DOCUMENTO – DIAGNOSTICO FINANCIERO ENTRE OCT - 2022 A OCT - 2023

ORDEN DE COMPRA No. 23000057 OS 00002

Fecha de la Orden: 24-Noviembre-23

Fecha de Entrega: 25-Diciembre-23

SERVICIO ASESORÍA TÉCNICA

Gasto 511035.05

- **Diagnostico financiero de la Caja de Compensación familiar del Huila para el periodo comprendido entre octubre de 2022 a octubre de 2023.**
- **Proyección de escenarios, definición de estrategias, acciones que permitan a la Confamiliarhuila resolver la problemática financiera y continuar con el cumplimiento de su objeto social.**

CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR DE HUILA

NIT: 891.180.008-2

Mg. OSCAR RUJANA QUINTERO

ECONOMISTA

CONTRATISTA

Diciembre de 2023

DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR DEL HUILA

Las cajas de compensación familiar son entidades privadas que fueron creadas con el fin de mejorar la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, por medio de subsidios y servicios, a raíz del pago de un porcentaje de los aportes de seguridad social que realizan los empleadores.

Cerca de los años 80 el Gobierno Nacional decidió fortalecerlas en donde fueron creados los parafiscales; que son aquellos impuestos que deben pagar todos los contratistas de la Nación y los entes territoriales.

Dentro de sus servicios ofrece salud, educación, recreación, cultura, turismo, subsidio familiar, vivienda y créditos que permite mejor la calidad de vida de cerca de 168.806 personas provenientes de 10.686 empresas afiliadas con 111.040 trabajadores.

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Un diagnóstico financiero es una herramienta que permite evaluar, analizar e interpretar la situación económica y financiera en la que se encuentra su empresa. Por ello, la Caja de Compensación Familiar del Huila quiere incluir este elemento como parte de su estrategia de excelencia operativa, buscando optimizar los recursos existentes e identificar nuevas alternativas de negocio que le permitan alcanzar la sostenibilidad en términos de producción y rentabilidad esperada. Metodológicamente pretende lograrlo mediante el uso de indicadores financieros a través de los cuales podrá identificar las acciones correctivas que deben tomarse para superar sus debilidades y explotar las fortalezas encontradas con el fin de maximizar sus beneficios e incrementar su valor.

La importancia del diagnóstico financiero radica en un estudio crítico dirigido a evaluar, analizar e interpretar la situación financiera de una entidad para el período 2022-2023, con el objetivo de proporcionar a los gestores información como base para la toma de decisiones y mejora continua.

El diagnóstico de estados financieros significa identificar el desempeño de una empresa con base en su clasificación industrial. Por lo general, el análisis se utiliza para determinar la salud financiera de una empresa, identificar sus fortalezas y debilidades actuales y recomendar acciones que la empresa puede tomar para capitalizar las áreas problemáticas anteriores y corregir futuras.

Cabe señalar que el análisis de los estados financieros es importante no sólo para los directivos de las empresas, sino también para los inversores y acreedores. Desde una perspectiva interna, los gestores financieros utilizan la información proporcionada por la analítica para tomar decisiones de financiación e inversión que maximicen el valor de la empresa. Desde una perspectiva externa, los

accionistas y acreedores lo utilizan para evaluar el atractivo de una empresa como inversión.

El objetivo general del siguiente diagnóstico será analizar la información contable y la interpretación de indicadores financieros, con el fin de conocer su situación financiera y proponer cada una de las alternativas pertinentes para la mejoría y/o crecimiento continuo de la entidad.

Además, se debe analizar la realidad económica y financiera; para así mismo identificar la capacidad con la que cuenta la entidad para asumir cada una de las diferentes obligaciones que se derivan en el desarrollo de su producción.

A través de los estados financieros comprendidos en los años 2.022 y 2.023, específicamente en el periodo OCTUBRE; se verificará la coherencia de los datos informados con la realidad económica y estructural de la empresa, así mismo analizando el comportamiento de sus indicadores económicos.

