



...

Informe de Gestión 2025

1. Introducción

El sector salud en transformación: desafíos y perspectivas estratégicas.

El sector salud atraviesa una transformación profunda y permanente, tanto a nivel nacional como internacional. La convergencia entre innovación tecnológica, presiones financieras y la creciente demanda por acceso y soluciones integrales configura un entorno de complejidad sin precedentes. Este panorama nos obliga a repensar constantemente nuestros modelos de negocio, portafolios de servicios y estrategias de eficiencia operacional. Las organizaciones del sector debemos desarrollar capacidades de adaptación ágil frente a estas realidades cada vez más volátiles.

Contexto global: más allá de lo evidente

El panorama internacional mantiene la dinámica geopolítica de años recientes: conflictos en geografías distantes que, como observamos hacia el cierre del año, se acercan progresivamente a nuestra región. Las disputas por recursos estratégicos han evolucionado: si bien el petróleo mantiene su relevancia, nuevos activos críticos —minerales raros, tecnología, datos e infraestructura digital— redefinen el tablero de poder económico global.

En el ámbito sanitario internacional, 2025 estuvo marcado por una ola consolidadora significativa, con procesos de fusión y adquisición que redibujaron el mapa competitivo. Simultáneamente, la expiración de patentes clave abrió oportunidades de mercado, mientras que el lanzamiento de terapias innovadoras para patologías de alto impacto estableció nuevos estándares de atención. Los productos biológicos no solo continúan ganando participación de mercado, sino que se consolidan como pilar fundamental en la medicina de precisión y en la mejora sustancial de “outcomes” clínicos y calidad de vida de los pacientes.

Colombia: el imperativo de la eficiencia

En nuestro contexto nacional, las presiones financieras se intensificaron considerablemente. El incremento exponencial en reclamaciones formales y el uso sistemático de mecanismos jurídicos para acceder a servicios de salud evidencian las fracturas del sistema. El deterioro sostenido en los días de cartera y la creciente dificultad para honrar obligaciones financieras configuran un círculo vicioso que amenaza la sostenibilidad del sector.

Esta nueva realidad nos impone un mandato claro: optimizar radicalmente el uso de recursos, elevar los estándares de ejecución operacional y rediseñar procesos que actualmente obstaculizan el flujo financiero. La eficiencia ya no es una ventaja competitiva, sino una condición de supervivencia.

Perspectivas 2026: oportunidades en medio de la incertidumbre

Las proyecciones económicas para Colombia apuntan a un crecimiento superior al 2% con tendencia a la reducción del desempleo. Sin embargo, persisten interrogantes estructurales sobre el déficit fiscal, el dimensionamiento del aparato estatal y los efectos de la política monetaria cambiaria, cuyas respuestas solo se revelarán en los próximos meses.

Para el sector salud específicamente, las consecuencias de la desfinanciación sistémica se manifiestan con claridad creciente: aumento en volumen y severidad de quejas, deterioro en oportunidad de atención, problemas de disponibilidad de medicamentos y caída generalizada en indicadores de experiencia del usuario. Estos síntomas señalan no solo una crisis operacional, sino un desafío fundamental a la propuesta de valor del sistema.

Reflexión estratégica

Frente a este escenario, las organizaciones líderes del sector debemos transitar de la gestión reactiva a la anticipación estratégica. Esto implica inversión selectiva en capacidades diferenciadoras, construcción de ecosistemas colaborativos, adopción acelerada de soluciones tecnológicas que generen valor real, y sobre todo, un compromiso inquebrantable con la calidad y el acceso como ejes centrales de nuestra razón de ser.

La transformación del sector salud no es temporal; es nuestra nueva normalidad. Quienes comprendamos esto y actuemos en consecuencia no solo sobreviviremos, sino que lideraremos la construcción del sistema de salud que nuestros pacientes y nuestra sociedad merecen.

Principales hitos y logros 2025

- Mantenimiento de niveles de servicio en cuentas actuales – 94,3% de NS en convenios dispensación (Compensar, Fiduprevisora, Puertos, Comfenalco, Nueva EPS)
- Modelo de gestión de abastecimiento priorizado por impacto en NS (Cohortes críticas), optimizando los ingresos de mercancía mes a mes con trabajo colaborativo con la industria farmacéutica.
 - Crecimiento en algunos clientes clave
 - Medivalle 85%
 - Am Medical: 368%
 - Pharmasan 196%
 - Clínica Hispanoamericana 17%
 - Diodiagnóstico 233%
 - IPS Ensalud 66%
 - Hospital San Jorge 10%
 - The Sophie Business 54%

- Crecimiento y mejora del relacionamiento con nuestros proveedores
 - Pfizer – 64%
 - AstraZeneca – 48%
 - Boheringer– 33%
 - Familia – 21%
 - Takeda – 10%

Creación de clientes nuevos

- 27 clientes nuevos creados en Evedisa en el año 2025 lo que represento una facturación de \$730 mm
- Crecimiento en ventas del 17,2% en comparación al 2024 (+\$32.824M)

2. Sobre Eve Distribuciones S.A.S

2.1 Historia

Evedisa fue fundada el 28 de septiembre de 1979 en la ciudad de Pereira por el señor Edilberto Varón Escárraga y su esposa Arcelia Echeverry de Varón. Inicialmente se enfocaron en la promoción médica y comercialización de líneas farmacéuticas exclusivas. Posteriormente se lanza el Canal Tradicional, especializado en la atención de droguerías independientes, cacharrerías, misceláneas, supermercados, entre otros.

En 1984 el señor Carlos Varón Echeverry se vincula a la organización y en 1993 se realiza el lanzamiento de la cadena de droguerías **Multidrogas**.

Años después empieza a operar el Mercado Institucional atendiendo a EPS, IPS, ARL, Regímenes Especiales y Operadores Logísticos. En 2012 se hace la apertura de la tienda **Vitalbel** especializada en belleza, dermocosmética, cosmética y cuidado personal.

A mediados del año 2017 se lleva a cabo el lanzamiento de Ingenia Innolabs, marca exclusiva Evedisa.

En el año 2019 Evedisa fue adquirida por Zentria y hace parte de la unidad de negocios de Gestión farmacéutica del grupo.

2.2 Capacidad Instalada

Al 31 de diciembre de 2025, Eve Distribuciones contaba con una capacidad instalada aproximada de 3.850 metros cuadrados de almacenamiento, distribuida en centros de distribución ubicados en las ciudades de Pereira, Barranquilla y Bogotá.

Desde estas plataformas logísticas se logró una cobertura del **80% del territorio nacional**, soportando de manera eficiente la operación de almacenamiento, despacho y distribución.

La red logística presenta una configuración estratégica, con una mayor concentración operativa en el CEDI Belmonte (Pereira), el cual actúa como eje principal de almacenamiento y despacho a nivel nacional. Por su parte, los centros de Costa Norte y Centro cumplieron un rol táctico, enfocado en la cercanía con el cliente institucional, permitiendo mejorar los tiempos de respuesta y el nivel de servicio.



3.850

Capacidad Instalada



80%

Cobertura Nacional



CEDI BELMONTE

- **Ciudad** : Pereira (Risaralda)
- **Área (m²)** : 3.200
- **Posiciones de Almacenamiento:** 1.458
- **Canales Comerciales:**
Dispensación
Distribución Institucional
Tradicional



CEDI COSTA NORTE

- **Ciudad** : Galapa (Atlántico)
- **Área (m²)** : 400
- **Posiciones de Almacenamiento:** 265
- **Canales Comerciales:**
Dispensación
Distribución Institucional

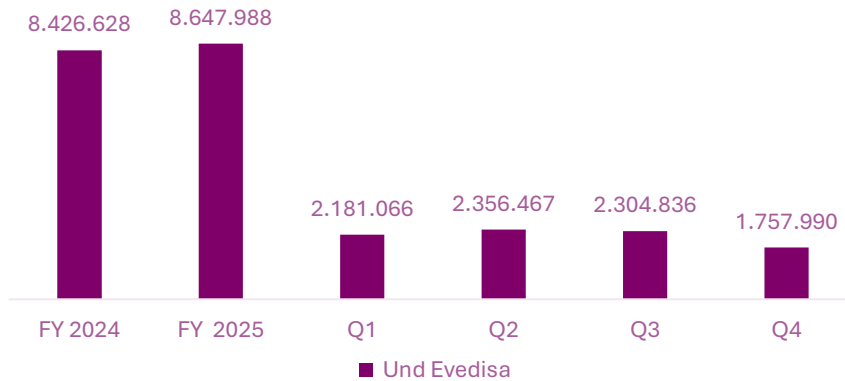


CEDI CENTRO

- **Ciudad** : Bogotá (Terminal Terrestre)
- **Área (m²)** : 250
- **Posiciones de Almacenamiento:** 40
- **Canales Comerciales:**
Dispensación
Distribución Institucional

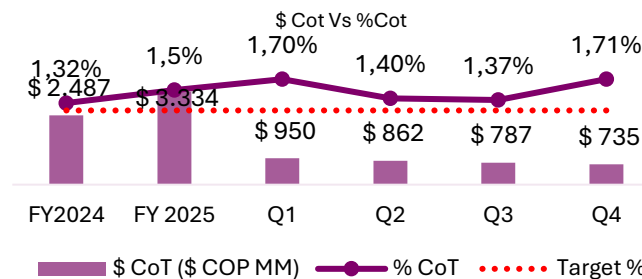
Durante el año 2025, estas plataformas logísticas gestionaron el movimiento de 8,6 millones de unidades, distribuidas en 28 de los 32 departamentos de Colombia. Presentando un aumento del 3% en unidades con respecto al FY2025 en relación con el volumen movilizado en el 2024; esto representado en aumento de unidades despachadas en los canales de dispensación, Distribución Institucional y Tradicional.

Throughput
Unidades



Para el proceso de distribución y transporte durante el año 2025, se evidencia un aumento del %Cot frente al FY2024, pasando del 1,32% a 1,5%. A nivel trimestral se observa un pico en el Q1 de 1,70% principalmente por los ajustes tarifarios propios de inicio de año y la necesidad de entregar durante el año más de 175.000 entregas de pendientes a domicilio para el canal de dispensación. Debido a este comportamiento, se realiza convocatoria abierta de licitación de transporte para las categorías de Paquetería, Fidelizados y última Milla.

Posterior a la ejecución de la licitación, se evidencia que para el Q2 y Q3 se presenta una reducción progresiva tanto del gasto del transporte como del %COT, en donde se evidencia mayor control en el gasto, y eficiencia en la operación del transporte. Por otro lado, en el Q4 se presenta un incremento del %Cot del 1,71% pero con un gasto absoluto del transporte menor a los trimestres anteriores, y esto se debe a la necesidad de atender una gran cantidad de pendientes a domicilio para dar cumplimiento a la normativa en el canal de dispensación durante el proceso de reducción del convenio de Comfenalco en el Valle del Cauca.



3. Gestión estratégica

3.1. Planeación y Direccionamiento Estratégico

Para el año 2025 seguimos viviendo el ejercicio de planeación conjunta del año 2023, con la participación de los más importantes líderes de las 3 empresas que conforman la unidad de negocio de Gestión Farmacéutica. Para este año el foco de nuestra planeación fue en entender los “drivers” de los diferentes procesos.

Para el año 2026 debemos hacer un nuevo ejercicio el cual tendrá como soporte el servicio y la experiencia de nuestros clientes y usuarios, lo anterior por los nuevos requerimientos del mercado actual y las crecientes expectativas de los usuarios.

Nuestra declaración como unidad de negocio:

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

4. Gestión táctica y de apoyo

4.1. Gestión del Talento Humano

En 2025, el área de Talento Humano orientó su gestión a potenciar la experiencia del colaborador y la eficiencia del negocio, mediante estrategias integrales de bienestar, salud mental, desarrollo de habilidades digitales y formación continua. De forma paralela, se priorizó la optimización de las plantas de personal, generando eficiencias operacionales y contribuyendo al control y apalancamiento de los costos asociados al recurso humano.

En materia de innovación, se incorporaron herramientas de inteligencia artificial en los procesos de atracción de talento, incluyendo chatbots para la gestión de referidos y el reclutamiento de hojas de vida, así como filtros automatizados que permitieron reducir tiempos de selección y mejorar la precisión en la identificación de perfiles.

De manera complementaria, se desarrollaron acciones de gestión del cambio, cultura organizacional y liderazgo, junto con la consolidación del Campus Virtual como plataforma de aprendizaje corporativo. Como resultado, se alcanzaron 1809 horas de formación, con 81 cursos desarrollados. La articulación con estrategias de marketing interno y comunicaciones fue un habilitador clave para incrementar el compromiso, la participación y la adherencia de los colaboradores.

Desde el enfoque de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), se implementaron estrategias orientadas a promover la salud laboral y la prevención del riesgo, logrando una disminución del 73% en los días de ausentismo por causa médica, evidenciando el impacto de las acciones preventivas.

4.1.1 Caracterización de la planta

Durante 2025, la compañía contó con una planta total de 438 colaboradores, de los cuales el 68% corresponde a mujeres y el 32% a hombres. La segmentación ocupacional se distribuye en 50% administrativo y 50% asistencial. En cuanto al tipo de vinculación, el 72% corresponde a contratación directa y el 28% a contratación temporal.

4.1.2 Cumplimiento normativo y gestión laboral

Durante el año se avanzó de manera consistente en la gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y Relaciones Laborales, reafirmando el compromiso institucional con el cumplimiento normativo, la prevención del riesgo y la consolidación de entornos laborales seguros y saludables.

La promoción de hábitos saludables y la prevención del riesgo fueron pilares de la gestión de SST. En este marco, se implementó el programa “Elige Salud, Elige Bienestar”, enfocado en el bienestar integral de los colaboradores mediante acciones educativas y preventivas. Asimismo, se actualizó el tablero de mando del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), lo que permitió mejorar la trazabilidad, el control de las condiciones de seguridad y la lectura integral de los indicadores de gestión.

El análisis del ausentismo por causa médica permitió identificar los principales diagnósticos asociados a incapacidades, facilitando la definición de acciones preventivas focalizadas. El SG-SST evidenció avances en la gestión preventiva, con un 0.20 en la frecuencia de accidentalidad y 14 accidentes de trabajo, un cumplimiento del 70% en los planes de acción, una participación del 65% de los colaboradores en actividades de promoción y prevención y una ejecución del plan de trabajo anual del 90%. Durante el año se actualizaron los planes de emergencia, se realizaron 8 jornadas de capacitación para la brigada y 6 simulacros.

Adicionalmente, se continuó con la intervención y el monitoreo de los factores de riesgo psicosocial, aplicando la batería correspondiente en 2025, con una participación del 92.5% de la población objetivo, obteniendo como resultado una **clasificación de riesgo bajo (forma A) y riesgo medio (forma B)**, de acuerdo con las puntuaciones obtenidas.

En Relaciones Laborales, se implementaron los ajustes derivados de la reforma laboral (Ley 2466 de 2025). Se actualizaron y estandarizaron las minutas de contrato en todas sus modalidades, se proyectó el nuevo Reglamento Interno de Trabajo y se formularon las políticas de prevención del acoso sexual, la violencia y el acoso laboral, conforme a la normativa vigente. Estas acciones fueron acompañadas de procesos de formación dirigidos a los equipos.

4.1.3 Gestión del talento, bienestar, comunicaciones y cultura

Se desplegaron estrategias orientadas a impulsar la gestión y el desarrollo del talento como palanca del desempeño organizacional, promoviendo un entorno laboral inclusivo y alineado con la propuesta de valor al empleado y la marca empleadora.

El proceso de atracción de talento alcanzó una efectividad del 80% en el cubrimiento de vacantes.

En marca empleadora, se actualizó el Jobsite multimarca y se fortaleció la estrategia digital en redes sociales, complementada con participaciones en webinars, presencia en medios de empleabilidad y menciones en medios nacionales. Con el chatbot de referidos se recibieron 6 recomendaciones y se amplió el pool de talento. Adicionalmente, el equipo recibió formación en reclutamiento inclusivo y entrevistas libres de sesgos.

En desarrollo del talento, la estrategia se orientó a potenciar las competencias críticas para el negocio, con un foco especial en liderazgo. A través de la Escuela de Líderes, se formaron 21 líderes, quienes acumularon 63 horas de formación en temas como gestión emocional, pensamiento estratégico y gestión del tiempo, orientadas a impulsar un liderazgo adaptativo y una toma de decisiones de alto impacto.

El programa “Más bienestar para ti” alcanzó un nivel de satisfacción del 85% y un cubrimiento del 88%. Como evolución del enfoque de bienestar familiar, y a partir de los resultados de la Encuesta de Cultura, Clima y Calidad de Vida 2024, se identificaron a las mascotas como un eje relevante del entorno familiar de los colaboradores, lo que impulsó la incorporación de actividades orientadas a este segmento. Estas acciones, articuladas con los programas de salud, formación y comunicación interna, reforzaron el sentido de pertenencia y la permanencia del talento.

De manera transversal, las áreas de Talento Humano avanzaron en la implementación de tableros de Business Intelligence (BI), que permiten analizar indicadores de gestión, medir el impacto de los programas e identificar desviaciones para la definición de planes de acción y retos para 2026.

4.1.4 Retos 2026

- Implementar la última fase de la reducción de la jornada laboral (Ley 2101 de 2021) y los ajustes derivados de la reforma laboral (Ley 2466 de 2025).
- Implementar el nuevo modelo de evaluación de desempeño para líderes, integrando objetivos y evaluación 360° de competencias.
- Incorporar herramientas de inteligencia artificial en los procesos de Talento Humano.
- Impulsar el desarrollo de habilidades para preparar a los equipos frente a los cambios tecnológicos y del negocio.
- Sensibilizar a las áreas sobre el impacto estratégico de la gestión del talento en la rentabilidad.
- Impactar de forma positiva y sostenible los indicadores de ausentismo.

4.2. Gestión jurídica

4.2.1. Modelo corporativo

EVE Distribuciones S.A.S es una sociedad por acciones simplificadas de carácter privado con ánimo de lucro, perteneciente al grupo empresarial cuyo holding es Venum Investments 2020. SL y que conforme su estructura presenta dos (2) subordinadas bajo su control directo que componen la unidad de negocio de gestión farmacéutica del Grupo Empresarial, cuyo objeto es la distribución, dispensación y comercialización de productos farmacéuticos, de consumo masivo, dispositivos e insumos médicos, con una trayectoria de más de 40 años en el mercado colombiano.

