



ASOCLICPER

Asociación Colombiana
de Clínicas de Cirugía Plástica,
Estética y Reconstructiva



Informe Estratégico de Gestión 2025 y Perspectivas 2026

**Asamblea General Ordinaria
de Asociados 2026**



Citación y Orden del día para la Asamblea General Ordinaria

Doctores(as):
**Representantes Legales
Clínicas Asociadas
ASOCLICPER.**
La ciudad.

Cordial saludo,

De acuerdo con el Estatuto Social de la Asociación, me permito citarlos a la Asamblea General Ordinaria, número 9, la cual se celebrará el **jueves 05 de marzo de 2026**, a las **5:00 p.m. de manera mixta (virtual por la plataforma Meet y presencial, en la sede administrativa de ASOCLICPER, ubicada en la Carrera 50 # 9B- 20 Ofic.216, Cali, Valle del Cauca)**, con el siguiente orden del día:

1. Verificación del quorum.
2. Designación del Presidente y secretario de la Asamblea.
3. Designación de comisión para revisión y firma del acta de la Asamblea.
4. Lectura y aprobación del orden del día.
5. Presentación y aprobación del informe de gestión de la Junta Directiva y la Dirección Ejecutiva año 2025.
6. Presentación y aprobación de la situación financiera, estados de resultados e inductores a diciembre 2025.
7. Presentación y aprobación propuesta de reinversión de los excedentes periodo fiscal 2025.
8. Propositiones y varios de los asociados y de la administración.
9. Clausura de la asamblea general ordinaria de Asociados.

Atentamente,



Dra. Lina María Triana Lloreda
Presidenta ASOCLICPER
NIT: 901422858-1

Estimados Miembros de la Asamblea General de Asociados:

Es un honor dirigirme a ustedes en este momento de transformación. La unidad de nuestro gremio no es solo una meta, sino la herramienta estratégica fundamental para garantizar la excelencia en la cirugía plástica, estética y reconstructiva en Colombia. A continuación, presento los hitos clave de nuestra gestión:

1. Representación Institucional y Seguridad Jurídica

- Nuestra labor se ha centrado en la defensa técnica de los intereses de nuestras clínicas ante los entes de control.
- Gestión Ministerial: Mantuvimos un diálogo propositivo con el Ministerio de Salud, logrando clarificar el alcance de los reportes RIPS, paso esencial para la seguridad jurídica de sus operaciones.
- Alianzas Estratégicas: Fortalecimos lazos con las Secretarías de Salud y de Turismo para consolidar a nuestras instituciones como referentes de calidad, protegiendo la competitividad del sector frente al paciente nacional e internacional.

2. Formación Especializada y Gestión del Riesgo

- Priorizamos la actualización en áreas críticas que impactan la rentabilidad y sostenibilidad operativa:
- Adaptabilidad Laboral: Análisis estratégico de la Reforma Laboral para ajustar modelos de contratación.
- Blindaje Institucional: Implementación de protocolos quirúrgicos, pólizas inteligentes y planes integrales de gestión de riesgos para mitigar contingencias en la atención.

3. Expansión y Dinámica de la Red

- Pese a los ajustes naturales del mercado, el balance de nuestra red es de crecimiento. El interés formal de las clínicas Orlant, Diamanti y Clínica SEA por integrarse a ASOCLICPER ratifica nuestra solidez. Su llegada proyecta una estandarización de calidad superior en todo el gremio.

4. Solidez Financiera y Propuesta de Valor Agregado

- La eficiencia en la gestión de recursos y la monetización estratégica de las cuotas administrativas nos han permitido consolidar a ASOCLICPER como un aliado de alto prestigio ante las grandes marcas del sector. Esta solidez financiera se traducirá directamente en beneficios tangibles para su operación, mediante la reinversión en servicios de alto impacto:
- Asesoría Especializada: Acceso directo a consultoría jurídica de élite e infectología especializada para el fortalecimiento de los estándares institucionales.
- Economías de Escala: Implementación de una plataforma de compras conjuntas para optimizar costos operativos y mejorar el margen de rentabilidad de sus clínicas.
- Transformación Digital: Despliegue de herramientas de vanguardia, como nuestro chatbot de atención al cliente, diseñado para sofisticar la experiencia del paciente y agilizar la gestión de servicios.