INDICADOR DE LIQUIDEZ:

Los indicadores de liquidez se crean para medir la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones y otros compromisos que implican pagos en efectivo a corto plazo. También pueden determinar con qué facilidad una empresa puede generar efectivo, lo que le permite pagar sus pasivos corrientes con el efectivo generado por sus activos corrientes. Este indicador nos permite describir aproximadamente los pasivos más directos de la empresa y analizar si los productos normales de la empresa pueden reflejar plenamente las condiciones operativas de esta mediante el uso de efectivo, la recopilación de carteras y la conversión y realización de inventarios para prestar atención a tu obligación.

RAZONES DE LIQUIDEZ			**2.023**	**2.022**
Razón Corriente	RC	AC / PC	0,538	0,537
Prueba Ácida	PA	AC - INV / PC	0,532	0,531

Según este indicador, la caja de compensación familiar del Huila deja muy en claro que no es una entidad a OCTUBRE de 2023 capaz de contar con el efectivo y equivalentes necesarios para lograr suplir las obligaciones presentes al año gravable 2023 y acumuladas al periodo anteriormente mencionado.

Cabe agregar que hay demasiadas entidades que logran caer en la trampa de priorizar las ventas en cualquier ámbito; alargando demasiado los periodos de

cobro a cada uno de los clientes y elevando esas cuentas por cobrar, minimizando la importancia de los recursos que emplean para conseguir sus ventas están llevando la tesorería en detrimento de las ventas y beneficio. Vender mucho y tener un alto margen de beneficios garantiza la liquidez de la empresa; pero si se vende a clientes totalmente insolventes o se tienen periodos largos de cobro a clientes y periodos cortos de pago a proveedores, la empresa tendrá problemas de liquidez; ya que no contará con los recursos para suplir sus obligaciones.

Escenarios Estratégicos para resolver la problemática financiera y cumplir con su objeto social.	
Se propone una planificación exhaustiva de control a los flujos de caja y efectivo, esto permitirá conocer con antelación cada una de las necesidades de liquidez con las que cuenta la empresa. Además, reducir el periodo medio de cada uno de los cobros, en cuanto se produzcan retrasos con relación a la fecha de vencimiento, iniciar inmediatamente el periodo de cobro.	Otra opción a proponer es la utilización del descuento de facturas o FACTORING; este sería un aliado importante para la caja, ya que, al obtener los recursos de maneras mucho más inmediata, se atraería la manera de poder reinvertirlos, pagando a tiempo, aprovechando descuentos con proveedores y negociando unos plazos más favorables para la entidad.

INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO:

Este indicador es demasiado importante, ya que tiene como principal objetivo medir el grado y la forma en la que tienen participación los acreedores dentro del financiamiento de la entidad. La optimización de la gestión de la deuda es toda una ciencia desde el punto de vista de los administradores de la empresa. Depende de varias variables como los márgenes de beneficio, la situación financiera de la empresa y la situación de la economía.

Además, los acreedores prefieren que las empresas tengan una deuda "baja" antes de proporcionar nueva financiación. Además, reducir los riesgos implica mantener una alta generación de beneficios y una liquidez sustancial.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO			**2.023**	**2.022**
Nivel de Endeudamiento	N.E.	PT / AT	99%	105%

Básicamente este indicador nos logra dejar evidenciado que la entidad a 31 de OCTUBRE del año 2023; evidencia unos pasivos preocupantemente mayores a sus activos, dejando claro el riesgo en el que se encuentra la compañía. Además, que el efectivo y equivalentes disponible no es representativo dentro de los activos corrientes ya que no le está quedando capital disponible para realizar inversión.