4.2.2. Estructura de gobierno

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

- **Asamblea General de Accionistas:** órgano social en relación con los accionistas y la Compañía.
- **Junta Directiva:** máximo órgano colegiado para la dirección de la compañía. Integrada por cinco (5) miembros nombrados por periodos de un (01) año, fungiendo en la actualidad como miembros principales nombrados: Carlos Alberto Flórez Polania, Diego Andrés Chona Beltrán y Carolina Buendía Gutiérrez y como miembros suplentes nombrados: Ximena Patricia Quevedo López, Oscar Alfredo Torres Garces, Luis Felipe Cardona Parra.
- **Comités:** constituidos para el análisis y toma de decisiones sobre temas financieros, de gestión de riesgos, de conducta, buen gobierno y remuneración.
- **Gerente General:** quien tiene la representación legal de la Compañía.

4.2.3. Lineamientos implementados

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

4.2.4. Ética e integridad.

En cumplimiento con la normatividad vigente, la filosofía del Grupo Empresarial y su estructura

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

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

4.2.5. Gestión del proceso jurídico

Las principales acciones realizadas por el Área Jurídica durante el año 2025 se encaminaron a dar apoyo y soporte jurídico a todas las áreas de la Compañía, con el fin de mitigar y prevenir los riesgos que pudiesen presentarse durante la ejecución del objeto social de la compañía. Entre las actividades realizadas pueden destacarse la elaboración, revisión y renovación de los contratos de todas las áreas de la Compañía, así como el soporte y continuidad al proceso contractual y la respuesta de acciones de tutela y derechos de petición.

Se apoyó la gestión del Área de Cartera en el proceso de cobros de difícil recaudo a través de actuaciones pre jurídicas y jurídicas con mesas de conciliación cuyo resultado generó acuerdos de pago formales y la asistencia de conciliaciones extrajudiciales en la Superintendencia Nacional de Salud, con entidades: CLINICA LOS NEVADOS SAS, CLINICA QUIRURGICA DE LA CIRCUNVALAR S.A.S, CHRISTUS, SINERGIA SALUD S.A. (CLINICA FARALLONES), CHRISTUS SINERGIA (CLINICA PALMA REAL S.A.S), por un valor total de \$290.678.966.

De las entidades precitadas, se suscribieron acuerdos de pago con un recaudo al corte de diciembre de 2025 por valor de: \$47.664.332, igualmente estas audiencias se realizan como requisito de procedibilidad para proceder con demandas.

A fin de recuperar la cartera con distintas Entidades Responsables de Pago -ERP- se iniciaron acciones legales en contra de: TODOMED, UCI DEL CARIBE, QUIROFANO CASALUD SAS Y ADALBERTO ARIAS CORRALES, MEDICAMENTOS GENERICOS Y DE MARCA – MEDIGEM SAS, MEDSUPPORT, MEDINORTE, CLINICA, DEL CESAR S.A, HUMANIZAR SALUD INTEGRAL, ZERENIA S.A.S , CM COLOMBIA, DISPENSARIO S.A.S., MEDSUPPLIES & INGENIERIA S.A.S, YANETH KURY PEÑA, YADIRA TORRES MORA, JERSON STIVEN FARFAN BOHORQUEZ, CLINICA SAN, RAFAEL DE POPAYAN S.A.S, MARIA EMILCEN DUQUE LOPEZ, EPS SOS, por un valor total de: \$ 1.353.162.664.

En cuanto a las entidades en liquidación, contra MEDIMÁS EPS SAS EN LIQUIDACIÓN, Como estrategia jurídica se presentaron acciones de nulidad y restablecimiento de derecho, ante la Jurisdicción de lo Contencioso Administrativa.

Otras actividades de la gestión jurídica incluyeron respuesta a las investigaciones y requerimientos de carácter administrativo por diferentes entes de control, defensa judicial en los cobros pre-juridicos y

jurídicos.

Finalmente, es importante resaltar que el Área Jurídica en cada una de las sedes, participó activamente en los comités de cartera, contratación y demás comités corporativos. La gestión desarrollada contribuyó significativamente al fortalecimiento institucional, reduciendo la exposición al riesgo jurídico.

4.2.6. Estado de cumplimiento

4.2.6.1. Seguridad Social

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

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

4.2.6.2. Propiedad intelectual y derechos de autor

En cumplimiento de la ley 603 sobre propiedad intelectual y derechos de autor, la Compañía certifica su cumplimiento. Los softwares utilizados son adquiridos legalmente mediante licencia, así mismo, cuenta con los mecanismos de control para verificar la instalación del software legal en todos sus equipos de cómputo. Asimismo, se informa que, la Compañía, no tiene demandas ni pleitos sobre este asunto.

4.2.6.3. Protección a los datos personales.

En cumplimiento a lo dispuesto en la Ley Estatutaria 1581 de 2012, al Decreto Reglamentario 1377 de 2013 y demás normas que lo modifiquen o adicionen, la Compañía viene cumpliendo con el registro y actualización de las bases de datos personales ante la Superintendencia de Industria y Comercio, socialización de las políticas generales, solicitud de autorización de tratamiento de datos y suscripción de los acuerdos necesarios para este fin. Adicionalmente, se capacitó a todo el personal sobre el contenido y manejo en el tratamiento de datos personales. Se informa, asimismo, que, la Compañía, conserva el registro de sus bases de datos activo ante el RNBD y realizó la actualización anual correspondiente. Se atendieron oportunamente las consultas de los titulares y se reforzaron las medidas técnicas y administrativas para la protección de la información, sin presentarse incidentes de seguridad que comprometieran datos personales.

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

La Compañía como parte integrante del Grupo Empresarial, implementó el SIGR conforme los lineamientos de la Superintendencia Nacional de Salud en su Circular Externa 20211700000004-5 de 2021 y Circular 100-000016 del 24 de diciembre de 2020 expedida por la Superintendencia de Sociedades, para la identificación, evaluación, medición, control y monitoreo eficaz de los riesgos priorizados a los que está expuesto la Compañía en desarrollo de sus operaciones, para mejorar los resultados en salud, la satisfacción de los usuarios, la estabilidad financiera y la previsión de impactos negativos.

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

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

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

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

Se implementó el diligenciamiento del formulario de conocimiento de las contrapartes en línea, por medio de la plataforma Almera, generando de esta forma: eficiencia operativa; trazabilidad y auditoría: toda la información y documentación soporte queda centralizada, con registro de fechas, versiones y responsables; disminución de riesgos de pérdida o alteración de documentos, mejor cumplimiento normativo: facilita el cumplimiento de obligaciones en materia de prevención de lavado de activos, financiación del terrorismo y conocimiento de contrapartes, al contar con información actualizada y verificable; disponibilidad inmediata de la información: los documentos y formularios pueden ser consultados por las áreas autorizadas en cualquier momento, sin depender de archivos físicos; optimización de los procesos de actualización: permite solicitar y gestionar actualizaciones de datos de manera ágil y sistemática. seguridad de la información: la plataforma cuenta con controles de acceso, perfiles de usuario y protocolos de respaldo que fortalecen la protección de los datos personales y corporativos; y toma de decisiones más oportuna: la centralización de la información facilita análisis y generación de reportes para evaluación de riesgos de contrapartes.

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

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

4.2.6.5. Programa de ética y transparencia PTEE

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

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

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

4.2.6.6. Libre circulación de las facturas

Se deja constancia que la Compañía cumple íntegramente con lo establecido en el Código de Comercio y la Ley 1676 de 2013, en lo referente a la emisión, circulación y pago de las facturas como título valor, ya sea actuando como su emisor o como obligado.

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

4.2.6.7. Política pública

Con el fin de tener alineados los diferentes instrumentos de conducta dentro de la Compañía, tales como, Código de Ética y Conducta “un compromiso con la integridad” del Grupo Empresarial, durante el año 2025, no se realizaron contribuciones a partidos ni a representantes políticos de ningún tipo.

4.2.6.8. Libre competencia y competencia desleal

Por parte de la Compañía, no fueron recibidas dentro de la vigencia 2025 notificación por posible infracción a la normatividad vigente en relación con: prácticas monopólicas, en contra de la libre

competencia y competencia desleal.

4.2.6.9. Cumplimiento de la normatividad en salud

En la Compañía se cumple de manera íntegra las normas que la vinculan con base en su objeto social. Los reportes a los entes de inspección, vigilancia y control fueron realizados de manera oportuna y completa.

En el año 2025, se recibieron visitas por parte de los Entes de Control, principalmente en los puntos de dispensación, conservando la certificación en el cumplimiento de los estándares de habilitación en sus sedes.

4.2.7. Hechos relevantes

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

Acontecimientos importantes acaecidos después del ejercicio:

Después del cierre del ejercicio 2025, no ocurrieron hechos o acontecimientos importantes o relevantes que afecten o incidan en los estados financieros.

4.2.8 Negocio en marcha

Analizados los Estados Financieros y en general la operación de la Compañía y su sector, en lo que refiere a la continuidad del negocio, tanto desde la perspectiva de los recursos, hechos económicos y actos realizados en pro del estado financiero de la Compañía, tales como la estructuración de nuevas líneas de negocio en el sector de la salud incluyendo, pero sin limitarse a: descuentos de facturas, compra y venta de obligaciones con ERP y demás entidades de salud; que fueron contabilizados oportunamente y revelados ampliamente, presumen que el ente económico continúa como negocio en marcha.

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

Asimismo, la Compañía como parte del Grupo Empresarial cuyo holding es Venum Investments 2020 S.L. y al cual, a su vez, pertenece un gran número de empresas con objetos conexos o complementarios

del sector de la salud, se espera un fortalecimiento de la Compañía, mejorar su liquidez y la capacidad de atender una mayor población de manera eficaz e integra.

4.3 Gestión de tecnología

4.3.1 Resumen ejecutivo

Durante el año 2025, la función de Tecnología de la Información de Evedisa se consolidó como un pilar estratégico para la continuidad y el fortalecimiento de la operación farmacéutica, garantizando la estabilidad de los servicios tecnológicos críticos que soportan los procesos de dispensación y distribución de medicamentos.

En un entorno de alta exigencia regulatoria y de crecimiento sostenido en el volumen operativo, TI aseguró la disponibilidad de las plataformas centrales, fortaleció el modelo de seguridad de la información y avanzó en la optimización de procesos mediante automatización y estandarización.

Los indicadores tecnológicos más relevantes se mantuvieron sobre la meta, con disponibilidad de la plataforma SAP en el 100%, las telecomunicaciones en 99.8% y un nivel de atención a usuarios de parte de la mesa de ayuda en un 96.4%, lo que denota un entorno controlado y adecuado para las necesidades operativas del negocio.

4.3.2 Alineación estratégica y soporte al negocio

Durante 2025, el área de TI mantuvo una alineación directa con los objetivos estratégicos de Evedisa, concentrándose en garantizar la continuidad operativa de los servicios farmacéuticos, habilitar el crecimiento de la distribución y responder oportunamente a los requerimientos normativos del sector salud.

Las capacidades tecnológicas soportaron de forma estable los procesos de dispensación, facturación, gestión logística y relacionamiento con entes reguladores, reduciendo riesgos operativos y financieros asociados a la operación. Durante este año se abrió operación para el convenio de Nueva EPS y se ajustaron las necesidades tecnológicas para convenios como FOMAG y Compensar, permitiendo realizar una operación adecuada con los clientes, mejorando tiempos de atención.

TI se posicionó como un socio estratégico del negocio, contribuyendo activamente en la optimización de procesos clave y en la mejora de la trazabilidad y el control de la operación.

4.3.3 Ecosistema de aplicaciones y sistemas core

El ecosistema de aplicaciones de Evedisa se mantuvo estable durante 2025, soportando de manera integral los procesos administrativos, financieros y operativos. Los sistemas core fueron gestionados bajo un enfoque de continuidad, mejora funcional e integración.

Durante el año se realizaron evoluciones tecnológicas orientadas a fortalecer la eficiencia operativa, la

automatización de controles críticos y la reducción de actividades manuales. Se implementó la emisión automática de RIPS, permitiendo el cumplimiento de normas legales y requerido para el proceso de radicación y pago de facturas a los aseguradores. Se mejora el proceso de gestión logística, habilitando integración con sistemas de notificación de despacho como el CEN de Carvajal. Así mismo, se realizó el control de las devoluciones de mercancía por corto vencimiento en los medicamentos, minimizando las pérdidas económicas, aportando a la recuperación de productos que están próximos a vencer.

Por otro lado se realizó la negociación para la continuidad en el uso del sistema core SAP, así como su ajuste en herramientas, llevando a una definición de ecosistema que nos prepara para un modelo operativo robusto en los siguientes años.

4.3.4 Analítica e información para la gestión

En 2025 se fortaleció la capacidad de consolidación y explotación de información en Evedisa, asegurando datos confiables y oportunos para soportar la operación, el control financiero y el cumplimiento normativo.

La gestión de analítica permitió mejorar la visibilidad sobre procesos de distribución, niveles de servicio, cumplimiento de entregas y desempeño operativo, contribuyendo a la toma de decisiones basada en información.

4.3.5 Infraestructura tecnológica y continuidad operativa

La infraestructura tecnológica fue gestionada con foco en disponibilidad, escalabilidad y resiliencia. Durante el año se realizaron ajustes orientados a garantizar la estabilidad de los servicios críticos y reducir la exposición ante fallas de infraestructura.

Se mantuvieron altos niveles de disponibilidad de plataformas clave, asegurando la continuidad de la operación farmacéutica y soportando el crecimiento sostenido del negocio. Se realizó el mantenimiento de datos en SAP, lo que permite optimizar el uso de los recursos tecnológicos disponibles, evitando la necesidad de crecimiento de capacidades durante el 2025.

La continuidad operativa se mantuvo como prioridad, validando capacidades de respaldo, recuperación y soporte ante eventos disruptivos.

4.3.6 Seguridad de la información y gestión de riesgos

En 2025, Evedisa continuó fortaleciendo su modelo de seguridad de la información, avanzando hacia una gestión integral del riesgo tecnológico. Se mantuvieron y robustecieron los mecanismos de protección, monitoreo y respuesta ante posibles incidentes.

El enfoque de seguridad se orientó a reducir vulnerabilidades, fortalecer controles de acceso, mejorar las capacidades de detección y garantizar la protección de activos de información críticos para la operación.

Se validaron satisfactoriamente los informes de continuidad y recuperación, confirmando la capacidad de respuesta de la organización ante escenarios de contingencia.

4.3.7 Gobierno de TI y eficiencia operativa

Durante 2025 se consolidó el modelo de gobierno de TI, fortaleciendo procesos de gestión de activos, mesa de servicio, control de accesos y priorización de iniciativas tecnológicas. Dentro de estos procesos se resalta la unificación de la herramienta de gestión de incidentes y activos de la empresa, conocido como GLPI o Helpme, permitiendo tener un inventario actualizado de los equipos de usuarios, así como visibilidad de las necesidades de soporte de cada usuario.

Estos avances permitieron mejorar la productividad del área, optimizar el uso de recursos y elevar el nivel de control y trazabilidad en la operación tecnológica.

La automatización de procesos repetitivos continuó generando eficiencias significativas, liberando capacidad del equipo para enfocarse en iniciativas de mayor valor estratégico. Temas como el cambio de contraseñas para los usuarios se realizan de manera automática, creación y eliminación del correo de los usuarios se realiza desde una sola herramienta, evitando la duplicidad de actividades en varias plataformas.

4.3.8 Retos y prioridades estratégicas 2026

Para el año 2026, los principales retos estratégicos de TI en Evedisa estarán enfocados en:

- Acompañar el crecimiento del negocio mediante infraestructura escalable y arquitectura tecnológica moderna, lo cual se realizará con la implementación del nuevo contrato de SAP y el nuevo modelo de planeación de la demanda con la solución WA Solutions.
- Profundizar el modelo de seguridad de la información y gestión de riesgos, donde trabajaremos de la mano con las marcas Tigo, Fortinet, Neosecure y SEK para el fortalecer nuestra tecnología de ciberseguridad.
- Continuar la automatización de procesos críticos en dispensación y distribución. Haremos especial énfasis en el proceso de facturación con el objetivo de reducir los tiempos de radicación.
- Fortalecer el uso estratégico de la información y la analítica operativa, aprovechando las nuevas capacidades de la solución Snowflake, plataforma especializada en la operación de datos.
- Mantener la alineación con directrices corporativas y mejores prácticas de gobierno tecnológico.

La función de TI se proyecta como un habilitador clave para la sostenibilidad, el control y el crecimiento de Evedisa en el mediano y largo plazo.

4.4 Gestión de procesos

4.4.1. Estandarización de procesos

Durante el año 2025 se continuó con la actualización de la documentación de los diferentes procesos de la organización, en esta actividad de creación y actualización se generaron alrededor de 104 documentos optimizando la documentación actual.

Documentación			
Políticas, procedimientos, instructivos, programas, formatos y otros documentos	Creados	Actualizados	Eliminados
	20	78	6

Esta gestión permitió mantener los lineamientos de los procesos alineados con los cambios normativos, tecnológicos y organizacionales, así como con los requerimientos derivados de auditorías internas y externas.

Los procesos con mayor actividad documental durante el 2025 fueron:

- Gestión Humana
- Dispensación
- Logística
- Gestión Técnica
- Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)
- Business Intelligence (BI)

Dichos procesos estuvieron enfocados en ajustar los lineamientos a los cambios organizacionales y normativos, así como en implementar mejoras derivadas de los hallazgos de auditoría presentados a lo largo del año, permitiendo actualizar y adecuar los documentos a las nuevas exigencias internas y externas.

El proceso de actualización y creación documental fue un trabajo en equipo desarrollado con el apoyo de los Líderes de los procesos, Analista de Gestión de Calidad (Oscar García) y el acompañamiento de la Auditor Senior (María del Carmen Rodríguez),

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

4.4.1.1 Creación de documentos

Durante el año 2025 se crearon 20 nuevos documentos, entre los cuales se incluyen procedimientos, instructivos, políticas, formatos y perfiles de cargo. Estas creaciones respondieron a necesidades derivadas de nuevos procesos, integración de herramientas tecnológicas y fortalecimiento del sistema de gestión.

4.4.1.2. Actualización de documentos

Se gestionó la actualización de 78 documentos, principalmente en las áreas de Talento Humano, Seguridad y Salud en el Trabajo, Dispensación, Logística y gestión técnica, estas actualizaciones se realizaron en cumplimiento de requerimientos normativos, homologación corporativa y ajustes identificados en auditorías internas y externas, fortaleciendo los controles operativos y la trazabilidad de la información.

4.3.1.3. Eliminación de documentos

Durante el año 2025 se eliminaron 6 documentos, correspondientes a formatos y procedimientos que ya no aplican debido a transformaciones en los procesos.

Estos documentos eliminados hacen referencia a que definitivamente salen del sistema documental, lo que quiere decir que son documentos que ya no aplican a las actividades actuales de la empresa que no se van a volver a usar debido a que el proceso cambio.