5. Compromiso ante el Entorno Global

Reconocemos la complejidad del panorama actual, marcado por la incertidumbre política y las fluctuaciones económicas. Como respuesta directa, la Junta Directiva implementó a inicios de este año un nuevo plan financiero para las clínicas. Esta reestructuración es un gesto de respaldo concreto para aliviar costos operativos y agradecer su lealtad, asegurando que cada asociado cuente con el músculo de una asociación que invierte en su permanencia.

Amigos Asociados: El sector es fuerte porque permanece unido. Sigamos consolidando a ASOCLICPER como el sello de garantía que el país demanda.

Cordialmente,



Dra. Lina María Triana Lloreda

Presidenta ASOCLICPER

NIT: 901422858-1

Tabla de Contenido

Gobernanza y Liderazgo Corporativo	5
El valor estrategia de la asociatividad	6
Direccionamiento Estratégico	8
Ejes estratégicos	8
Crecimiento Institucional	8
Representación Gremial	9
Formación y Calidad	9
Sostenibilidad Financiera	9
Eje 1 Crecimiento Institucional	9
Análisis De Desempeño Financiero Consolidado Clínicas Asociadas 2023-2024	9
Fortalecimiento del Balance (Estructura de Capital)	10
Desempeño Operativo y Eficiencia del Negocio	10
Diagnóstico Estratégico	10
Conclusión Financiera	10
Pacientes Atendidos en las Clínicas Asociadas ASOCLICPER 2020 – 2025	11
Análisis Estratégico de la Operación y Tendencias (2020-2025)	11
Análisis de Recursos Asistenciales (2020-2025)	14
Eje 2 Representación Gremial	16
Eje 3 Formación y Calidad	17
Aporte Académico y Excelencia en la Red	17
Temas de Formación Estratégica en 2025	18
Impacto y Proyección	18
Visitas De Referenciación	18
Beneficios	20
Costo-Beneficio	20
La inversión Genera Valor	20
El Valor del Conocimiento y la Especialización	21
Análisis de Rentabilidad y Retorno de Inversión (ROI)	21
El Multiplicador de Inversión	21
Conclusión	21

Tabla de Contenido

EVENTO LÍDER 1er Simposio de IA Aplicada a la Salud	22
Un Hito en la Historia Gremial	23
Impacto y Alcance: Validación del Interés Sectorial	23
Respaldo de la Industria y Alianzas Comerciales	23
Análisis Financiero: Inversión en Posicionamiento	24
Conclusiones y Proyección	24
WORKSHOP: ASOCLICPER Impulsa la Excelencia en el Turismo Médico: Un Encuentro Estratégico de Alto Nivel.	24
Reunión Estratégica Ruta a la Excelencia: Alineación de Procesos Críticos y Nueva Normativa en Salud.	25
Gestión Digital	26
Eje 4 Sostenibilidad financiera	33
Los "Pro" de esta estrategia	33
Valor Agregado para la Asociación	33
Estados Financieros 31 de diciembre 2025 y 31 de diciembre 2024	35
Certificación de Estados Financieros	36
Estados de Situación Financiera (Falta la información esta en el excel pestaña 1 ESF)	
Estados de Resultados Integrales	36
Estado de cambio en el patrimonio	
Notas a los Estados Financieros	
Proyección Estratégica 2026	50
Conclusiones	51
Informe ISAPS Posición de Colombia en el Panorama Global de los Procedimientos Estéticos. 2020 - 2024	52
Colombia: Análisis Anual de Procedimientos Estéticos (2020-2024)	53
Procedimientos Quirúrgicos en Colombia	54
Procedimientos Quirúrgicos más populares en Colombia	55
Procedimientos No Quirúrgicos en Colombia	55
Procedimientos No Quirúrgicos más populares en Colombia	56
Comparativa: Colombia vs. Tendencias Mundiales	57
Datos Adicionales de Interés sobre Colombia	57
Conclusión del Informe ISAPS 2020 - 2024	58



El 2025 ha sido un año de carácter y resiliencia institucional. Bajo la dirección estratégica de la Junta Directiva y la presidencia de la Dra. Lina Triana, hemos consolidado un modelo de gestión. Esta metodología garantiza que cada acción gremial sea auditable, transparente y orientada a resultados tangibles.