Escenarios Estratégicos para resolver la problemática financiera y cumplir con su objeto social.	
Un pago más rápido de la deuda es un resultado que se puede lograr mediante estrategias como la reducción de costos y el recorte de gastos. Estas acciones, en general, producen beneficios para la situación financiera de la empresa.	La asignación de recursos para pagar una deuda se puede lograr renegociando precios, encontrando espacios de trabajo más baratos o recortando gastos innecesarios. También se pueden reducir los gastos operativos subcontratando tareas como la nómina, la logística o la fabricación a servicios externos.

INDICADOR DE RENTABILIDAD:

En la búsqueda de transformar las ventas en ganancias, la eficacia de la gestión de la empresa en el control de costos se puede medir utilizando indicadores de desempeño o rentabilidad. Luego, los inversores pueden analizar los medios por los que se produce el retorno de la inversión. Esto permite examinar la rentabilidad tanto de los activos totales como del patrimonio dentro de la empresa.

RAZONES DE RENTABILIDAD			**2.023**	**2.022**
Margen Bruto	MB	UB / VN	19,1%	-6,4%
Margen Operacional	MO	UAII / VN	14,92%	-12,73%
Margen Neto	MN	UN / VN	15,0%	-12,7%

RAZONES DE RENTABILIDAD			2.023	2.022
Rendimiento Operaciónal del Activo	ROA	UAII / AT	4,78%	-15,32%
Rendimiento del Patrimonio	ROE	UN / PAT	736%	306%

En este indicador, aun dejando en claro que es bajo en el 2023, comparando con 2022; evidenciamos un incremento significativo (19,1% > -6,4%), valor que nos logra denotar que la entidad ha mejorado su eficiencia operativa. Teniendo en cuenta que no se evidencia un cálculo de provisión en renta en los estados financieros presentados por la entidad con corte a 31/10/2023; se evidencia un escenario positivo; donde se logra denotar una utilidad neta en el periodo actual; lo cual era impensado al iniciar el año debido a las pérdidas acumuladas correspondientes al año 2022.

Escenarios Estratégicos para resolver la problemática financiera y cumplir con su objeto social.	
Desde el punto de vista de este análisis, la alternativa más adecuada es subir los precios, ya que no es necesario analizar el panorama general frente a la competencia. También es importante saber cuánto tolerarán los clientes este tipo de ajustes para que puedan percibirlos como precios justos.	Otro recurso disponible se relaciona con la reducción de los costos de producción. Esto incluye incorporar estrategias de evaluación para mejorar el desempeño de los empleados. Existen muchas herramientas tecnológicas que pueden ayudar con esto a bajo costo. Otra opción es combinar las dos estrategias. Es decir, dejar que los precios aumenten y los costos bajen a su nivel promedio para que las dos opciones estén equilibradas.

INDICADORES DE EFICIENCIA:

RAZONES DE ACTIVIDAD			2.023	2.022
Rotación de Inventarios	RI	CMV / INV	43,96	210,06
Dias de Inventario	Dias I	360 / RI	8,19	1,71
Rotación de Cartera	RC	VN / CXC	1,61	4,98
Dias de Cartera	Dias C	360 / RC	223,15	72,32
Rotación de Proveedores	RP	COMPR / Prom Proveedores	0,48	2,21
Dias de Proveedores	Dias Proveedores	360 / RP	747,01	162,72

En este indicador se logran evidenciar distintos aspectos y posturas; como cuales:

Con respecto a la rotación que se evidencia en los inventarios, no es un tema preocupante ya que la entidad está vendiendo o manteniendo su inventario; donde en el 2023 la CCFH tiene la capacidad de convertir su inventario en un ingreso cada 8 días, disminuyendo la rotación con respecto al año 2022 que lo realizaba cada día y medio.

Nos dirigimos a un valor demasiado negativo, donde evidenciamos la ineficacia y la incapacidad que tiene la entidad para recaudar el pago de cada uno de los ingresos facturados en el año; preocupantemente, se denota que la caja convierte en efectivo sus ventas cada 223 días (prácticamente 7 meses); mientras que el año pasado lograba recaudarlo a los 72 días.