4.4.2 GLPI-Ticket de Calidad- Correo Electrónico

En el año 2025 se recibieron aproximadamente 275 solicitudes de envío, revisión y soporte documental, las cuales incluyeron requerimientos de ajuste, actualización y envío de documentos, además envío de documentos solicitados en el marco de auditorías de la Secretaría de Salud, entes regulatorios, clientes institucionales y auditorías externas e internas.

Asimismo, se atendieron solicitudes de documentos normativos y soportes específicos requeridos por las áreas de Jurídica, Licitaciones; financiera y Canal Institucional, garantizando la oportuna disponibilidad, trazabilidad y cumplimiento de los lineamientos establecidos en los diferentes procesos organizacionales.

A través del correo electrónico se centralizó la atención de requerimientos relacionados con:

- Creación, actualización, anulación y envío de documentos.
- Generación y control de accesos a la plataforma BINAPS.
- Solicitudes de soporte y consulta de información documental.

Esto ha permitido mantener una gestión oportuna, organizada y trazable, sin afectar los tiempos de respuesta ni la calidad del servicio prestado a las áreas usuarias.

4.4.3. Administración y control de plataforma documental BINAPS

La herramienta BINAPS es una plataforma digital de gestión documental en la que se encuentran publicados todos los documentos pertenecientes al sistema de gestión de calidad de Evedisa y de manejo de los planes de acción resultado de los hallazgos de auditorías internas y externas, a los cuales todos los colaboradores deben tener acceso para poder visualizar los documentos relacionados con su proceso y los hallazgos resultado de auditorías.

Durante el año 2025 se implementaron acciones de optimización y fortalecimiento de la plataforma para garantizar que cada colaborador en misión dentro de la organización tenga acceso adecuado a la documentación, se llevaron a cabo diversas acciones claves con el objetivo de asegurar que todos los colaboradores tuvieran acceso a esta, entre las actividades realizadas tenemos:

- Actualización de la estructura documental para optimizar la navegabilidad, velocidad de consulta y trazabilidad de los documentos.
- Corrección de enlaces y flujos documentales, asegurando la disponibilidad de documentos vigentes y la relación correcta de referencias.
- Revisión del listado de colaboradores activos vs usuarios en la plataforma logrando:
 - ✓ Creación de 35 nuevos usuarios con perfiles de acceso definidos según rol y proceso.
 - ✓ Creación de 25 usuarios activos que no contaban con acceso, ampliando la cobertura y gestión documental.

Con estas acciones se logra el mejoramiento y el uso eficiente y seguro de la plataforma, fortaleciendo el control del ciclo de vida documental y garantizando la disponibilidad de la información.

Igualmente, durante el 2025 a la plataforma BINAPS se le realizó una actualización por parte del proveedor en el manejo de la base documental y en los planes de acción

4.4.4 Auditorias

Durante el mes de marzo de 2025 se inició con la auditoria de PWC donde se realizó seguimiento al cumplimiento de los planes de acción de la auditoría realizada en el año 2024 a los procesos de Ingresos, copagos y cuotas moderadoras donde se identificaron 8 hallazgos (5 de Ingresos y 3 de copagos y cuotas moderadoras) y se pudo evidenciar el cumplimiento del 100% de los planes de acción.

En el mes de marzo de 2025 inició la nueva auditoría por parte de PWC a los procesos de Tesorería donde se identificaron 7 hallazgos y de Información Tecnológica 8 hallazgos. Se generaron los planes de acción los cuales se encuentran en desarrollo.

El grupo auditor de PWC informa que el proceso de Tesorería en Evedisa se encuentran controlados en un 86% y de Información Tecnológica en un 80 %, es por ello por lo que se está trabajando en el mejoramiento continuo de estos procesos.

En el mes de septiembre de 2025 se realizó auditoría interna en Evedisa en conjunto con los auditores internos formados (Director Técnico administrativo- Aldo Cifuentes, Director Técnico de producto nacional e importado- Maricella Palacio) dando alcance a los procesos más críticos como son el Manejo de toda la infraestructura (mantenimiento de equipos e instalaciones de todos los establecimientos), Supply Chain (planeación de la demanda, Rotación de inventarios, Aprovisionamiento, Abastecimiento de pendientes, rotación de inventarios), Compras y negociación de productos, Compras de bienes y servicios, Talento Humano, Calidad, Servicio al cliente con el manejo de las PQRs en dispensarios y CEDIS, además se dio alcance de auditar todos los procesos logísticos manejados en los diferentes CEDIS (Pereira, Barranquilla y Bogotá) con el fin de tener un mejoramiento continuo e identificar riesgos en los procesos.

Los hallazgos encontrados durante la auditoría interna año 2025 se encuentran en proceso con cada uno de los lideres donde se realizan sesiones de trabajo y los riesgos identificados se plasman en la matriz de riesgos con los controles establecidos.

Se apoyó en la recepción de auditorías y seguimiento al cumplimiento de los requerimientos de auditorías externas, INVIMA, clientes, secretarías de salud y PWC.

4.4.4.1 Auditoría Canal de Dispensación

Durante el año 2025 se elaboró el programa de auditoria para los servicios farmacéuticos. En el mes de febrero se auditaron 9 dispensarios de nuestro cliente Comfenalco en Cali y Buenaventura. En el mes de Marzo se auditaron 7 dispensarios del Magisterio ubicados en Barranquilla, Cartagena, Sabanalarga, Malambo, Soledad y Santo Tomas. En el mes de Mayo se auditaron 9 dispensarios del cliente Compensar ubicados en Bogotá, Chía, Zipaquirá, Facatativá, Fusagasugá, Girardot y en el mes de Julio se auditaron 6 dispensarios de puertos y magisterio ubicados en Ciénaga, Santa Marta, Puerto Atlántico y Puerto Colombia.

Se ha venido trabajando con los Lideres del Canal y los Directores técnicos Regentes de los diferentes establecimientos en los planes de acción con el fin de tener un mejoramiento y cumplimiento de los procesos y de la normatividad legal vigente.

Se recibió auditoria de Compensar y se trabajó en los planes de acción los cuales se encuentran en verificación por nuestro cliente.

Se da apoyo durante las auditorías de los entes territoriales y se realiza seguimiento al cumplimiento de los planes de acción establecidos.

4.4.5 Gestión de riesgos

Durante el año 2025 se trabajó en las matrices de riesgo para Gestión Farmacéutica (Evedisa, Ronelly, Helpharma) en conjunto con la Líder de riesgos de Helpharma y con los líderes de los procesos con el fin de que estas queden homologadas, se encontraron algunas diferencias en algunos procesos como en servicios farmacéuticos y estas fueron ajustadas aplicadas para Evedisa. Cabe aclarar que las matrices de riesgo de Evedisa se continúan trabajando en formato Excel pendiente de subir a la plataforma Almera o a la plataforma según nuevo proyecto de riesgos establecido.

Se realizó durante el año 2025 el comité de riesgos de forma trimestral para Gestión Farmacéutica (Evedisa, Ronelly, Helpharma)

4.4.6. Seguimiento Planes de acción

Se realizó seguimiento al cumplimiento de los planes de acción de la auditoría realizada en el año 2024 a los procesos de Ingresos, copagos y cuotas moderadoras donde se identificaron 8 hallazgos (5 de Ingresos y 3 de copagos y cuotas moderadoras) logrando buenos resultados en el cierre y eficacia de estos en conjunto con los líderes de proceso. Esta verificación fue realizada por PWC en marzo de 2025.

Continuamente se realiza seguimiento al cumplimiento de los planes de acción generados de la auditorías externas e internas.

4.4.7 Retos 2026

- Diseñar e implementar una estrategia integral de cultura de calidad y gestión del cambio, que incluya, espacios de comunicación interna, campañas de sensibilización y capacitaciones orientadas a fortalecer el Sistema de Gestión de Calidad, la base documental, el control de versiones, la gestión de riesgos y la mejora continua, de manera que estos principios se consoliden como parte del ADN organizacional.
- Fortalecer la cultura de responsabilidad documental en los líderes de proceso, promoviendo el mantenimiento permanente de sus procedimientos, controles e indicadores, y el cumplimiento oportuno de los planes de acción derivados de auditorías internas y externas.
- Velar por el mejoramiento continuo de las políticas y procedimientos de la organización, asegurando que incorporen los controles necesarios, los cambios normativos, organizacionales y tecnológicos, así como las lecciones aprendidas de auditorías internas y externas, con el fin de mantener procesos actualizados, controlados y con el mínimo de riesgos.

- Brindar apoyo a la implementación del normograma corporativo y de la matriz de indicadores, garantizando su correcta integración con los procesos de la organización y el cumplimiento de los requisitos legales y de gestión aplicables.
- Fortalecer la trazabilidad y el control de cambios, estableciendo la obligatoriedad del uso del registro de control de cambios en todas las actualizaciones documentales, asegurando evidencia de revisión, aprobación y comunicación efectiva.
- Promover la autogestión documental de los responsables de proceso, mediante capacitaciones orientadas a la correcta formulación de solicitudes y actualizaciones, reduciendo reprocesos y fortaleciendo la eficiencia del área de Calidad.
- Continuar con el proceso de auditorías internas para el año 2026 dando un enfoque a los procesos más críticos.
- Dar continuidad al cierre de planes de acción pendiente de auditorías internas y externas.
- Realizar auditoría interna a todos los servicios farmacéuticos en responsabilidad de Evedisa para el año 2026.
- Revisión y Actualización de las matrices de riesgos de todos los procesos.

4.5. Gestión Ambiental y Social

El grupo Zentria desarrolló el informe de estado información no financiera, en él se consolidó la información relacionada a ESG (Environmental, Social y Governance) para todo el grupo Zentria según los estándares GRI. Este reporte se anexó a los estados financieros consolidados con información de 2024.

4.6. Gestión administrativa

4.6.1. Desempeño 2025

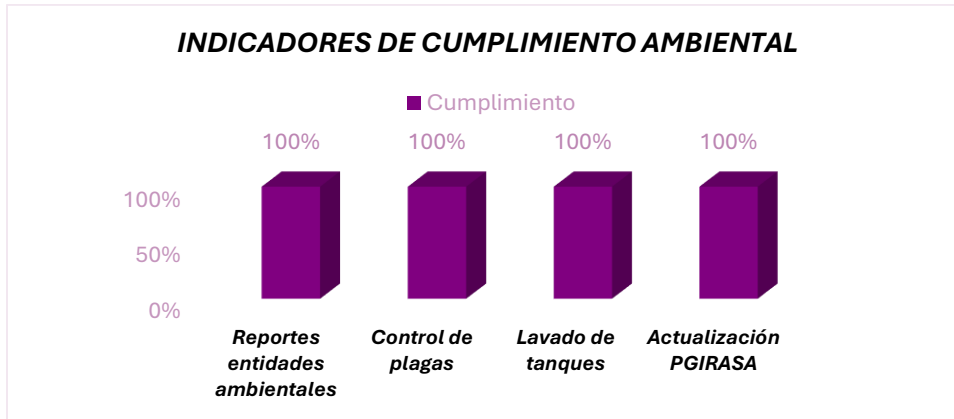
Desde el área administrativa durante el 2025 se enfocaron los esfuerzos en gestionar las eficiencias estratégicas que en la dinámica comercial se planteaban. Dentro de las actividades soportadas, están:

- Soporte a la gestión de intervenciones dentro de las sedes de Compensar, Comfenalco Cedi Barranquilla y Cedi Bogotá, que permitieron afianzar los indicadores de servicio. Con actividades como:
 - Diseño, cotización y ejecución de proyectos, con contratistas, para la adecuación de las sedes.
 - Seguimiento al desarrollo de las obras, cumplimiento de cronograma para la apertura y ejecución del presupuesto.

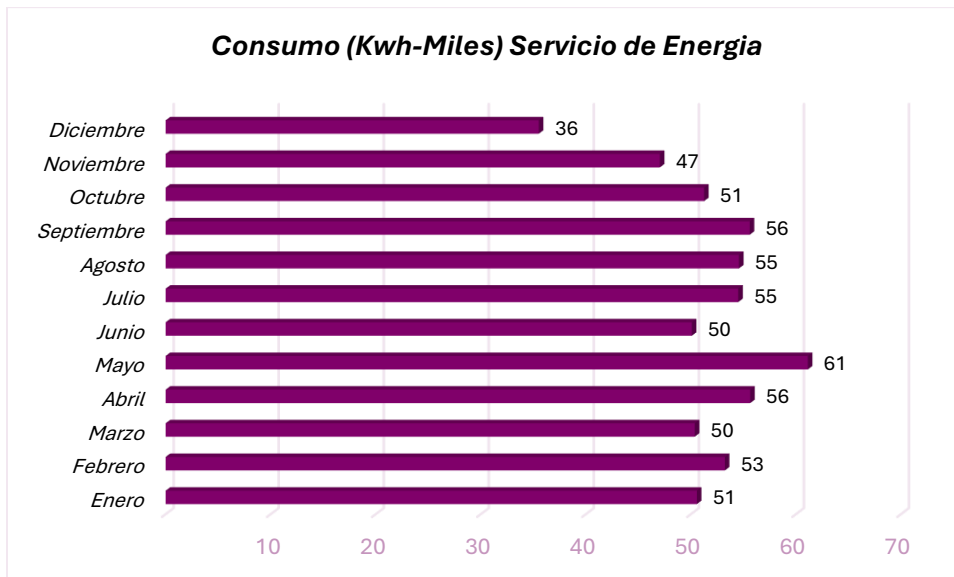
- Consecución de los activos biomédicos y dotación, para el alistamiento de las sedes.
- Articulación con las áreas de la compañía para la gestión de iniciación de los servicios.
- Acompañamiento al plan de choque para mitigar el impacto del gasto administrativo y la ejecución de las actividades.

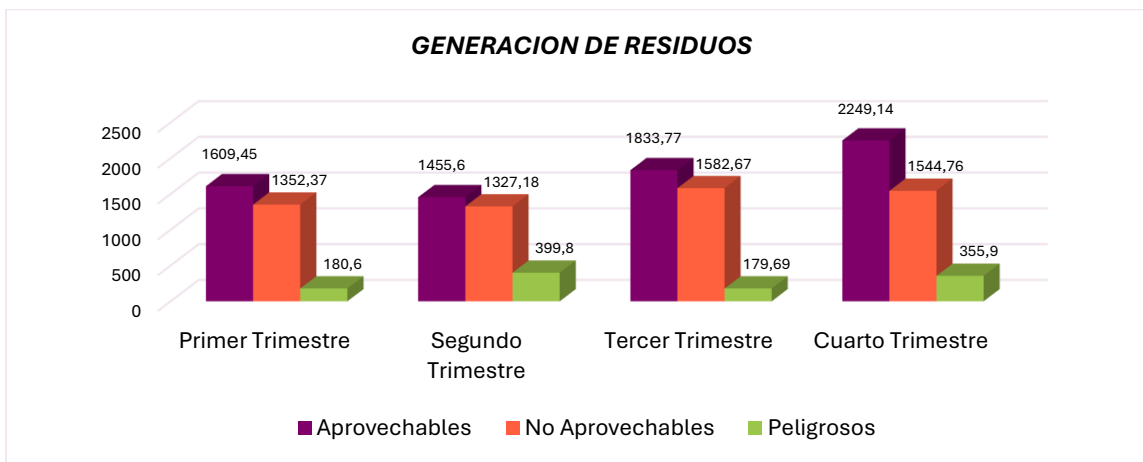
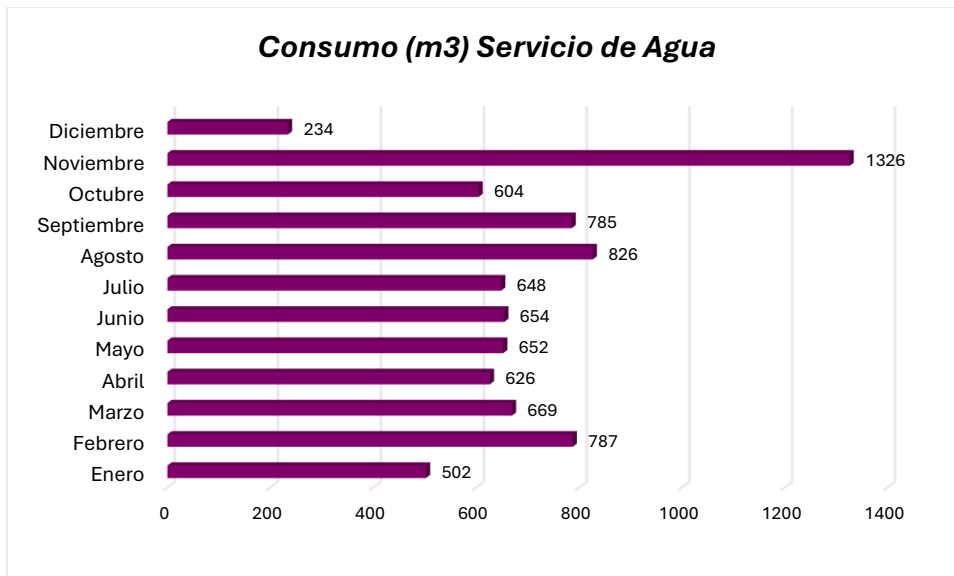
4.6.2. Indicadores

4.6.2.1. Gestión Ambiental

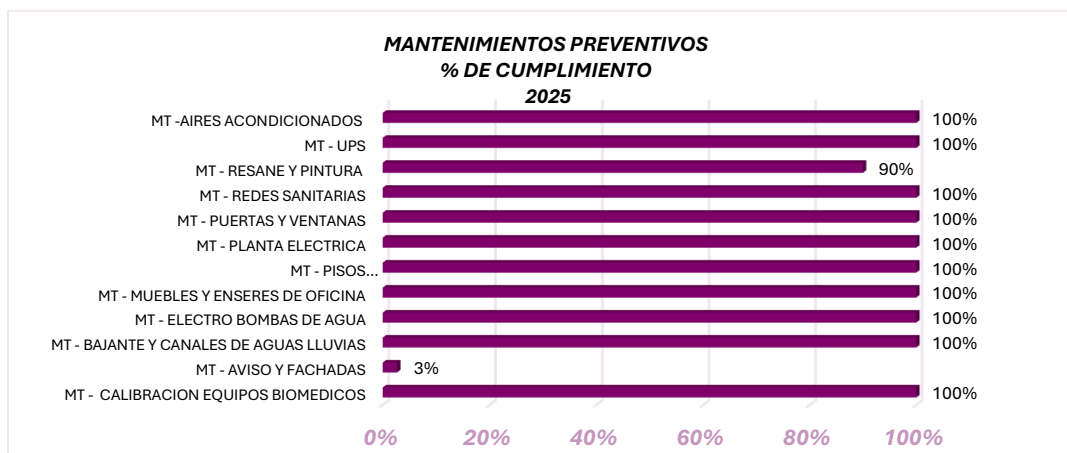


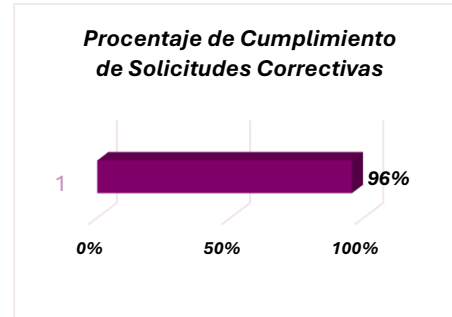
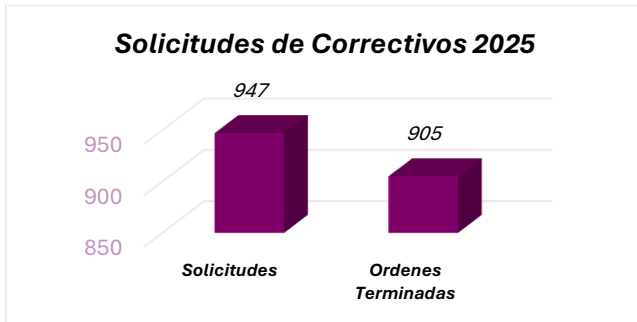
4.6.2.2. Consumo de servicios Públicos





4.6.2.3. Mantenimientos





4.6.3. Retos 2026

- Replantear las negociaciones transversales para optimizar la ejecución de eficiencias, con el fin de controlar el gasto administrativo.
- Realizar el cronograma de inventario de activos fijos e insumos para ejecución 2026.
- Establecer la actualización de políticas relacionadas con procesos administrativos de cara a las regulaciones actuales y las diversificaciones de los servicios en las sedes.
- Establecer la política de envíos y mensajería, en compañía del área logística.
- Garantizar el acompañamiento efectivo de la administración, gestión y control de los requerimientos de servicios y productos no CORE, en el desarrollo del Comité de Servicios y Compras No Core.

