INFORME DE GESTION DEL GERENTE

TOP DENTIST SAS

AÑO 2025

En cumplimiento de los Estatutos de la Empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el año 2025. Durante este año, TOP DENTIST S.A.S. alcanzó una transformación significativa en su desempeño financiero y operativo, consolidando su operación y logrando resultados positivos después de un periodo inicial de estabilización.

Dentro de los principales logros a resaltar, los cuales hacen el resumen de la transformación y estabilización de la compañía, son:

- Presentamos un crecimiento en los ingresos operaciones del 99.5%.
- Cerramos el año con una generación de utilidad neta por $202 millones de pesos.
- Logramos una reducción en los pasivos del 61%.
- Un incremento del patrimonio en 62%

Estos resultados nos muestran un fortalecimiento de la liquidez y la estructura financiera, mostrando que la compañía para por una etapa de rentabilidad, estabilidad financiera y se proyecta hacia un crecimiento sostenible en el tiempo.

Dentro de la gestión gerencial y administrativa, podemos referenciar que su enfoque estuvo determinado sobre tres ejes fundamentales como fue el crecimiento comercial, mediante la captación de pacientes a nivel nacional e internacional; en especial estos últimos, donde a través de permanentes visitas por parte del Dr. Ivan Moreno a los estados unidos, se logró visitar varios pacientes y concretarlos para que hicieran su tratamiento en Colombia.

El segundo eje fundamental fue lograr una mayor eficiencia operativa, logrando un mayor control de costos y una optimización de los gastos administrativos; Por último, tenemos el eje financiero, donde se logró el fortalecimiento gracias al crecimiento de los ingresos, la disminución de algunos pasivos y el tener mayor liquidez.

Powered by CamScanner

Gracias a una gestión realizada en equipo, donde nos enfocamos en una consolidación comercial a través de las redes sociales, contacto directo con cada uno de los pacientes, incentivos en los tratamientos con descuentos especiales; se logró para el año 2025 alcanzar unas ventas de $1.583.857.451, las cuales comparadas con las del año 2024 de $793.716.750 nos dan una variación positiva del 99.5%.

Este incremento claramente significativo, no es otra cosa que una activación en la demanda de la variedad de servicios y tratamientos ofrecidos por la clínica; así como el incremento de la productividad en la realización de los tratamientos y finalización de estos.

Otro resultado que es muy importante resaltar y por el cual permite que la compañía se estabilice y se logre alejar de los riesgos frente a la super salud, de verse en insolvencia o incumplimiento de las condiciones de habilitación financiera; es el hecho que para el año 2025 lo logro una utilidad neta de $202.167.783, dándole la vuelta a la perdida presentada en el 2024 de $-82.273.215, y dando un margen neto de 12.8%; resultando así, una generación de valor para los accionistas y una recuperación total de la operación.

Dentro de la estructura financiera de la compañía para este 2025, podemos destacar los siguiente:

- Activos: Se cerró con un incremento del 9.8% para un total de $621.780.984
- Pasivos: Se dio una notable disminución del 61% versus el 2024, cerrando en $93.243.116
- Patrimonio: De igual forma se logró incrementar este en un 62% y lograr cerrar el 2025 en $528.537.868

En resumen, podemos decir que para el 2025 logramos disminuir el nivel de endeudamiento en un -15%; logramos una solidez patrimonial y una mejora significativa en la liquidez.

En cuanto a la gestión operativa, fue un factor fundamental para logar estos resultados positivos en el año 2025; comenzamos por resaltar que se presento una eficiencia en el uso de los recursos, se logró un mejor control de los gastos y una optimización en los procesos operativos; todo esto se ve reflejado en una disminución de los gastos administrativos en el 12% y un incremento en el margen bruto del 49.6%; resultados que permitieron que se hiciera una inversión en equipos médicos por más de $50 millones, se reforzara la capacidad instalada y se diera una mejora en loa procesos clínicos y administrativos.

Powered by CamScanner

Situación Financiera y Sostenibilidad

Después de analizar los estados financiaros de la compañía y entender los cambios significativos que hemos tenido entre los años 2024 y 2025, podemos concluir los siguientes aspectos positivos:

- La compañía presenta un flujo de caja positivo.
- Muestra alta liquidez
- Tiene un bajo apalancamiento financiero
- La utilidad presentada para el 2025, le permitirá compensar las perdidas acumuladas desde el 2023.

Existen algunos factores que deben ser monitoreados y que pueden determinarse de riego bajo- controlado; sin embargo, aún asi deben ser consideradas y supervisadas constantemente para no llevarse sorpresas, como son el incremento en los gastos no operacionales (comisiones y otros), la alta participación de las cuentas por cobrar y anticipos por parte de los pacientes.

Conclusión Gerencial

El análisis integral del desempeño de **TOP DENTIST S.A.S.** durante el año 2025 evidencia una evolución favorable en sus principales indicadores financieros, operativos y comerciales, confirmando la transición exitosa desde su etapa de puesta en marcha hacia un modelo de operación consolidado.

La compañía ha logrado un crecimiento sostenido en ingresos, acompañado de una mejora progresiva en la rentabilidad, lo cual refleja una adecuada estructuración de su oferta de servicios, una demanda creciente y una gestión eficiente de los recursos. No obstante, el análisis también permite identificar oportunidades claras de optimización, especialmente en la gestión de costos financieros y en la administración de la cartera, aspectos que impactan directamente la liquidez y el margen neto.

Desde la perspectiva operativa, se evidencia un potencial significativo de mejora en la productividad por especialista y en la rentabilidad por servicio, lo que sugiere la necesidad de profundizar en esquemas de gestión basados en indicadores, con el fin de maximizar la eficiencia de cada unidad odontológica y optimizar el ticket promedio.

En cuanto a la estrategia de crecimiento, la organización se encuentra en una posición favorable para evaluar la restructuración en la prestación de los servicios a través de nuevos profesionales, que traigan nuevos pacientes a la clínica y que tengan la responsabilidad al 100% sobre los tratamientos de inicio a fin, siempre con la supervisión del Dr. Ivan Moreno. Sin embargo, este crecimiento deberá estar

Powered by CamScanner

soportado en análisis rigurosos de rentabilidad y capacidad operativa, garantizando la sostenibilidad del modelo de negocio.

De acuerdo con lo establecido en la Ley 222 de 1995 copia de este informe de Gestión fue entregado oportunamente a la Revisoría Fiscal para que en su dictamen informe sobre su concordancia con los Estados Financieros.

La Gerencia General agradece muy sinceramente a los ejecutivos, empleados y proveedores en general, el apoyo y la dedicación que nos brindan en cada momento, para el logro de los resultados que hoy estamos presentando

Cordialmente,

Juan Manuel Moreno R.
Gerente General

Powered by CamScanner