Sumado a lo mencionado anteriormente con la rotación de la cartera de la caja; vamos a un tema aún más negativo, el cual se ha hecho énfasis en el análisis de

los anteriores indicadores; donde de manera extremadamente negativa la entidad logra recaudar el dinero para suplir sus obligaciones cada 747 días (un poco más de 2 años); panorama preocupante para la entidad debido a la obligatoriedad de no poder generar una inversión y/o adquisición de un activo para convertirlo en ingreso en los dos años siguientes. Además, sin dejar a un lado la premisa que en el año debidamente anterior se lograban cancelar las deudas cada 163 días.

Es muy importante hablar de eficiencia financiera, además, es vital lograrla para alcanzar el objetivo propuesto. No va a ser un tema que llegará de un momento a otro, requiere de una planificación, un control extremadamente minucioso y, sobre todo, contando y utilizando a cabalidad cada una de las herramientas adecuadas.

Escenarios Estratégicos para resolver la problemática financiera y cumplir con su objeto social.
Mejorar la eficiencia pasa no sólo por mejorar los ámbitos empresariales, sino también las personas involucradas en el proceso. Una de las formas más comunes y efectivas de aumentar la eficiencia es capacitar a los empleados sobre cómo funcionan cada una de las estructuras organizacionales y cómo mantenerlas adecuadamente. Si los empleados funcionan eficazmente, se reducirán los errores y se lograrán los resultados deseados.
Todo inicia con un plan y como primer paso para alcanzar la eficiencia financiera se propone establecer un presupuesto empresarial claro y realista. Este se refiere a un detallado plan financiero que toma en planificación cada uno de los ingresos proyectados, obviamente junto con los gastos previstos en un determinado período de tiempo. Debe ser diseñado con total transparencia, siendo totalmente fundamentado en datos reales justificados y no en proyecciones y/o aspiraciones; Esta e convierte en una valiosa e importante herramienta para tomar decisiones estratégicas y alcanzar metas financieras a corto, mediano y/o largo plazo.

ANEXO COMO SOPORTE, FUEMTE: INFORME DE SIOSTENIBILIDAD – CONFAMILIAR 2021 - 2022- DIAGNOSTICO FINANCIERO

CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL HUILA	
2021	**2022**
ORGANIZACIÓN	
911.945 cuotas monetarias giradas 3803474 Afil. Benef. Servicios recreativos 69.691 Benef. Serv. Educación trabajo y biblioteca 45.112 subsidios canasta familiar 37.686 cuotas entreg. Sub. Escolar 19.446 créditos colocados. Ay B 2.257 Sub. Protección cesante 410 Sub. Vivienda	11.074 empleadores afiliados 264.114 trabajadores y sus beneficiarios 990.079 cuotas monetarias giradas 19.000 sub. Canasta familiar 41.663 sub. Escolar 522 sub. Vivienda 17.092 benef. Bibliobús 1.393 benef. Educación 5.506 benef. Agencia de empleo 640 benef. Atención integral primera infancia 525.561 servicios recreativos 14.498 crédito social. 94% A y B
** **Población afiliada al sistema de subsidio familiar:** 10.747 empresas afiliadas 111.792 trabajadores afiliados 188.945 personas a cargo 300.584 trabajadores y beneficiarios afiliados	** **Población afiliada al sistema de subsidio familiar:** 11.074 empresas afiliadas 115.297 trabajadores afiliados 148.817 personas a cargo 264.114 trabajadores y beneficiarios afiliados
Objetivos 2022. Planeación estratégica -implementación proyecto parque Pitalito -Implementación billetera virtual -Impl. De CRM -Definir e implementar modelo comercial de la caja -Impl. Nueva línea de seguros - transformación digital	** **Iniciativas estratégicas para 2023** -Mejoramiento proceso de contratación -Definir el negocio o línea de servicios de cultura -Implementación de educación formal virtual - Impl. del modelo de relacionamiento de afiliados pensionados e independientes