4.7. Gestión de compras

El centro de servicios compartidos del Grupo Zentria ha sido vital para desarrollar estrategias transversales en áreas claves como Negociación y Compras.

El 2025 fue un año de retos, no solo por la crisis financiera del sector salud que afecta directamente el abastecimiento de medicamentos e insumos, sino también por la alta presión de los entes de control para el cumplimiento de los indicadores.

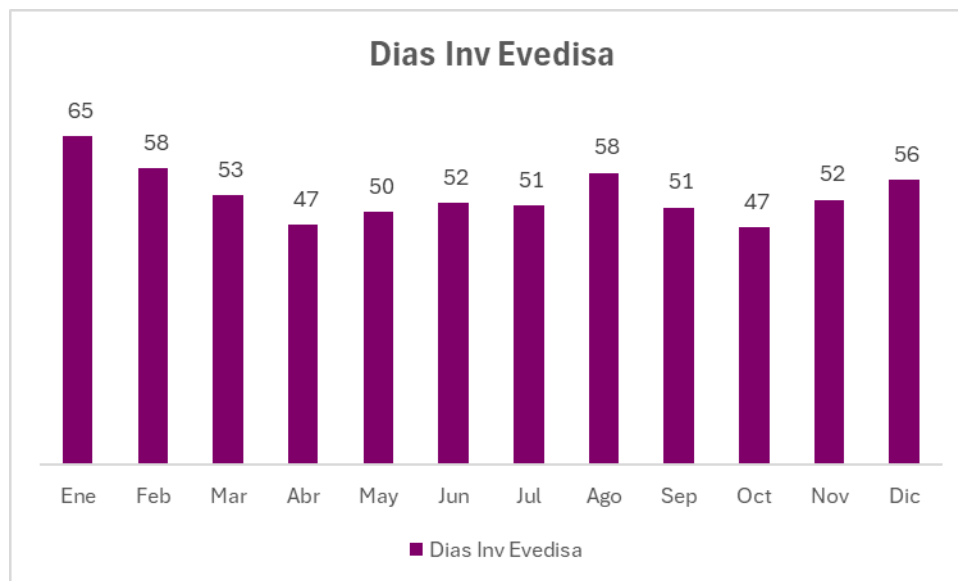
Para el área fue prioritario mitigar el impacto protegiendo las operaciones de clientes y empresas del grupo, debido a que, a pesar de los pagos realizados, la exigencia de la industria por los días de cartera es cada día mayor, lo cual ha provocado fallas persistentes en la cadena de abastecimiento. Nos hemos apalancado en la convocatoria Zentria para optimizar nuestra gestión y atraer negociaciones adicionales a los diferentes canales.

La convocatoria generó ahorros del 2.9% del total de las compras para Evedisa, un resultado positivo ante el panorama ya descrito. Adicionalmente, logramos traer \$2,863 millones por concepto de notas crédito de negociaciones especiales, alineado con los objetivos corporativos de maximización de valor.

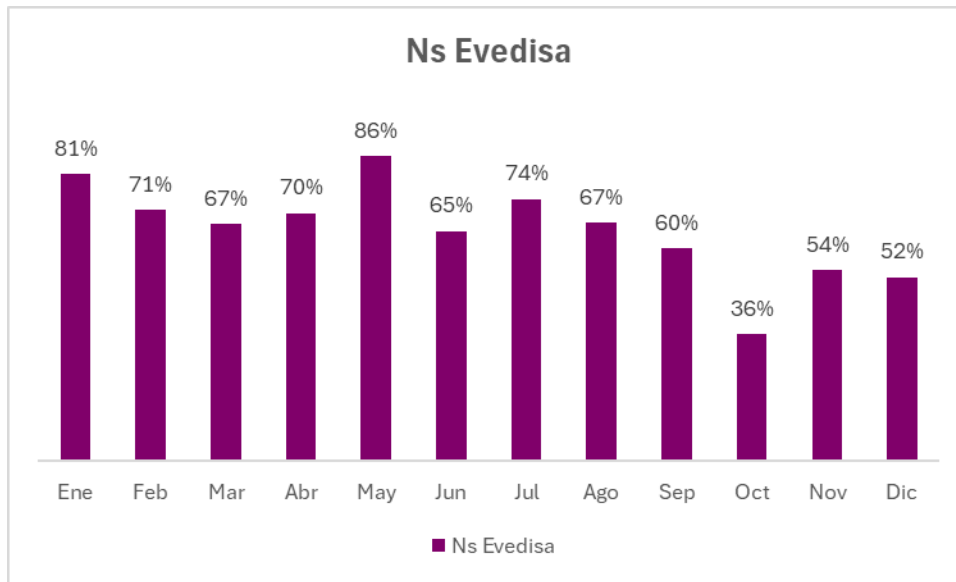


La planeación de inventario y el trabajo colaborativo con proveedores han sido relevantes para tener un indicador de días de inventario acorde con el presupuesto, optimizando recursos y entregando niveles de servicio en las diferentes líneas de negocio: distribución, dispensación, intercompañía y tradicional.

Días de inventario Evedisa



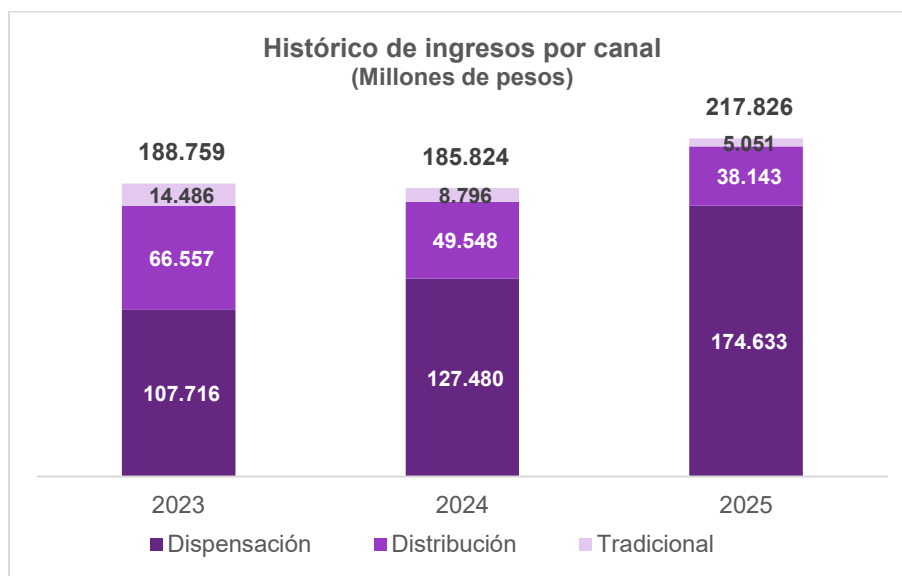
Nivel de servicio de la industria Evedisa



5 Gestión Financiera

5.1. Evolución ingresos anuales

Para el año 2025, EVEDISA alcanzó ingresos de COP\$217.826 millones, equivalentes a un crecimiento del 17.2% con respecto al año anterior, generado principalmente por incremento de las ventas en el canal de Dispensación, esto, dado por la continuación de la operación con clientes que iniciaron desde el segundo semestre del 2024 (Fiduprevisora, Comfenalco y Salud Total) y de la operación temporal de Nueva EPS (desde marzo a octubre del 2025).

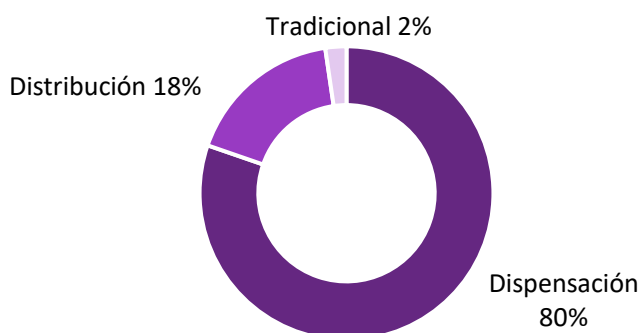


5.1.1. Ingresos por canal de venta

A continuación, se detalla la variación del resultado de ingreso 2025 respecto al año anterior por cada uno de los canales de la Compañía:

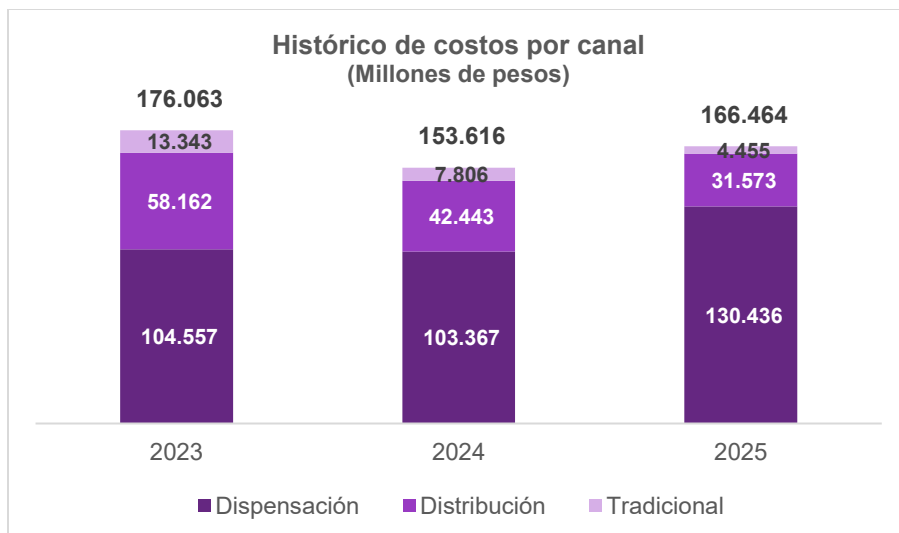
Canal	2023	2024	2025	Var% 2025-24
Dispensación	107.716	127.480	174.633	37,0%
Distribución	66.557	49.548	38.143	-23,0%
Tradicional	14.486	8.796	5.051	-42,6%
Total	188.759	185.824	217.826	17,2%

Distribución de ingresos por canal 2025

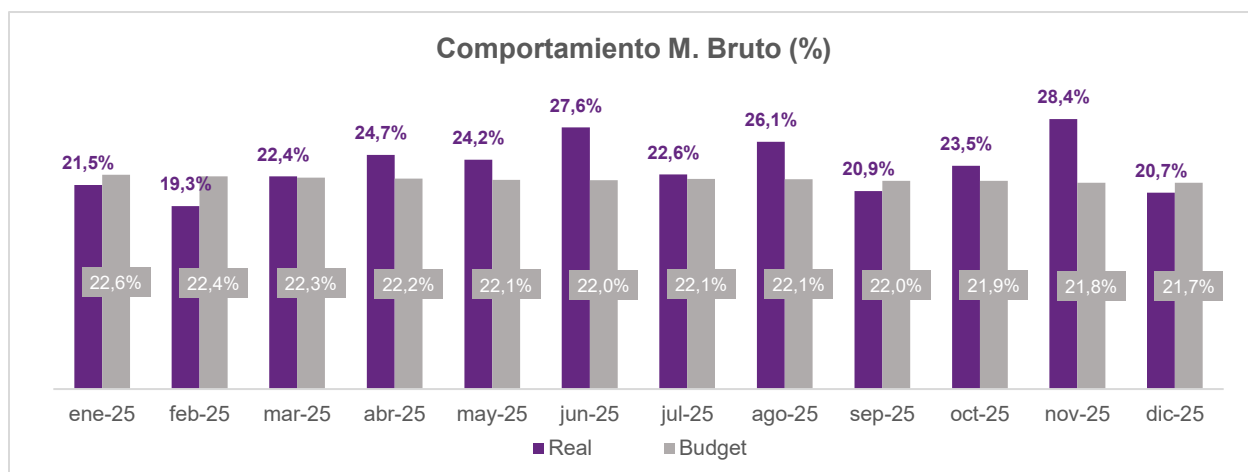


5.2. Margen bruto

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



Al cierre del 2025, los costos directos frente a los ingresos resultan en el margen bruto de 23.6%, el cual se incrementó en 625 puntos básicos frente al año anterior. Dicho porcentaje es el resultado de la evolución mensual que se observa en la siguiente gráfica:



5.3. Evolución de SG&A

Si bien los gastos de ventas y administrativos de la compañía presentaron en términos nominales un crecimiento (excluyendo provisiones) este se mantuvo estable en términos relativos al ingreso, pasando de representar el 20.2% en 2024 al 19.0% en 2025.



5.4. Margen EBITDA

Expuesto lo anterior, y ajustando los resultados operacionales con las depreciaciones y amortizaciones, comparativamente se obtuvo un EBITDA en el año 2024 de COP\$32.027 millones (considerando ingreso por derechos litigiosos), mientras que para el 2025 se alcanzó COP\$8.182 millones, que si bien representa una disminución del 74.5%, muestra un incremento del 31.0% respecto al año 2023 (que también incluía ingresos por derechos litigiosos). A continuación, se presenta el margen EBITDA de los últimos 3 años:

	2023	2024	2025
M. EBITDA %	3,3%	17,2%	3,8%

5.5. Estado de resultados

En resumen, para el año 2025 se alcanzaron rentabilidades positivas reflejando así la gestión de la compañía.

De esta manera se alcanzó una utilidad neta de COP\$34.552 millones, que representa un margen neto de 15.2%.

Estado de Resultados Compañía COP MM	Acumulado		Var %
	dic-24	dic-25	
Ventas Netas	185.824	217.826	17%
Costo de venta, Neto	(153.616)	(166.464)	8%
Utilidad Bruta	32.208	51.362	59%

<i>Margen Bruto (%)</i>	17,3%	23,6%	36%
Gastos de Operación	(45.520)	(46.895)	3%
Pérdida/Recuperación por deterioro cuentas por cobrar	2.377	(1.431)	(160%)
Otros ingresos y gastos de operación, Neto	39.846	-	(100%)
Resultado Operacional	28.911	3.037	(89%)
<i>Margen Operacional (%)</i>	15,6%	1,4%	(91%)
Participación en las ganancias de controladas	18.287	33.081	81%
Ingresos Financieros	4.502	1.246	(72%)
Gastos Financieros	(7.609)	(3.287)	(57%)
Otros ingresos y Gastos, Neto	(16)	85	(628%)
Resultado Antes de Impuestos	44.075	34.163	(22%)
Impuesto sobre la Renta	(9.312)	(977)	(90%)
Resultado del Ejercicio	34.763	33.186	(5%)
<i>Margen Neto (%)</i>	18,7%	15,2%	(19%)
Otros Resultados Integrales	22	1.366	6170%
Resultado y Otros Resultados Integrales	34.785	34.552	(1%)

5.6. Balance general

El balance general de la compañía refleja un incremento en los activos de 8.8% para un total de COP\$406.341 millones, el cual corresponde principalmente a:

1. Incremento en Inversión en asociadas y negocios conjuntos COP\$20.803m
2. incremento en las cuentas por cobrar COP\$17.399m
3. Incremento en Efectivo y equivalentes de COP\$7.222m
4. Disminución de Inventarios COP\$7.449m
5. Disminución Activos por derecho de uso COP\$1.962m

De igual forma, se observa que los pasivos decrecieron un 1.5% cerrando el año 2025 con un saldo de COP\$101.378 millones. Esta variación corresponde principalmente al incremento en Proveedores y Acreedores por COP\$11.310 Millones y disminución en obligaciones financieras y pasivos por arrendamiento por COP\$12.404 millones.

Por último, el patrimonio presentó incremento de 12.8% para el año 2025, alcanzando los COP\$304.962 millones; este aumento corresponde principalmente a la variación de COP\$34.763 millones en los resultados acumulados.

Balance General COP MM	dic-24	dic-25	Var %
Activos			
Activos Corrientes	122.578	138.135	12,7%
Activos no Corrientes	250.766	268.206	7,0%
Total Activos	373.344	406.341	8,8%
Pasivos			
Pasivos Corrientes	84.003	93.230	11,0%
Pasivos no Corrientes	18.930	8.148	(57,0%)
Total Pasivos	102.933	101.378	(1,5%)
Patrimonio	270.410	304.962	12,8%
Total Patrimonio	270.410	304.962	12,8%
Total Pasivo + Patrimonio	373.344	406.341	8,8%

5.7 Recaudo cartera

Durante el año 2025, el recaudo de cartera alcanzó COP \$187.072 millones, lo que representa un incremento del 22,19% frente a 2024. Este comportamiento estuvo impulsado principalmente por el crecimiento del canal de dispensación (56,15%), el cual se consolida como el principal generador de recaudo, sin embargo, en los canales de distribución y tradicional se evidencia una disminución en el recaudo vs 2024 de (-37,55%) y (-51,53%) respectivamente.

