicios:** Es crucial considerar la ampliación de la cartera de servicios para abarcar especialidades médicas en alta demanda o explorar nichos de mercado actualmente desatendidos, lo que podría abrir nuevas vías de ingresos.
- 2. Adopción de Tecnología:** La inversión en tecnología de salud digital se presenta como una oportunidad para mejorar significativamente la eficiencia operativa y enriquecer la experiencia del paciente, colocando a la clínica a la vanguardia de la innovación en el sector salud.
- 3. Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas con otras instituciones de salud, entidades educativas y empresas tecnológicas puede ampliar considerablemente la oferta de servicios de la clínica y abrir puertas a proyectos innovadores, fortaleciendo su posición en el mercado.
- 4. Optimización de la Gestión Financiera:** La implementación de estrategias financieras más rigurosas es esencial para mejorar el manejo del flujo de caja y reducir la dependencia de los pagos por parte de las Entidades Prestadoras de Salud (EPS), asegurando una base financiera sólida y sostenible.
- 5. Marketing y Comunicación:** Desarrollar una estrategia de marketing integral y efectiva, que destaque los valores de calidad, innovación y especialización de los servicios de la clínica, es fundamental. Utilizar las plataformas digitales permitirá alcanzar a una audiencia más amplia y mejorar la percepción de la marca.

La implementación exitosa de estas recomendaciones posicionará a la Clínica Hispanoamérica no solo como un referente de superación ante la adversidad, sino también como una institución líder en el sector de la salud, caracterizada por su capacidad de adaptación, innovación y un compromiso inquebrantable con el bienestar de sus pacientes. El futuro de la clínica dependerá de su habilidad para ejecutar estas estrategias con eficacia, navegando por el complejo entorno del sector salud con visión, determinación y un enfoque centrado en el paciente.

Este Plan de Negocios es un documento vivo, sujeto a revisión y ajuste continuo a medida que avanzamos en el proceso de reestructuración y respondemos a las dinámicas cambiantes del mercado y del entorno operativo. Es el resultado de un esfuerzo colaborativo entre la dirección de Operadora Clínica Hispanoamérica, nuestros asesores financieros y legales, y otras partes interesadas clave. Estamos comprometidos con la transparencia y la comunicación abierta durante este proceso, y creemos firmemente que las estrategias propuestas aquí nos posicionarán para superar nuestros desafíos actuales y alcanzar un futuro próspero y sostenible.