	-Redefinición del modelo de cobro de aportes -Impl. de mejoras al modelo de talento Humano -Gestión de cultura y admon de cambio organizacional -Impl. de CRM -Definir e impl. modelo comercial de la Caja -Impl. de plataforma asincrónica con contenidos gamificados para ETDH -Fortalecimiento y desarrollo de nuevos servicios e infraestructuras de servicios recreativos -Impl. proyecto parque Pitalito -Diseño e impl. de negocio eventos -Impl.nueva línea de negocio de seguro -Revisión y fortalecimiento del portafolio de servicios de la Caja -PETI - plan estratégico de tecnología informática
VALOR SOCIAL	
****Aportes y subsidio** - Aportes parafiscales $105.082.182.841 ingresos del 4% 10.747 empresas afiliadas - Cuota Monetaria $33.907.212.159 entregadas 911.495 giradas 45.095 trabajadores beneficiarios - Cuota monetaria sector agropecuario	****Aportes y subsidio** - Aportes parafiscales $123.287.418.540 ingresos 11.074 empresas afiliadas - Cuota monetaria $40.236.248.343 emtregadas 990.079 giradas 45.811 trabajadores beneficiarios - Cuota monetaria sector agropecuario

$1.616.854.690 entregado 1.800 trabajadores afiliados 38.057 cuotas giradas $43.010 valor unitario cuota - Servicio doméstico 409 beneficiados - Cuota monetaria discapacidad (doble cuota) $656.481.610 entregables 725 beneficiarios en el Huila 17.679 cuotas pagadas - Auxilios fúnebres (son 12 cuotas) $128.531.215 entregables 753 beneficiarios 3.623 cuotas pagadas - Subsidio escolar (5-18 años) categorías A y B $1.997.355.000 Subsidios pagados 37.686 entregados $53.000 valor cuota sub. Escolar - Subsidio canasta familiar (Quincenazos) $4.144.789.879 pagados 45.112 sub. Entregados - Vivienda interés social $11.402.824.290 inversión 410 hogares	$1.983.115.963 entregado 1.826 trabajadores beneficiarios 42.737 cuotas giradas $46.805 valor unitario cuota - Servicio doméstico 488 beneficiados - Cuota monetaria discapacidad $858.595.950 entregables 769 beneficiarios 21.199 cuotas pagadas - Auxilios fúnebres $120.542.350 asignados 3.060 pagadas 648 beneficiarios - Subsidio escolar $2.208.151.000 subsidios pagados 41.633 entregados $53.000 valor cuota - Restaurante escolar (subsidia el 50%) $635.000.000 pagados 1.132 beneficiarios - Subsidio canasta familiar $1.288.922.415 pagados 19.000 sub. Otorgados - Vivienda interés social 15.972.683.470 inversión 522 hogares

- FOSFEC. Fondo de solidaridad, fomento al empleo y protección al cesante $5.721.274.760 valor entregado 2.257 sub. Entregados Son 2SMLV divididos en 3 mensualidades iguales - Agencia de empleo 4.506 oferentes colocados 472 nuevas empresas registradas	- FOSFEC $3.384.998.882 valor pagado hasta 30junio 1.136 beneficiarios del sub de emergencia $2.562.411.700 entregado desde el 1julio 759 beneficiarios del sub de desempleo ley 2225 - Agencia de empleo 5.506 oferentes colocados 655 nuevas empresas registradas 3.759 oferentes capacitados
<u> Servicios recreativos</u>** 380.474 beneficiarios de escenarios de recreación 58% categoría A y B - Playa juncal 145.200 beneficiarios 47% A y B - Centro de eventos y convenciones Los Lagos 87.846 beneficiarios 89% A y B - Escuelas/ programas deportivos 4.718 beneficiarios 89% A y B	**<u>** Servicios recreativos</u>** 525.561 beneficiarios de escenarios de recreación 53% categoría A y B - Playa juncal 203.074 beneficiarios - Centro de eventos y convenciones Los Lagos 105.494 beneficiarios - Escuelas/ programas deportivos 4.622 beneficiarios 98% A y B