La disminución del recaudo en algunos canales entre ambos años refleja el impacto de la crítica situación financiera del sistema de salud en Colombia, caracterizada por restricciones de liquidez y retrasos en los pagos por parte de las EPS, lo cual ha afectado el flujo de caja durante 2025.

Canal	Rec. 2024	Rec. 2025	Variación (\$)	Var %
Dispensación	99.170	154.864	55.694	56,15%
Distribución	43.469	27.142	-16.327	-37,55%
Tradicional	10.453	5.066	-5.387	-51,53%
Total	\$ 153.092	\$ 187.072	\$ 33.980	22,19%

5.7.1. Canal Dispensación

El mayor ingreso recibido por este canal fue de COMPENSAR E.P.S., COMFENALCO Valle y FIDUPREVISORA, las cuales representaron en conjunto el (81,01%) del recaudo total del canal.

En cuanto a NUEVA EPS, se registró recaudo por la operación hasta el mes de agosto de 2025. Adicionalmente, durante el año se inició operación con SUMIMEDICAL y la Unión Temporal Salud Integral MAISFEN, en reemplazo de la operación de OCGN.

5.7.2. Canal Distribución

La situación durante el año 2025 impactó considerablemente este canal, por la falta de liquidez, retrasos en los giros y procesos de intervención a varias EPS especialmente a NUEVA EPS, impactando de manera directa a las empresas que prestan servicios a estas entidades. Esta coyuntura ha generado incremento en los tiempos de recaudo, acumulación de cartera vencida y mayor exposición al riesgo de incobrabilidad, afectando el flujo de caja y la sostenibilidad financiera de nuestros clientes.

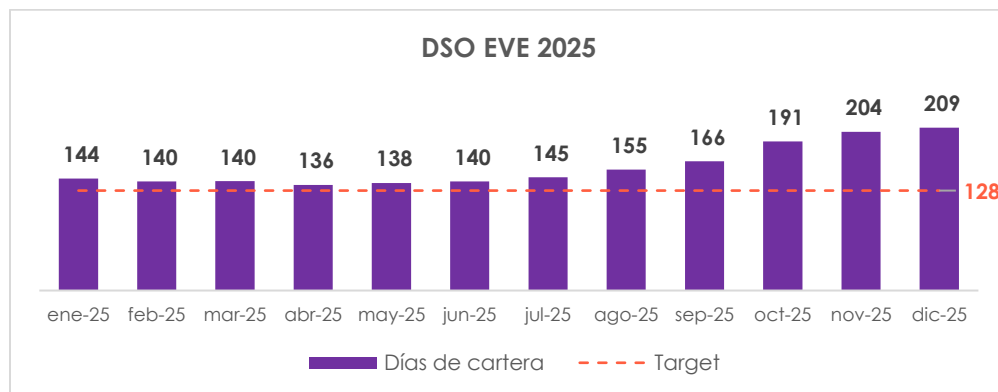
5.7.3. Canal Tradicional

La disminución en los ingresos del canal continúa impactando el recaudo de cartera en el año 2025.

5.8. Rotación cartera

El sistema de salud viene enfrentando diversos problemas financieros y administrativos que incidieron directamente en el comportamiento de la cartera durante el año 2025, donde se evidencia que durante todo el año el DSO permanece por encima de la meta (128 días).

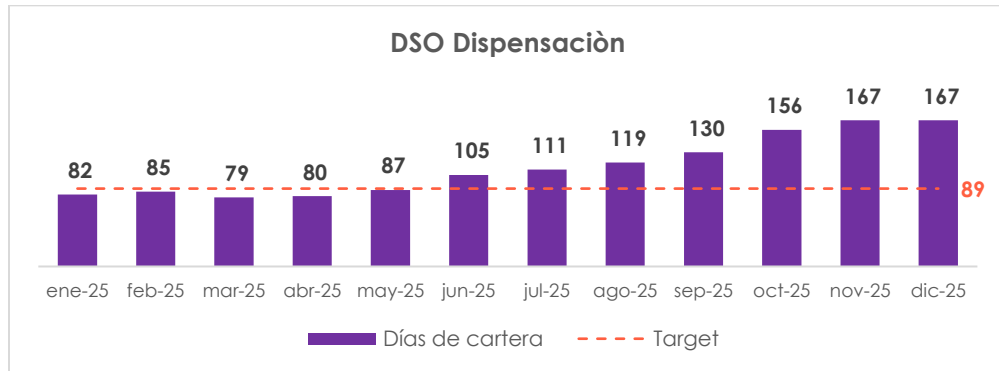
Se evidencia una tendencia creciente a partir de julio 2025.



5.8.1. Canal Dispensación

Se observa que el DSO del canal de dispensación presentó una tendencia creciente, pasando de 82 días en enero a 167 días en noviembre y diciembre, superando de forma sostenida el objetivo de 89 DSO partir del segundo semestre del año.

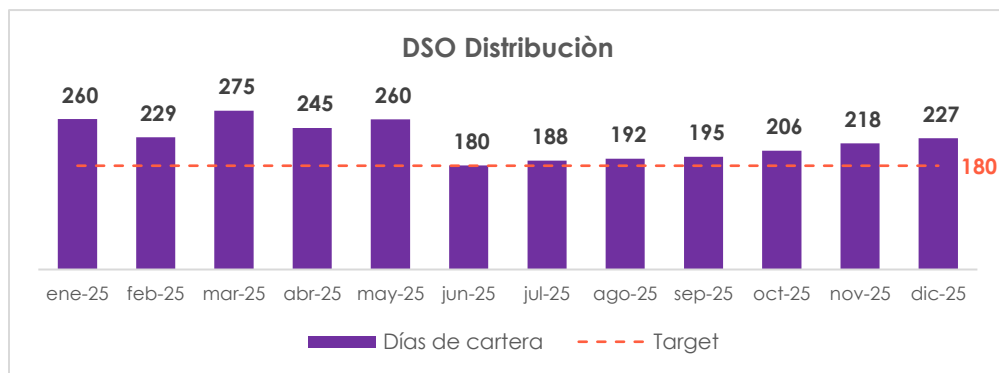
El incremento del DSO está directamente asociado a la crítica situación financiera de las EPS, caracterizada por restricciones de liquidez, retrasos en los giros, lo que ha afectado la oportunidad en los pagos.



5.8.2. Canal Distribución

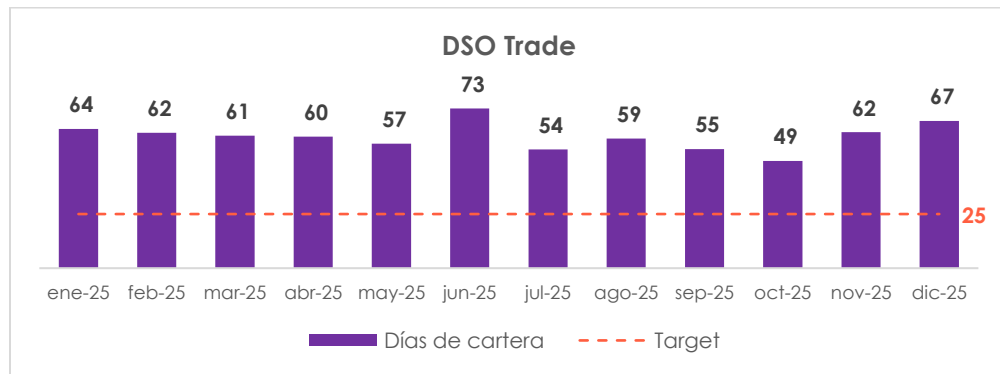
Se observa que el DSO del canal se mantuvo significativamente por encima del objetivo de 180 días, con niveles que oscilaron entre 229 y 275 días en el primer semestre, y aunque se evidenció una leve mejora a partir de junio, cerró el año en 227 días, aún por encima del objetivo.

Es evidente el impacto que tiene en la cartera del canal la crisis del sector salud, promovida principalmente por la situación financiera de las principales EPS del país, fuente de los ingresos de los clientes Pareto del canal.



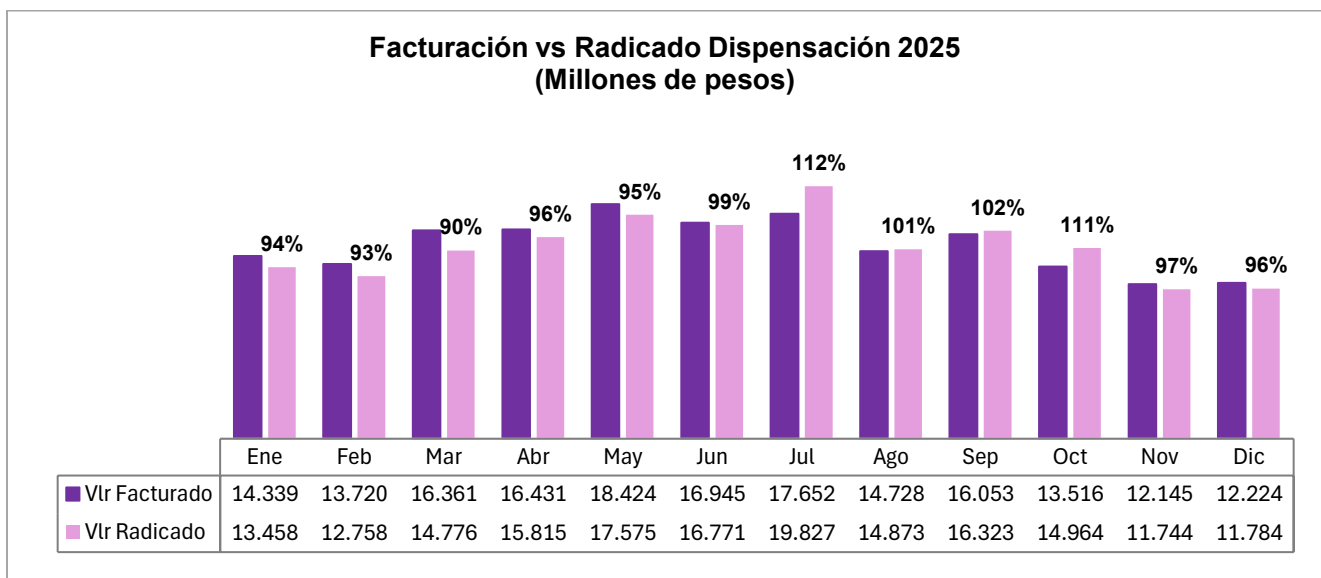
5.8.3. Canal Tradicional

El comportamiento de la cartera del canal esta impactado principalmente por la disminución en los ingresos del canal y la cartera de difícil recaudo en poblaciones sin presencia de ejecutivos comerciales, adicional, muchas empresas asociadas a este canal han cerrado sus negocios y sin oportunidad para recuperar la cartera.



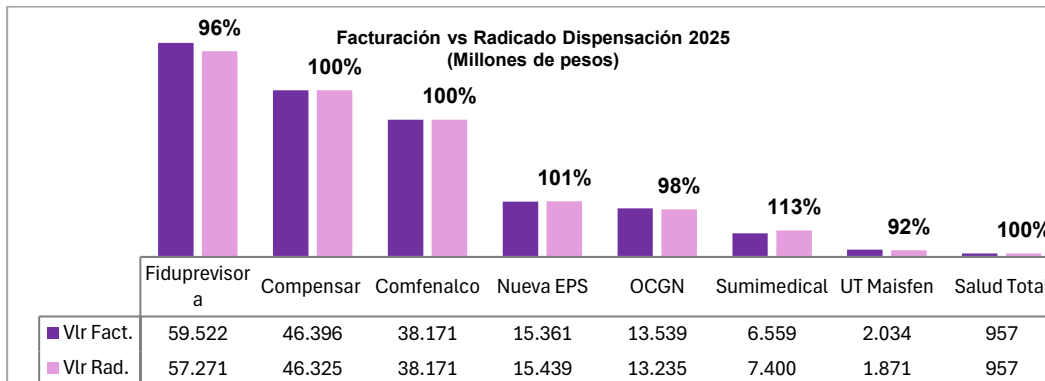
5.9. Facturación

5.9.1. Comportamiento de la facturación vs la radicación Canal Dispensación 2025



Durante el 2025, el canal de dispensación registró un promedio de facturación de \$15.212, con un incremento significativo entre mayo y julio derivado de la entrada del convenio con Nueva EPS.

5.9.2. Comportamiento de la facturación vs la radicación por convenio año 2025



En 2025, el canal de dispensación concentró su mayor volumen de facturación en el contrato evento con Fiduprevisora, seguido por Compensar y Comfenalco.

5.9.3. Logros 2025

- Mejora en el margen bruto de la compañía a través de gestión de los contratos con los clientes actuales y mejores condiciones con la industria farmacéutica.
- Indicadores: Comportamiento de indicadores del proceso de facturación año 2025:

Indicador 1: Devoluciones responsabilidad de Facturación

Indicador 2: Efectividad radicación clientes Dispensación

Indicador 3: Glosas responsabilidad de Facturación

Indicador	Meta	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
1	3%	0.03%	0.74%	0.02%	0.03%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2	90%	98.52%	98.50%	97.72%	94.59%	94.12%	88.35%	96.51%	90.00%	94.00%	97.80%	96.60%	96.57%
3	1%	0.33%	0.96%	0.80%	1.63%	0.16%	0.00%	0.00%	1.77%	2.48%	2.36%	2.12%	0.85%

5.10. Retos 2026

- Adaptación a clientes actuales y continuar esfuerzos para capitalizar nuevas oportunidades que nos permitan asegurar e incrementar los ingresos.
- Mejora en el margen bruto por medio de eficiencias en descuentos financieros por pronto pago y negociaciones especiales con proveedores estratégicos. Por otra parte, foco en clientes con mejor calificación de riesgo y que tengan potencial crecimiento.

- Optimización de gastos a través de generación de estrategias y cultura organizacional que permitan un mejor aprovechamiento de los recursos financieros.
- Adaptación y cumplimiento a nuevas regulaciones emitidas por la DIAN y el Ministerio de Salud y la Superintendencia Nacional de Salud para facturación electrónica y FEV-RIPS.
- Implementación y adaptación del sistema ERP y Medicar, para el cumplimiento de la Circular externa No. 044 de 2025 MIPRES Versión 2.4 reporte para medicamentos financiados con recursos de la UPC y Resolución 1962 de 2025 SIIFA.
- Cumplimiento con los lineamientos de interoperabilidad de datos en salud exigidos por el Gobierno Nacional.

6 Gestión Comercial

6.1 Dispensación

6.1.1. Actividades en general

Durante el 2025, el equipo de Gestión de Procesos y Estándares continuó el entendimiento y evaluación de los diferentes prestadores de servicios de salud con los cuales cuenta con servicios farmacéuticos, logrando así, la consolidación de la prestación de servicios en:

- Comfenalco Valle E.P.S de la Gente
- Compensar E.P.S
- Fiduprevisora- FOMAG
- Salud Total E.P.S
- OCGN
- Nueva E.P.S -Eje Cafetero

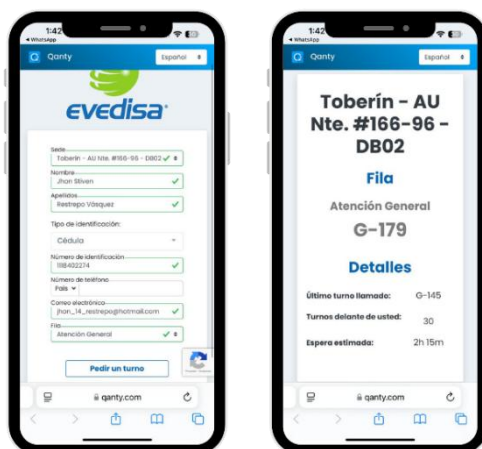
6.1.2. Implementación de estrategias para atención de usuarios

Para el 2025 el canal de dispensación implementa a través de la herramienta de turnos estrategias para mejorar la atención y experiencia de los usuarios.

6.1.2.1. Turno Virtual

Se continua con el modelo de turnos virtuales; el proceso consiste en ingresar a una URL donde se puede escoger el servicio farmacéutico más cercano, tomar un turno y dirigirse a la farmacia cuando

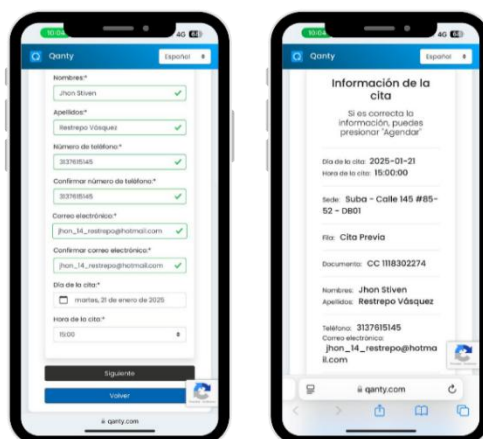
sea el horario de ser atendido, nuestra plataforma le notifica el momento sugerido. Dicho modelo se implementó con el fin de disminuir la afluencia en sala de los servicios farmacéuticos, logrando así, la disminución de tiempos de espera y mayor satisfacción a nuestros usuarios.



El acceso se realiza mediante el link: <https://qanty.com/portals/tickets?c=8lqYpCck4GuXJKm7gKzr>

6.1.2.2. Cita Previa

Se implementa un modelo de cita previa para los pacientes que pueden dirigirse al servicio farmacéutico en un horario establecido, durante el horario de atención del servicio farmacéutico, con un tiempo de 15 minutos para ser atendido por uno de nuestros auxiliares. Dicho modelo nos ha permitido desplazar la demanda a horas de menor concentración, disminuir los tiempos de atención y mejorar la experiencia de usuario.



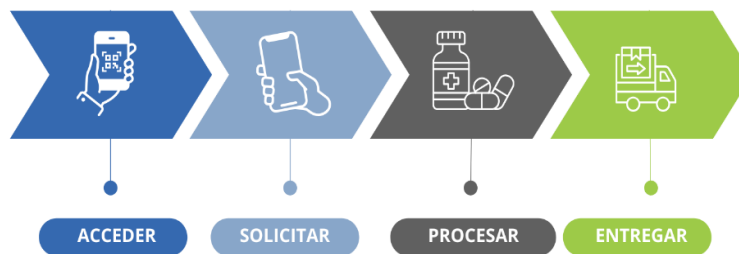
El acceso se realiza mediante el link: <https://qanty.com/portals/appointments?c=8lqYpCck4GuXJKm7gKzr>

Nota: Turno Virtual y Cita Previa están habilitados para los sistemas de turnos operados por Qanty.