1. Asociatividad y Crecimiento de la Red

Entendemos que el crecimiento individual se potencia a través del fortalecimiento colectivo. ASOCLICPER es hoy un ecosistema de 16 clínicas en 8 departamentos, consolidando la excelencia como nuestro mayor sello de garantía.

- **Impacto Regional:** Con más de 146,000 pacientes atendidos entre 2020 y 2025 en las regiones clave (lideradas por Valle del Cauca y Antioquia), nuestra red demuestra una capacidad de atracción masiva tanto nacional como internacional.
- **Expansión Estratégica:** Gracias al mapeo sectorial realizado con aliados como la Cámara de Comercio y ProColombia, proyectamos para 2026 la integración de nuevas clínicas que fortalecerán nuestra presencia en el mercado.

2. Inteligencia de Mercado y Valor al Asociado

Nuestra especialización en procedimientos de alta demanda, como Liposucción y Aumento de Senos, nos posiciona en la vanguardia de las tendencias globales.

- **Blindaje Jurídico y Técnico:** Para 2026, ASOCLICPER absorberá el costo de asesorías especializadas en áreas jurídicas, epidemiológicas y de infectología, ofreciendo este servicio como un beneficio transversal de alto valor para mitigar riesgos operativos.
- **Economías de Escala:** Implementaremos una plataforma de Compras Conjuntas para optimizar los márgenes de rentabilidad de sus instituciones mediante negociaciones gremiales masivas.

3. Transformación Digital y Marketing Institucional

La marca ASOCLICPER es hoy un referente de prestigio. Para el próximo ejercicio, escalaremos nuestra influencia mediante:

- **Chatbot Inteligente:** Una herramienta de atención humanizada para interactuar de forma ágil con pacientes, prospectos y aliados.
- **Posicionamiento 360°:** Fortalecimiento del podcast "Bajo el Bisturí" y estrategias de marketing enfocadas en la seguridad del paciente y el bienestar institucional.

4. Sostenibilidad Financiera: Beneficio de Pronto Pago

Reconociendo el entorno económico actual, la Junta Directiva ha aprobado proteger su liquidez:

- **Estabilidad 2026:** Se mantendrá la cuota administrativa de 2025 (\$1.423.500) para las clínicas que realicen el pago antes del día 21 de cada mes.
- **Tarifa Plena:** Los pagos realizados después de dicha fecha tendrán un ajuste al valor de \$1.750.905 (un 23% adicional), incentivando la cultura de pago para reinvertir en más beneficios para el gremio



ASOCLICPER no se detiene. Nuestra ruta para 2026 es clara: eficiencia en costos, vanguardia tecnológica y una representación técnica inquebrantable. Seguimos trabajando para que su inversión en esta asociación sea el activo más rentable de su institución.