- Los termales de Rivera 95.596 visitantes 47% A y B - Hospedaje y camping Playa juncal: 6.354 benef. Termales: 3.280 benef. - CAPF. Centro de acondicionamiento y preparación física 39.480 beneficiarios 50% A y B - Programa adulto mayor mis mejores años 730 benef 64% A y B	- Los termales de Rivera 143.587 visitantes 44% A y B - Hospedaje y camping Playa juncal: 6.451 benef. Termales: 3.089 benef. - CAPF. Centro de acondicionamiento y preparación física 56.003 beneficiarios 48% A y B - Programa adulto mayor mis mejores años 1.629 benef 80% A y B - Servicios a diferentes municipios a través de las agencias Agencia Garzón: 5.740 cobertura 100% A y B Agencia Pitalito: 5.615 cobertura 98% A y B Agencia La Plata: 6.048 cobertura 100% A y B
<u> Servicios educativos</u>** - Bibliotecas públicas 25.528 usos - bibliotecas en comunas: 7 comunas en Neiva y 2 corregimientos : 3.625 participantes	**<u>**Servicios educativos</u>** - Bibliotecas públicas 38.424 personas atendidas 15.164 afiliadas en A y B - Bibliobús

- Bibliobús 2.872 personas beneficiadas - Centro de formación empresarial Educación informal 3.350 capacitados 2.350 en A y B Capacitación a trabajadores de empresas afiliadas 2.984 empleados capacitados - Programas técnicos laborales por competencias 451 matrículas - Programa de inglés 190 matrículas - Diplomados: 79 funcionarios 21 personas capacitadas en ofimática avanzada 32 en docencia universitaria alianza con javeriana 23 en HSEQ alianza icontec - Discapacidad: Generación de habilidades ocupacionales 141 cobertura - Colegio comfamiliar Los lagos 1.229 beneficiarios del modelo pedagógico 94% A y B	17.024 personas atendidas 4.444 en A y B - Centro de formación empresarial Cursos libres 10.910 capacitados 8.434 A y B Capacitación a trabajadores de empresas afiliadas 1.998 empleados capacitados - Programas técnicos laborales por competencias 479 matrículas. 315 en A y 128 en B - Programa de inglés 486 personas benef. - Diplomados 21 capacitados en gestión de negocios digitales - Discapacidad : 734 usos en apoyo en familia, terapia ocupacional , fonoaudiología y terapia física. - Colegio Los lagos 1393 beneficiarios 94.7% A y B

	- Comfamiliar es cultura Más del 30% en A y B Con 470 niños beneficiados. Costo semestre corporación sinfónica del Huila “Abel Valderrama Yusti”
<u> Servicios financieros</u>** - Créditos $50.984 millones en colocación de créditos 19.446 beneficiarias / procesos de financiación - Cupo rotativo - tarjeta cupo crédito para compras en comercios aliados 6.023 tarjetas vigentes 2.850 puntos habilitados de comercios activos $4.121 millones en utilización - Cartera $69.502 millones de saldo total de cartera 6.85% índice de morosidad - **<u>Mercadeo de Bienes</u>** cierre de los supermercados comfamiliar	**<u>** Servicios financieros</u>** - <u>Créditos</u> $50.520 millones en colocación de créditos 14.498 beneficiados / procesos de financiación 94% en categorías A y B 421 convenios de libranza - Cupo rotativo - tarjeta cupo crédito $8.937 millones valor cupo 6.752 cupos $1.323.720 valor cupo promedio 5.866 tarjetas activas 202 comercios aliados 2.856 establecimientos - Cartera $78.569 millones saldo cartera 13.938 créditos / operaciones de cartera