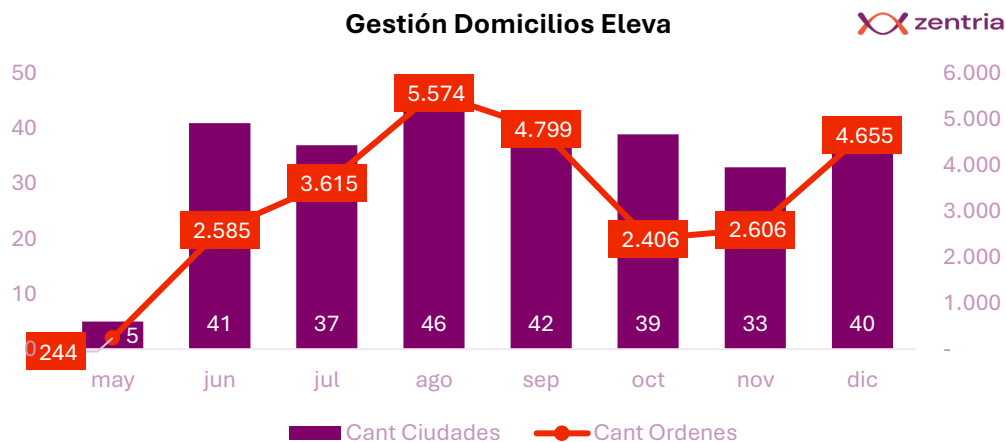
6.1.2.3. Modelo de atención no presencial

En 2025 se continua con el modelo de atención no presencial para los usuarios del convenio Comfenalco, donde se asume el 100% de una población entre 2.500 y 5.000 usuarios vía domicilio, en poblaciones pequeñas y de última milla en las cuales no se cuenta con presencia física de servicios farmacéuticos.

El proceso se ejecuta en 4 pasos: acceso, solicitud, procesamiento y entrega al paciente.



A partir del mes de junio por medio de la empresa Eleva, se envían los domicilios de los medicamentos tanto de pendientes como de PQRs y solicitudes. Este servicio se presta tanto en ciudades principales como en poblaciones pequeñas y entrega de última milla, con una gestión del 86% de entregas efectivas y una cobertura de 83 municipios.



6.1.2.3.1. Plataforma domicilios

En el convenio Compensar, se habilita un canal de acceso para nuestros usuarios que no desean asistir a los servicios farmacéuticos, solicitando los medicamentos a su lugar de domicilio, asumiendo el valor de transporte.

Este modelo nos ha permitido disminuir filas, traslados de mercancía, oportunidad y completitud en la entrega y mejoramiento en la experiencia del usuario.



El acceso se realiza mediante el link: <https://evedisa.funificadas.com/>

A nivel general, el servicio de atención no presencial tuvo un aumento del 91% en despachos de domicilios con respecto al 2024. Con un total general de más de 141 mil despachos en 2025.

CANAL DISPENSACION	2025	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25
OCGN	-												
Comfenalco	24.451	1.812	1.537	1.645	1923	1845	1546	1109	3347	2671	4097	2055	864
Fiduprevisora+OCGN	71.878	2.984	4.233	3.957	4502	8122	5222	7760	7838	7089	7120	5816	7235
Compensar	31.095	2.661	2.380	2.801	2302	2858	2298	3157	3022	2743	3701	1929	1243
Salud total	10.893	1.580	1.894	1.515	2026	1780	650	975	473	0			
Nueva EPS	3.094						398	580	383	1733			
Total general	141.411	9.037	10.044	9.918	10.753	14.605	10.114	13.581	15.063	14.236	14.918	9.800	9.342

6.1.3. Cifras Generales

Para el año 2025 el canal logró ingresos netos por valor de \$174.9 mil millones, con un crecimiento del 36,8% respecto al año 2024..

Se gestionaron 2.700.868 fórmulas con una atención de 1.483.444 usuarios con un nivel de servicio promedio año del 96,46% y una población total asignada de 554.345 usuarios en el mes de diciembre.

Cerramos el año en operación con los convenios de Compensar, Comfenalco Valle, Fiduprevisora y OCGN.

6.1.3.1. Ingresos netos

El primer semestre del 2025 vs 2024 se presentó un crecimiento sostenido desde febrero, pasando de 13.468 a un pico de 18.097 en mayo en los ingresos netos, este aumento corresponde a la definición de todas las estrategias de la operación que permitieron expansión y buen comportamiento durante este primer semestre.

En el segundo semestre se generó un decrecimiento importante, principalmente dado en el mes de septiembre, donde se da la terminación de contrato con el cliente Nueva EPS, mes que estuvo por debajo del correspondiente comparativo del año 2024, la reducción de julio a diciembre representa una baja del 41%.

6.1.3.2. Población

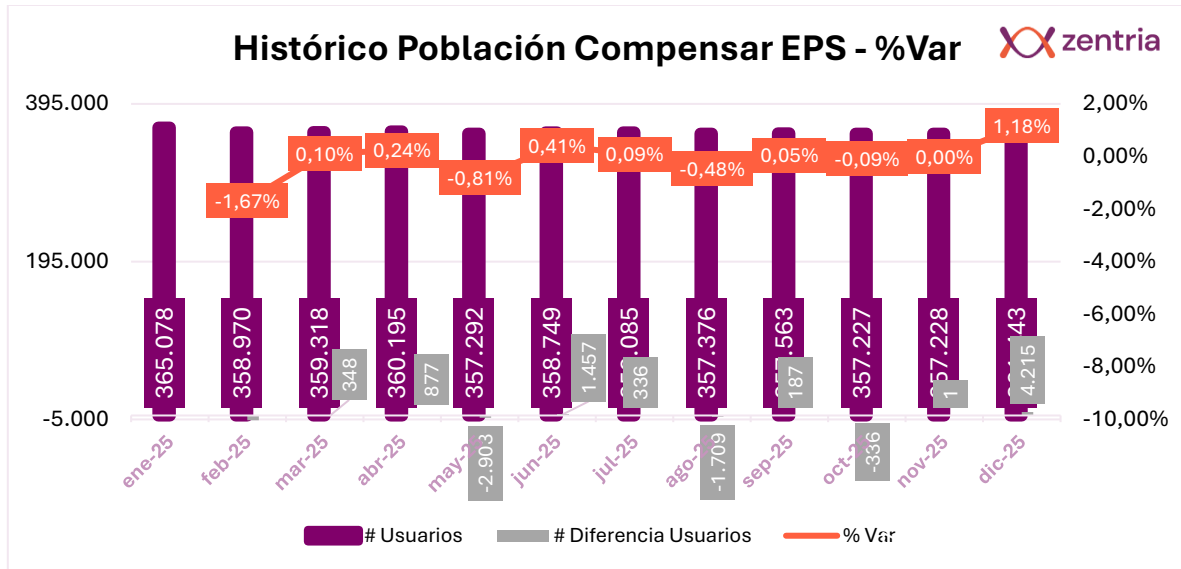
Durante el año 2025 se atendieron 1.483.444 usuarios, en enero inició con 127.679 usuarios atendidos y en diciembre se finalizó con 94.177.

En el mes de marzo empezó la atención del convenio Nueva EPS Eje Cafetero, atendiendo 70.900 usuarios en total, finalizando la atención a inicios del mes de septiembre.



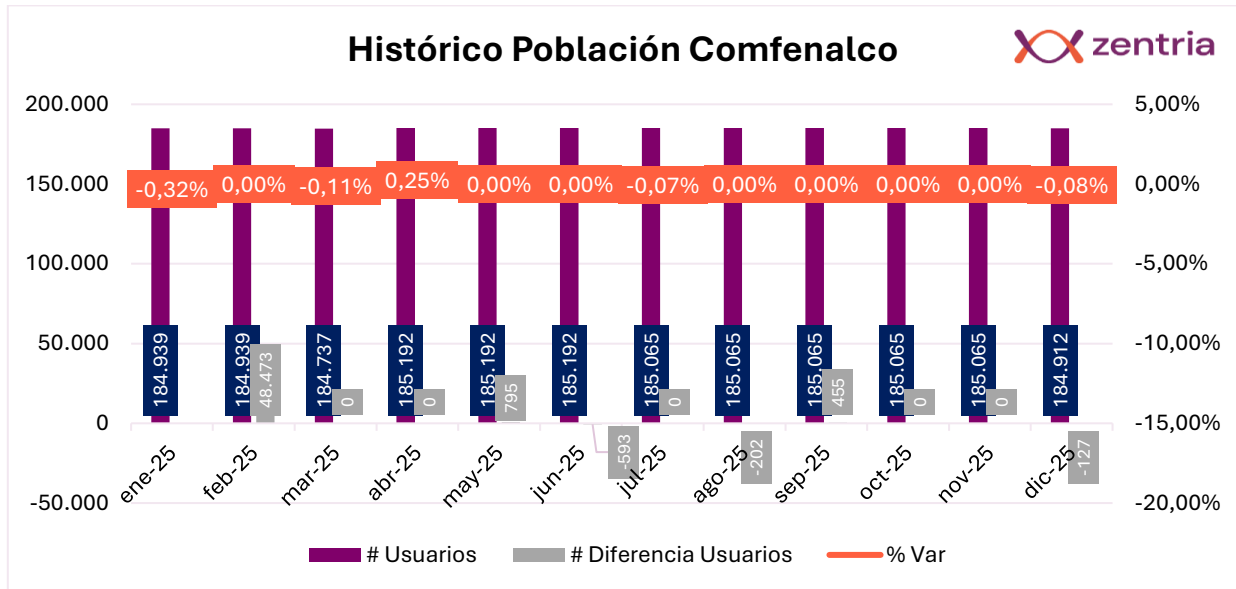
6.1.3.2.1. Compensar

En 2025 el convenio Compensar tuvo una población asignada promedio de 359 mil usuarios por mes. Empezando en enero con 365.078 usuarios y terminando en diciembre con 361.443.



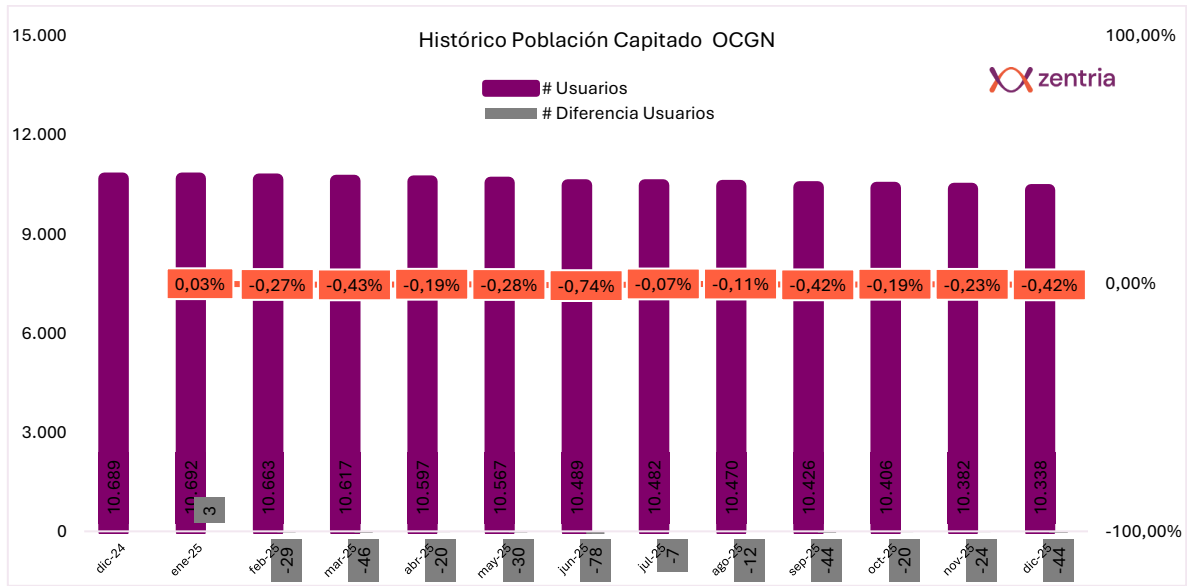
6.1.3.2.2. Comfenalco Valle

Este año Comfenalco Valle promedia una población asignada de 185 mil usuarios por mes.



6.1.3.2.3. Clínica General del Norte- OCGN

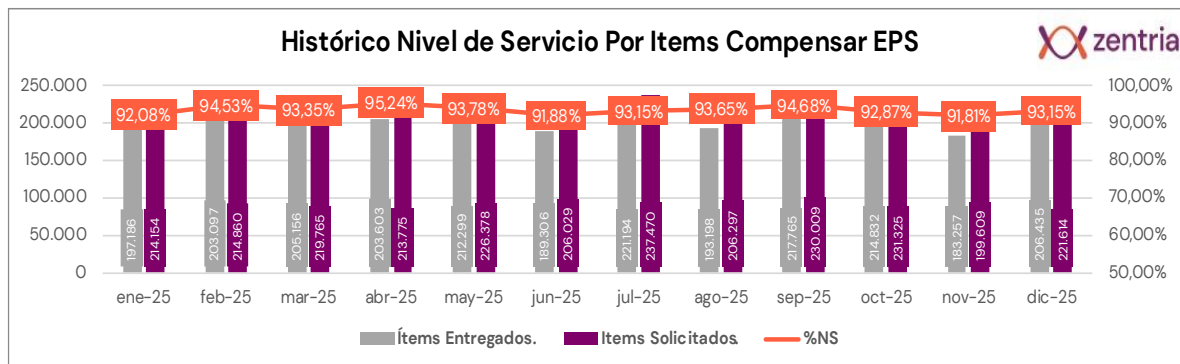
Durante el año 2025 se tiene en promedio una población asignada de 10 mil usuarios por mes, donde 8 mil son atendidos en dispensarios propios y 2 mil son atendidos por medio de un Aliado.



6.1.3.3. Nivel de Servicio

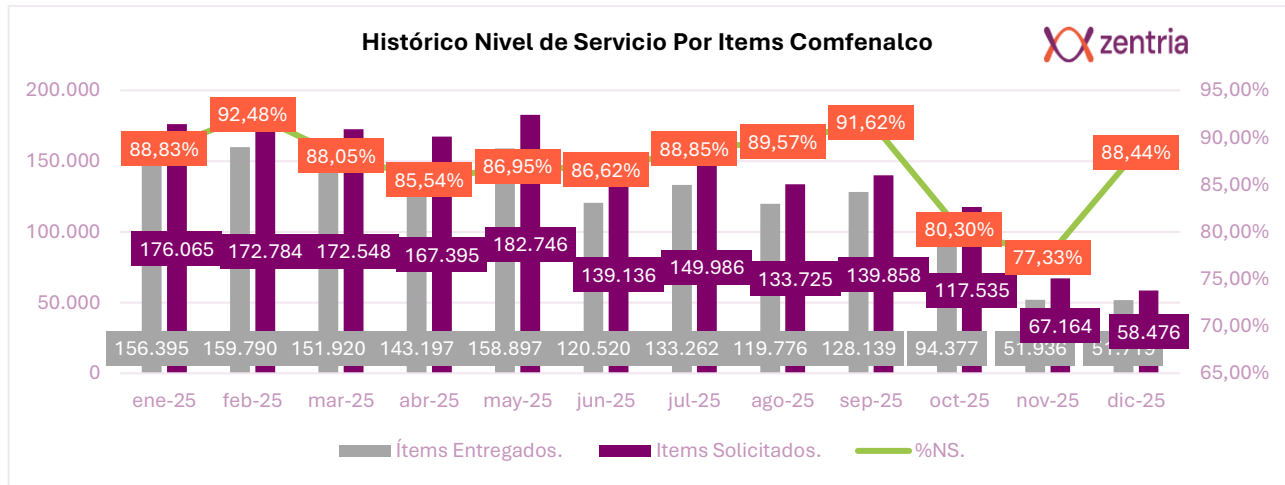
6.1.3.3.1. Compensar E.P.S

En 2025 se tiene un nivel de servicio mensual promedio del 93.36%, con una atención mensual de 99 mil fórmulas promedio.



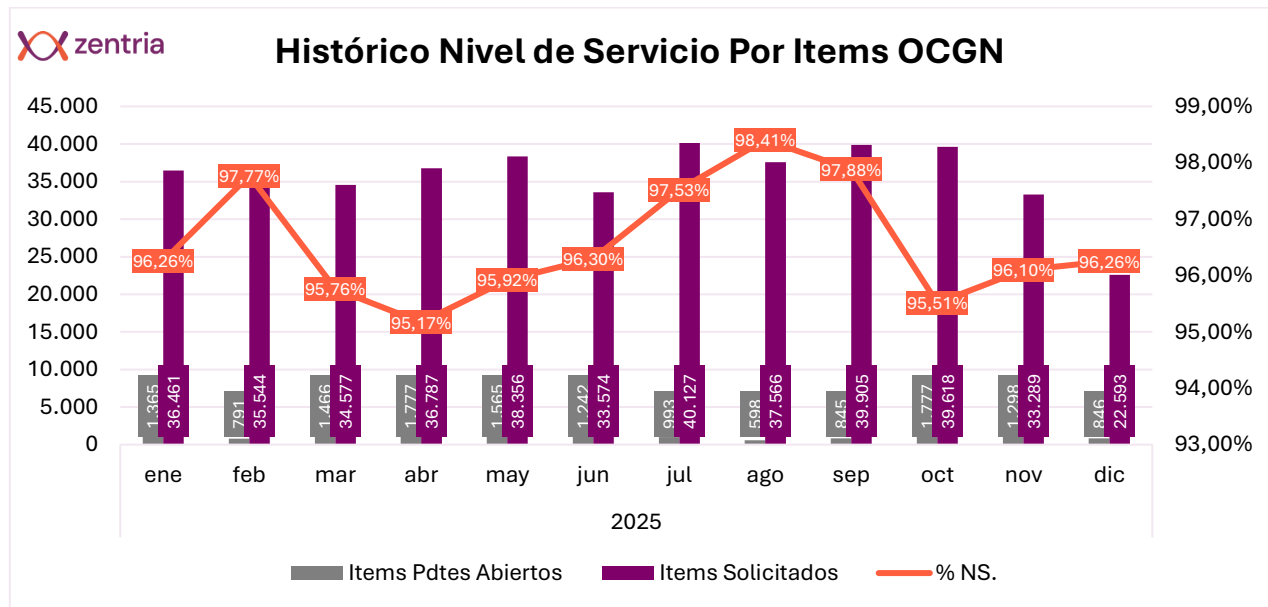
6.1.3.3.2. Comfenalco Valle

Comfenalco presentó un NS promedio del 87.05% mes, atendiendo en promedio 63 mil formulas mes hasta el mes de octubre, ya que en noviembre se cerraron 4 dispensarios.