** Seguridad Social en salud (EPS/IPS)	** Seguridad Social en salud (EPS/IPS)
con una población de 548.564 usuarios; en (37) municipios del Departamento del Huila con una presencia institucional del 52% y (70) municipios del Departamento de Boyacá con un 17%,con una población de 548.564 usuarios; en (37) municipios del Departamento del Huila con una presencia institucional del 52% y (70) municipios del Departamento de Boyacá con un 17% en septiembre de 2021, se crea el Programa de Seguimiento y Gestión del Riesgo en Cáncer "ÁNCORA", con el objetivo de identificar e intervenir dicha población y garantizar acciones para la detección temprana y el tratamiento oportuno de esta patología, mediante estrategias y actividades que fortalezcan la gestión, el acceso, la oportunidad de atención y seguimiento según las necesidades de los usuarios. Programa atención domiciliaria con énfasis articulación personalizada en ambiente familiar con apoyo terapéutico de alta calidad 31.025 atenciones domiciliarias diarias (enfermería – cuidadores) 55.858 terapias domiciliarias a 3.799 pacientes	en este año se ordenó la liquidación de este programa que por años venía ofreciendo la Caja de Compensación Familiar de Huila población de 534.284 usuarios; en (37) municipios del Departamento del Huila con una presencia institucional del 52% y (70) municipios del Departamento de Boyacá con un 17%. Pacientes atendidos por sedes Neiva 97.772 Pitalito 40.541 Garzón 15.729 El principal cliente de la IPS Comfamiliar, ha sido la EPS de la misma organización, quienes recibían principalmente con tres modalidades de contratación: Cápita de baja complejidad: en los municipios de Neiva, Garzón y Pitalito. Presupuesto global prospectivo: atención ambulatoria de mediana complejidad todos sus servicios habilitados y programa de riesgo cardiovascular. Evento: para los servicios de atención domiciliaria y otros excluidos del presupuesto global prospectivo.

900 visitas domiciliarias por Médico General • 24.989 terapias físicas 13.217 terapia de lenguaje Articulación con el programa de riesgo cardiovascular (hipertensión y diabetes) EPS - IPS Comfamiliar Huila PACIENTES ATENDIDOS POR SEDE Neiva 161.647 Garzón 33.651 Pitalito 56.962	Al ser la EPS el principal cliente de la IPS, su operatividad y prestación del servicio se vio afectada con la intervención realizada a Comfamiliar del Huila y a la EPS, lo que condujo al cierre definitivo de la IPS según la resolución No. AEI No. 031-032 emitida por el agente interventor, de igual forma se radicó ante la Secretaría de Salud Departamental del Huila el 6 de diciembre de 2022 la novedad de cierre de servicios de las IPS Neiva (centro y sur), Garzón y Pitalito correspondientes al sistema único de habilitación, es por ello que dentro de este proceso de cierre y liquidación se adelantan diferentes actividades con el fin de finalizar efectivamente este proceso.
<u> Colaboradores</u>** 1.092 empleados directos. 785 mujeres y 307 hombres 389 empleados en Misión. 253 mujeres y 136 hombres proporción de altos directivos procedentes de la comunidad total : 23 personas 307 nuevas contrataciones directa - temporal. 224 mujeres y 83 hombres	**<u>** Colaboradores</u>** 650 empleados directos. 428 mujeres y 222 hombres 121 empleados en misión. 62 mujeres y 59 hombres proporción de altos directivos procedentes de la comunidad total : 14 personas 121 nuevas contrataciones directa-temporal. 217 mujeres y 66 hombres

FUENTE. INFORME DE SIOSTENIBILIDAD – CONFAMILIAR 2021 -2022