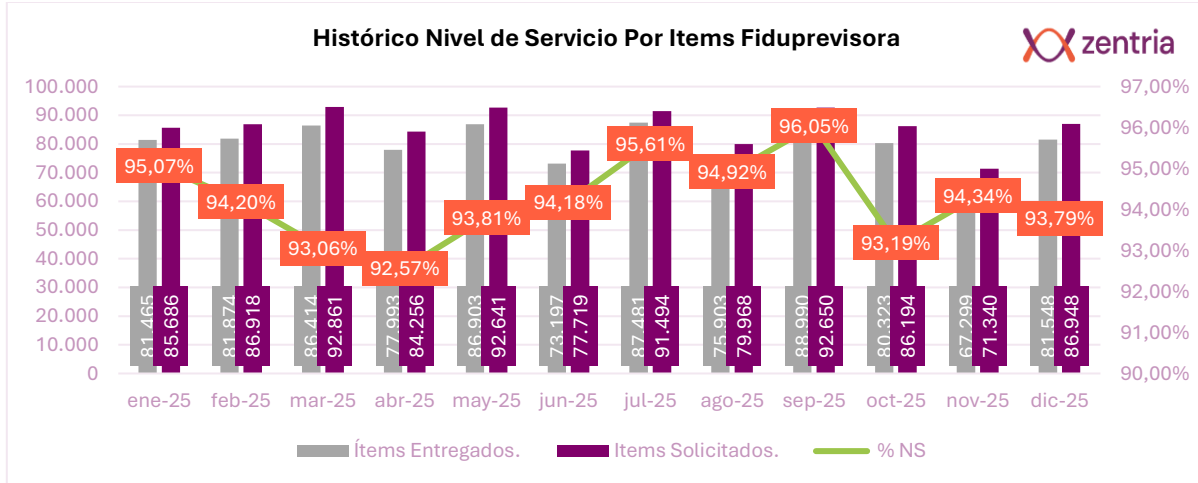
6.1.3.3.3. Clínica General de Norte- OCGN

Durante el año 2025 se mantiene un %NS promedio del 96.6% para OCGN con un promedio de 14.700 fórmulas atendidas por mes.



6.1.3.3.4. Fiduprevisora – FOMAG

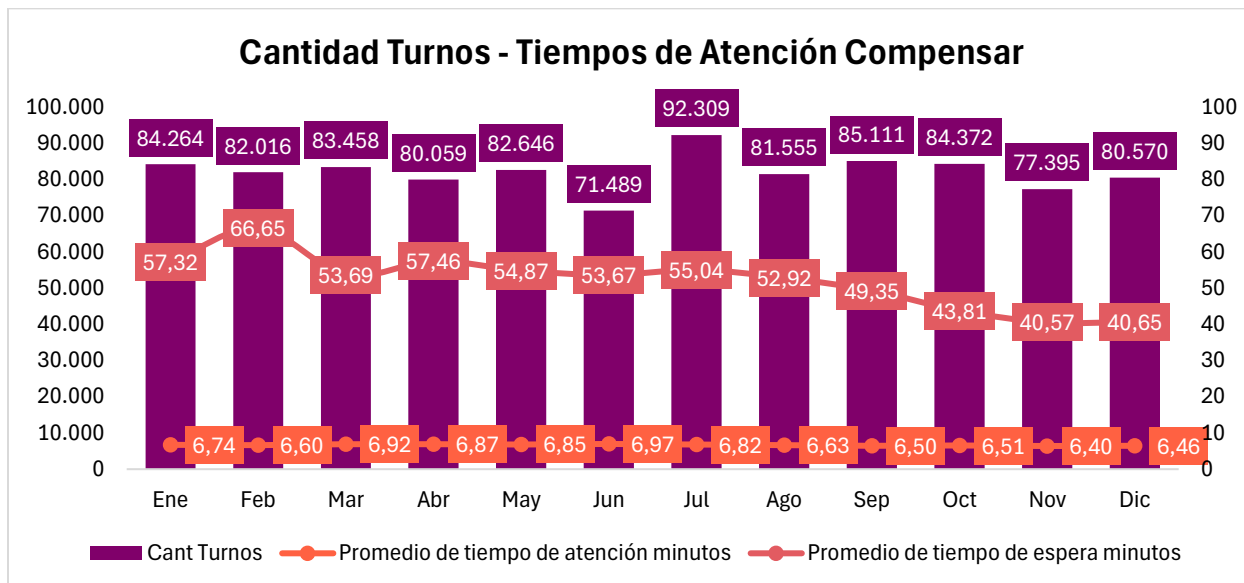
En 2025 el convenio Fiduprevisora tiene un nivel de servicio promedio del 94.23%, con una atención promedio de 39 mil formulas mes.



6.1.3.4. Tiempos en sala

6.1.3.4.1. Compensar

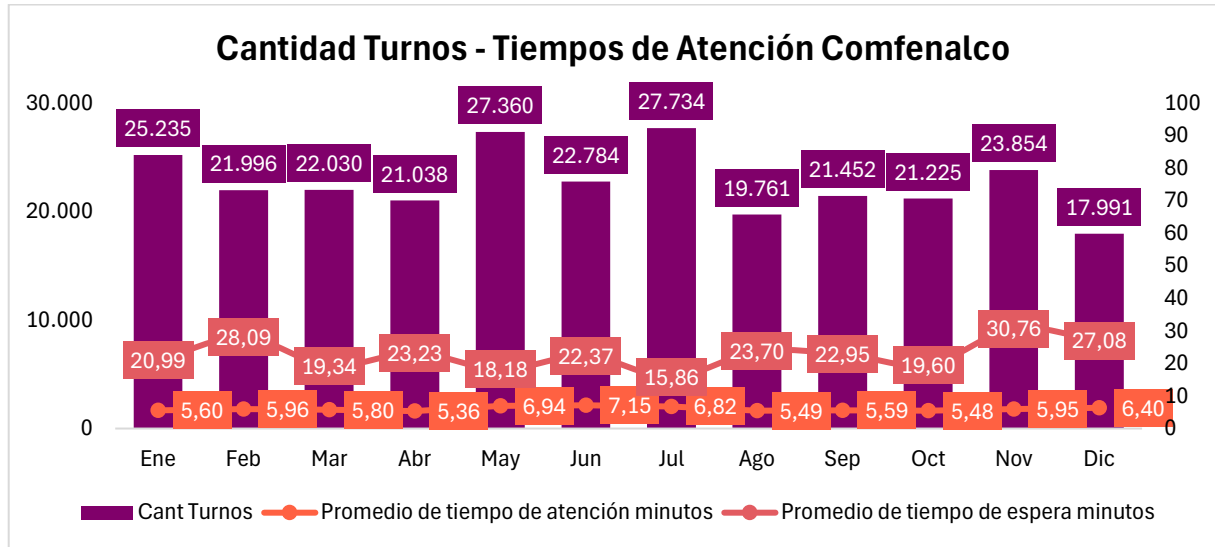
Durante el 2025 se tuvo un tiempo promedio de atención de 6,7 minutos y un promedio de turnos mensuales de 82 mil. En enero se tuvo un tiempo de espera de 57,32 minutos y en diciembre un tiempo de espera de 40,65 minutos, una reducción del 29%.



6.1.3.4.2. Comfenalco

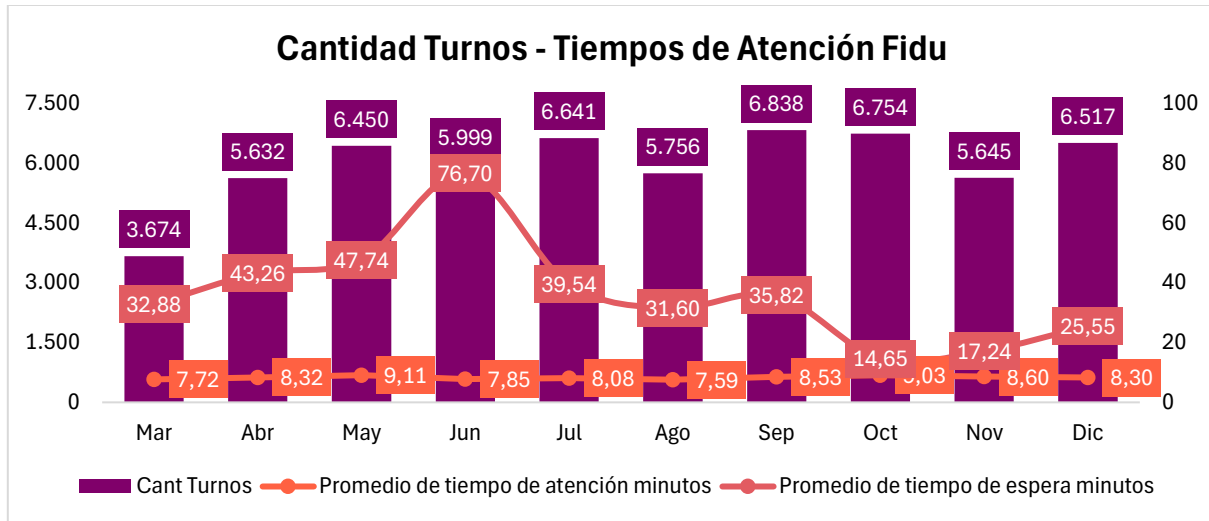
En Comfenalco en 2025 se tuvo un promedio de 22.7 mil turnos mensuales con un promedio de tiempo de atención de 6 minutos y un tiempo de espera de 22,7 minutos.

El mes de enero se inició con un tiempo de espera de 23 minutos y diciembre finalizó con un tiempo de 27 minutos, un aumento del 28%, asociado a la redistribución de usuarios, dado los cierres de dispensario realizados en el último trimestre del año.



6.1.3.4.3. Fiduprevisora

Fiduprevisora empezó en el mes de marzo con un tiempo de espera promedio de 33,9 minutos y en diciembre finalizó con un tiempo de 25,5 minutos. En el año 2025 se tuvo un promedio mensual de 5.900 turnos, con un tiempo de atención promedio de 8,3 minutos.



6.1.3.5. Indicadores de Farmacovigilancia

EVEDISA dispone de un Modelo de Gestión Farmacoterapéutica que tiene como objetivo acompañar de manera continua a todos sus clientes, mediante la generación de informes y aplicación de estrategias de intervención que con lleven al uso racional de los medicamentos contratados y consumidos a nivel ambulatorio por parte de usuarios atendidos.

En el año 2024 se realizó contrato con OMNIVIDA S.A.S, para realizar de manera conjunta análisis de riesgo, adherencia y en general el monitoreo de los convenios actuales, a través del uso de herramientas de gestión, algoritmos de identificación de ineficiencias y gestión de persistencia para poblaciones crónicas de alta prevalencia que permitan aportar al programa de farmacovigilancia.

Tipos de Ineficiencias

- **Ineficiencias Administrativas**

Nos permite identificar en el proceso entrega de medicamentos (entregas dobles, entregas no autorizadas, pacientes fallecidos, inconsistencia en la reclamación y pertinencia del medicamento).

- **Ineficiencias farmacológicas**

Nos permiten identificar riesgos relacionados con los medicamentos (duplicidades, sobredosificaciones, interacciones medicamentosas, ajustes de dosis en insuficiencia renal y hepática, medicamentos teratogénicos, contraindicados por pediatría, contraindicados por geriatría y contraindicados por patología).

6.1.4. Clientes

6.1.4.1. Proyección Clientes nuevos 2026

6.1.4.1.1. SANITAS

En 2026 se realiza licitación para la atención del convenio Sanitas a nivel nacional, con una población de 1.370.000 usuarios ubicados en los departamentos de Cundinamarca, Valle del Cauca, Antioquia, Tolima y Atlántico con un modelo de atención presencial, domicilio y por medio de aliados

Se proyecta la apertura de 40 dispensarios para la atención de 596 mil formulas mensuales.

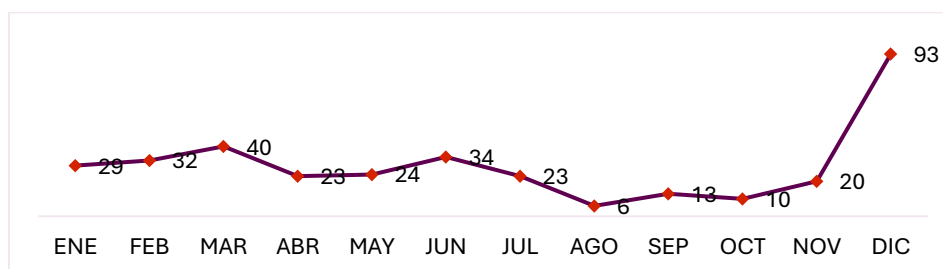
6.1.5. Gestión de PQR's

El año 2025 representó un punto de inflexión en la gestión de la experiencia del usuario y el manejo de PQRS para EVE Distribuciones S.A.S. Si bien el año 2024 fue un periodo sólido, enfocado en el fortalecimiento de relaciones institucionales y mesas de trabajo con EPS, grupos de vigilancia, entes de control y organizaciones sindicales —lo que permitió adquirir madurez y experticia operativa—, el 2025 se consolidó como el año del descubrimiento y la evolución del modelo.

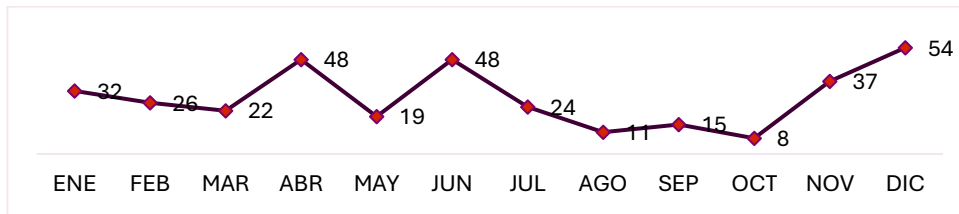
Durante 2025 se mantuvo la disciplina operativa y el cumplimiento normativo establecido, incorporando la priorización de los casos de acuerdo con la Circular 2023151000000010-5 de 2023, que define los tiempos máximos de respuesta según nivel de riesgo:

- Riesgo simple: hasta 72 horas calendario.
- Riesgo priorizado: hasta 48 horas calendario.
- Riesgo vital: hasta 24 horas calendario.

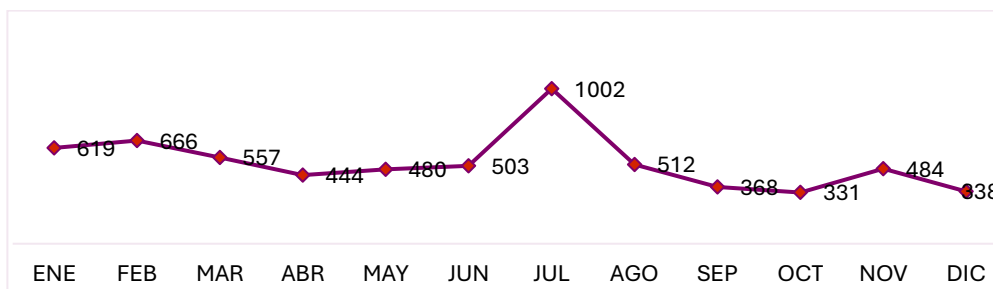
Comportamiento mensual N° PQR'S FOMAG 2025



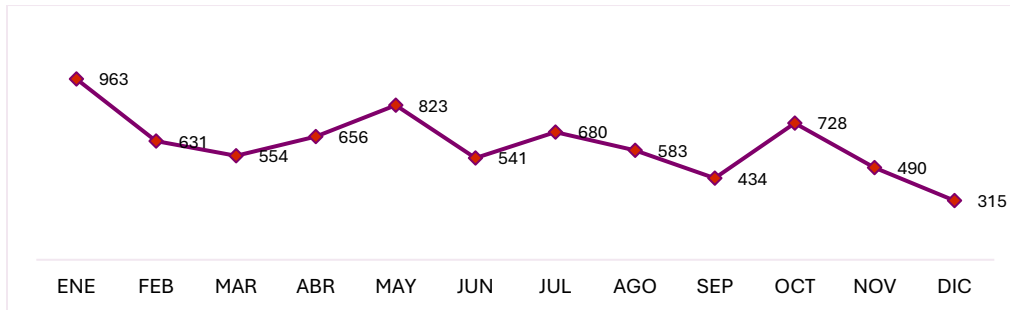
Comportamiento mensual N° PQR'S PUERTOS 2025



Comportamiento mensual N° PQR'S COMPENSAR 2025



Comportamiento mensual N° PQR'S COMFENALCO 2025



Este marco permitió no solo garantizar el cumplimiento regulatorio, sino también fortalecer el control y seguimiento de los casos, aun en contextos complejos derivados de factores externos como desabastecimientos de la industria y situaciones de orden público.

No obstante, el mayor avance del año estuvo en la evolución del enfoque: pasar de un modelo centrado en la contención de PQRS a uno orientado a la anticipación. Las PQRS no se generan por la ausencia de canales, sino por fallas operativas; por ello, en 2025 se trabajó en identificar riesgos antes de su materialización, entendiendo patrones de recurrencia y actuando sobre la causa raíz.

Como resultado de este análisis, se diseñó e implementó el Programa VIP, orientado a usuarios frecuentes o recurrentes en la radicación de PQRS o casos jurídicos. Este programa contempla:

- Identificación temprana de usuarios críticos.
- Contacto personalizado y seguimiento continuo.
- Validación y proyección de entregas.
- Dispensación informada y comunicación clara.
- Articulación con las áreas de compras y abastecimiento para anticipar riesgos en usuarios crónicos, de alto costo o agudos.

Este modelo permitió mejorar la trazabilidad, reducir reprocesos operativos y proteger los indicadores de experiencia, generando una gestión más eficiente y sostenible para la operación.

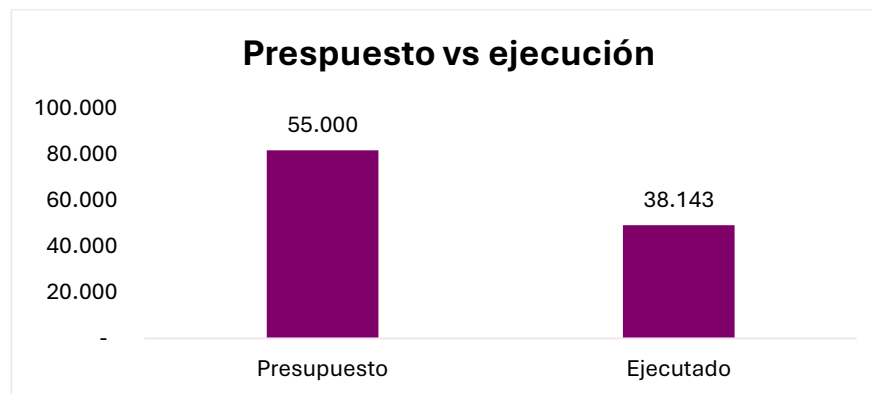
Durante el año se mantuvo una retroalimentación permanente con las EPS, así como comités semanales y mensuales de seguimiento, que permitieron control, alineación y mejora continua tanto en PQRS como en casos jurídicos.

En conclusión, mientras 2024 sentó las bases relacionales y técnicas, el 2025 consolidó un modelo de gestión anticipativa, centrada en el usuario, con impacto real en la eficiencia operativa y preparada para los retos futuros.

6.2 Distribución Institucional

6.2.1. Resultados 2025

Cumplimiento del 69% del presupuesto del año



El comportamiento de ventas de Evedisa en 2025 vs 2024 arroja un decrecimiento del 23%

6.2.2 Causas del resultado

- En la venta intercompany hay un decrecimiento vs 2024 de un 55%, esto se debe principalmente a temas de cartera y asignación de cupo por debajo del valor presupuestado, adicional se tuvieron dificultades en abastecimiento con algunos proveedores de medicamentos.

- En las cuentas del cliente externo, se obtuvo un crecimiento en ventas del 2%. Las cuentas donde obtuvimos mayor crecimiento fueron: Operadores Logísticos: Pharmasan (+196%), Medivalle (+85%), Genhospi(+68%), y en IPS: Am Medical (+368%), Diodiagnostico (+233%), Compañía Operadora Clínica (+17%), Hospital San Jorge (+10%), Ese Hospital General De Medellín (+1180%). Estos crecimientos se deben a que se logró tener abastecimiento continuo con algunos proveedores como Pfizer, Takeda, Baxter, Aztracenecca, esto permite construir negocios a largo plazo y tomar importancia en los clientes para estar presente en la programación de pagos.
- Sigue siendo un reto el tema de flujo de caja en nuestros clientes, y nuestro hacia los proveedores, debido a esto hay negocios que no se logran sostener y se pierden.
- Se crearon 27 clientes nuevos en Evedisa en el año 2025 lo que representó una facturación de \$730 mm.

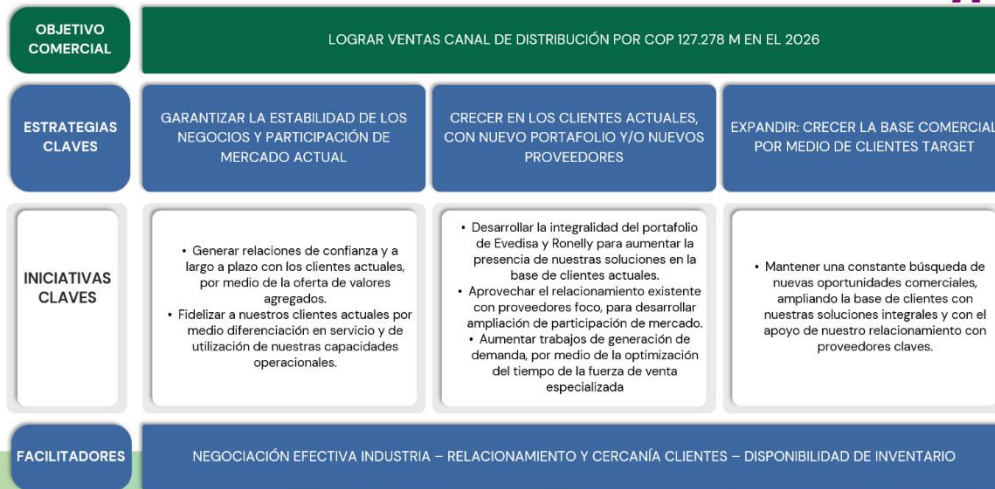
6.2.3 Hitos del desarrollo comercial del 2025

HITOS DESARROLLO COMERCIAL PLANTEADOS EN Q1



6.2.4 Estrategias 2026

MARCO ESTRATEGICO 2026



KEY SUCCESS FACTORS



Compras	Ventas	Operaciones	Financiera
Competitividad: - Disminuir diferencia en precios vs competencia	Ejecución y seguimiento del plan de mercadeo	Garantizar cumplimiento en el plan de abastecimiento	Mejorar tiempos de respuesta: - Creación de clientes - Aprobación de despachos - Generación condiciones financieras
Garantizar ingreso vía notas comerciales y creación de dinámicas comerciales vía industria	Ejecutar plan táctico comercial	Garantizar nivel de servicio para clientes Pareto	Garantizar acuerdos de liberación y despacho máximo día 5 del mes (Proveedores Pareto)
Garantizar acuerdos de liberación y despacho máximo día 5 del mes (Proveedores Pareto)	Ejecutar estrategia de recaudo y cartera sana	Balaceo de los centros de distribución (reposición automática forecast de consumo)	Seguimiento a recolección de notas y descuentos
Comunicación constante con los laboratorios, negocios de oportunidad	Viabilizar estrategias de factoring y confirming	Generar eficiencias en negociación de fletes	Traslado de descuentos estructurales a precio de venta
Creación portafolio maestra de distribución	Maximizar venta de portafolio foco (Mayor margen)	Creación portafolio maestra de distribución	
Compromiso y efectividad en los espacios de construcción colectiva			



Palancas de crecimiento:

- Creación de nuevos clientes: IPS de primer y segundo nivel.
- Alianzas con proveedores de medicamentos.
- Planes de pago para clientes.
- Recuperación de clientes perdidos.
- Cobertura operacional en principales regiones del país.
- Fuerza de venta especializada.
- Portafolio completo y especializado.
- Alianzas estratégicas con proveedores (Ronelly).

6.2.5 Retos 2026

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

6.3 Tradicional**6.3.1. Desempeño 2025**

Durante 2025 se fortaleció la estrategia comercial con dos prioridades: captación de nuevos clientes y consolidación de relaciones con clientes recurrentes. Para garantizar disponibilidad de inventario alineado con la demanda por zona, se implementó un esquema de coordinación permanente con Abastecimiento mediante la construcción del forecast colaborativo, y con Compras a través de espacios estructurados de negociación con proveedores.

Estas acciones permitieron mantener la continuidad de ventas mes a mes. Adicionalmente, se logró una mejora sostenida del margen frontal, impulsada por una revisión continua de precios competitivos orientados a ganar participación en las zonas donde operamos.

6.3.2. Cifras generales

Para el año 2025 el canal presenta un decrecimiento del -37,65%, con una venta año de \$5.484 millones vs \$8.796 millones ejecutados en el 2024.

Pese a la cifra se trabajó de manera ardua en mantener el margen frontal en dos dígitos logran un

promedio del 16,50% año, mostrando un crecimiento del 13,01% vs el 2024 (14,60%).

Indicador	2024	2025	Variación %
Ventas	8.796	5.051	-42,6%
Impactos (prom. mensual)	448	309	-31,03%
Drop Size (prom. mensual)	1,7	0,6	-64,71%
Margen Front	14,60%	16,50%	13,01%

Causas del resultado:

- Ruptura de la relación comercial con laboratorios Pareto.
- Falta de asignación de cupo en las compras con los proveedores para el canal comercial.
- Rupturas de inventario en las líneas de mayor participación por causa del flujo de la cartera.
- Disminución de actividades comerciales como lo son las teleferias, descuentos, actividades de mercadeo y trademaking.
- Disminución de clientes impactados mes a mes.
- Baja ejecución comercial.
- Decrecimiento en el Drop size.

6.6.3. Clientes

Para el año 2025 el canal Tradicional presentó un crecimiento del 3 % en el número de clientes mostrando un incremento de 61 clientes con relación a los 1.967 clientes con los que iniciamos el mismo año.

Regional	Clientes 2024 Inicio Año	Clientes 2025 Cierre Año	%Var
Regional Centro	851	940	10 %
Regional Gerencia	39	12	-69 %

Regional Occidente	455	385	-15 %
Regional Sur	622	691	11 %
Total	1967	2028	3 %

Causas del resultado:

- Cierre de zonas donde la composición de los clientes pertenece a mayoristas y subdistribuidores (Boyacá, Caquetá, Cundinamarca, Antioquia y Santander).
- Exploración de nuevas poblaciones dentro de la zona del eje cafetero y norte del valle para la captación de clientes nuevos.
- Controles periódicos a la ejecución de los objetivos establecidos.

6.3.4. Estrategias 2026

- Desarrollo de nuevas categorías dentro del portafolio actual del canal (Derma, Fito terapéuticos, Línea naturista).
- Continua: Recuperación de la relación comercial con los proveedores Pareto.
- Continua: Mayor control y seguimiento a los pagos de los proveedores que afecten directamente al canal.
- Continua: Consolidación de la presencia de Evedisa en el eje cafetero, Huila, Tolima y Norte del valle a través de dinámicas de trademarketing apalancadas por el apoyo de los proveedores.
- Continua: Unificación de zonas logrando mantener la cobertura y alcance en donde tenemos presencia actualmente, de esta manera garantizamos el desarrollo comercial y reducimos gastos de personal.

7. Resultados Indicadores Operacionales

- Nivel de Servicio-Fill Rate

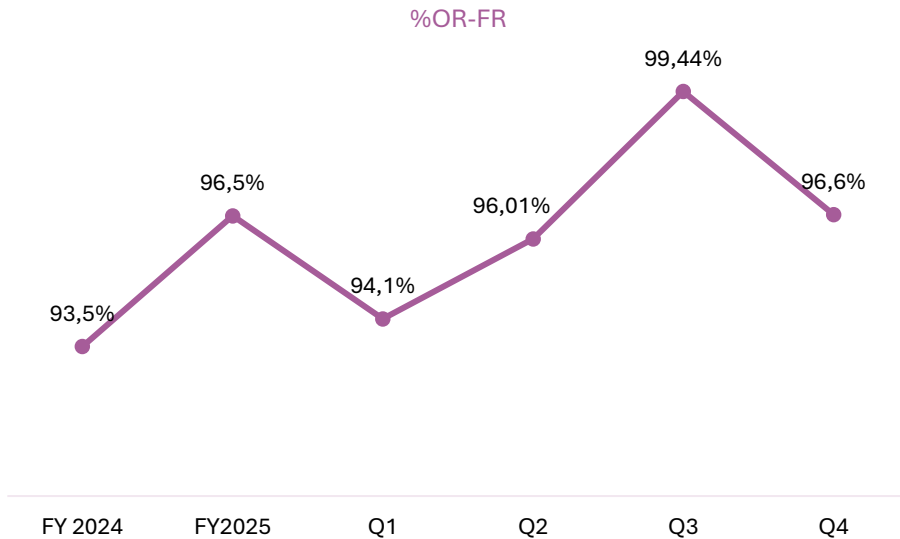


El nivel de servicio FR durante el año 2025 tuvo un decrecimiento del 0,42% en comparación al cierre 2024.

Este indicador durante el año 2025 esta impactado por:

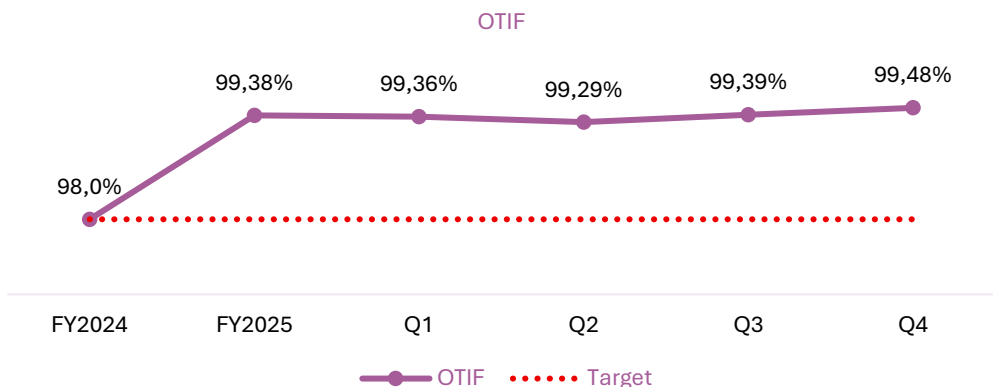
1. Niveles de servicio de la industria inestables en la disponibilidad de productos, ocasionado aun por el agotamiento de algunas moléculas.
2. Disponibilidad de los laboratorios en el momento de la compra, por capital de trabajo en Evedisa.

- **Nivel de Servicio-Order Fill Rate**



El indicador de ordenes completas tuvo un aumento del 3,21% en comparación al 2024, presentando una mejora al desempeño del nivel de servicio, logrando llegar al objetivo del 94% para el 2025. El nivel de servicio de la industria inestable en la disponibilidad de algunas moléculas fue el factor que más impactó el desempeño de este indicador, afectando principalmente canales Instituciones que son los medidos por Ordenes atendidas completas. Igualmente, la disponibilidad por restricciones en el capital de trabajo en el momento de la compra dificultó la disponibilidad de los productos.

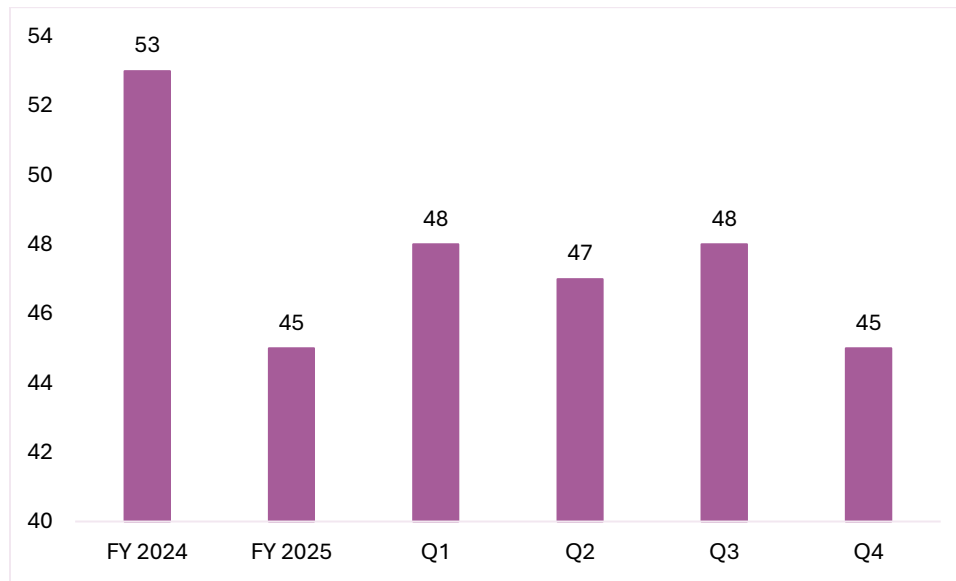
- **OTIF (On time- In Full)**



El OTIF mide el porcentaje de cumplimiento de pedidos entregados a tiempo y completos, en función de entregas perfectas en cantidad, producto correcto, documentación y lead time pactado.

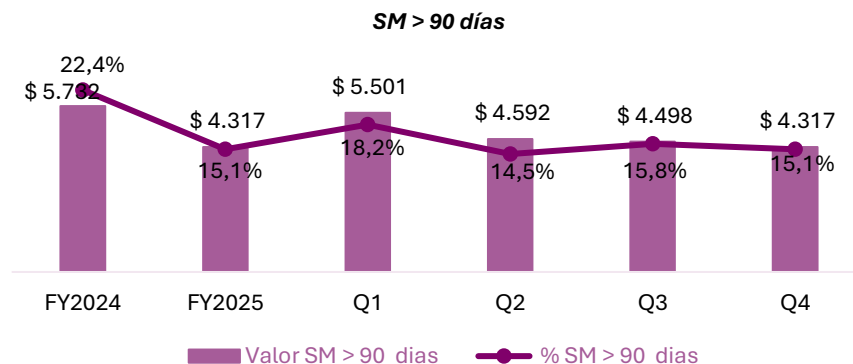
Este indicador mide la eficiencia de los centros de distribución y no presenta afectaciones de suministro o completitud del inventario. Durante el año 2025 se logra estabilizar el indicador en 99,38%, acorde al objetivo planteado para el año, logrando un indicador solido en donde refleja una operación logística confiable.

- Turn Over



La rotación del inventario se llevó a la meta propuesta, aunque se presentaron variaciones importantes en la demanda y en los inventarios por el ingreso y salida de algunos convenios de dispensación, especialmente en el Q3 con la reducción del convenio de Comfenalco.

- Slow Movers



Durante el 2025 se logra cerrar con un 16% de participación del inventario de lento movimiento (Cobertura mayor a 90 días), disminuyendo la base de finalización del 2024 (LM=22%). Este objetivo se

logra gracias a un proceso de revisión quincenal donde se buscó optimizar y reducir el portafolio de lento movimiento y alta variabilidad de la demanda, con el fin de aliviar el flujo de caja de la organización.

8. Informe especial

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

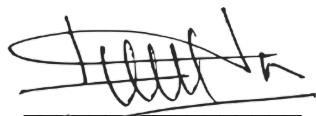
- Durante este año las empresas del grupo realizaron operaciones entre éstas y sus accionistas, las cuales han sido realizadas en términos de mercado, sin violaciones a las políticas organizacionales o legales.
- Las operaciones realizadas se hicieron en el mejor interés de cada una de las Compañías, y procurando su realización en condiciones de mercado competitivas y protegiendo el equilibrio contractual entre las partes.
- Las decisiones y operaciones realizadas por las Compañías y el Grupo Empresarial fueron tomadas en beneficio del Grupo y el mejor interés de la Compañía; han sido debidamente autorizadas por el órgano competente y debidamente formalizadas.
- Las operaciones de la compañía con empresas del grupo y sus accionistas se ajustan a la normatividad vigente, Códigos y Políticas internas aplicables y se encuentran debidamente reflejadas en los estados financieros de 2025.

31 de diciembre de 2025		Compañías subsidiarias	Compañías vinculadas
Estado de situación financiera	Nota		
Activos:			
Cuentas por cobrar	17	\$ 118.670	55.453.146
Préstamos		\$ -	11.813.952
Intereses prestamos		\$ -	1.690.892
		\$ 118.670	68.957.990
Pasivos:			
Cuentas por pagar	29	\$ 3.639.982	93.914
Intereses prestamos	26	\$ 834.184	-
		\$ 4.474.166	93.914
Estado de resultados integral			
Ingresos:			
Operacionales	7	\$ 919.184	20.191.464
Intereses préstamos		\$ -	1.112.414
		\$ 919.184	21.303.878
Egresos:			
Compra de mercancía		\$ 2.385.385	40.961
Gastos financieros	12	\$ 913.077	913.077
		\$ 3.298.462	954.038

9. Información adicional

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

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



Luis Felipe Cardona
Representante Legal