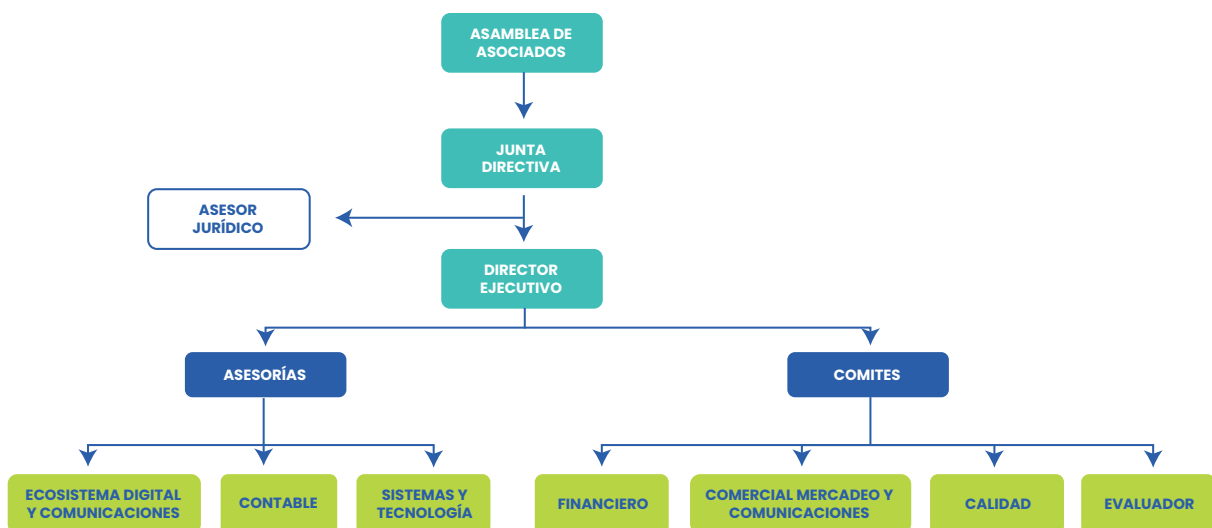


Durante el 2025, **ASOCLICPER** ha consolidado la colaboración como el eje fundamental de su dinámica institucional. Partiendo de la premisa de que el crecimiento individual se potencia a través del fortalecimiento del colectivo, hemos impulsado iniciativas diseñadas para transformar nuestra red de clínicas en un ecosistema dinámico, resiliente y altamente competitivo. Esta cultura de unión estratégica ha permitido optimizar recursos operativos, elevar los estándares de calidad en seguridad del paciente y fortalecer el posicionamiento de la cirugía plástica colombiana como referente científico internacional.

1. Estructura Organizacional y Gobierno Corporativo

Nuestra gobernanza se fundamenta en un modelo de gestión sólido y transparente que promueve la ética y la rendición de cuentas en todos los niveles.

- **Órganos de Poder:** La estructura es liderada por la Asamblea de Asociados como máximo órgano de decisión, seguida por una Junta Directiva estratégica y una Dirección Ejecutiva encargada de la excelencia operativa.
- **Comités Especializados:** Para maximizar el impacto de nuestras iniciativas, contamos con comités técnicos en áreas de Finanzas, Calidad, Comercial y Evaluación, integrados por representantes de las clínicas asociadas, lo que garantiza que cada decisión esté respaldada por la experiencia del sector.
- **Planificación Proactiva:** Implementamos la metodología PHVA (Planear, Hacer, Verificar, Actuar), lo que nos permite una gestión ágil enfocada en el cumplimiento de los objetivos institucionales y la estabilidad económica mediante una supervisión constante del presupuesto.



2. Dinámica Societaria y Transparencia Institucional

La confianza de nuestros miembros es el activo más valioso de ASOCLICPER, sustentada en una comunicación fluida y un rigor administrativo de alto nivel.

Compromiso y Gobernanza de Alto Impacto:

Durante el ejercicio 2025, la Junta Directiva, conformada por líderes de las instituciones asociadas y presidida por la Dra. Lina Triana, mantuvo un quórum del 100% en sus sesiones mensuales. Esta asistencia perfecta no solo refleja el compromiso inquebrantable de sus integrantes, sino que garantiza una vigilancia constante y una toma de decisiones estratégica para el beneficio del gremio.

Rendición de Cuentas Integral:

- Nuestra gestión trasciende la transparencia financiera, que se mantiene impecable mediante una contabilidad rigurosa, facturación electrónica y una ejecución presupuestal alineada con la visión de la Asamblea. Este compromiso se extiende a una ejecución operativa de excelencia, que incluye:
 - **Gestión de Espacios Estratégicos:** Cumplimiento riguroso del calendario de reuniones administrativas y Juntas Directivas para asegurar la operatividad.



El Valor Estratégico de la Asociatividad

- **Desarrollo de Competencias:** Ejecución de capacitaciones de vanguardia y eventos de alto impacto, como el Simposio de IA aplicada a la salud, que elevan el estándar técnico de la red.
- **Expansión y Posicionamiento:** Realización de visitas de referenciación estratégica y una gestión de marketing enfocada en el posicionamiento de la marca **ASOCLICPER** como referente nacional de calidad y seguridad.

ASAMBLEAS

REUNIONES	ORDINARIAS	EXTRAORDINARIA
FECHAS	07 marzo 2025	N/A
QUORUM	16/16 100%	

JUNTA DIRECTIVA

La Junta Directiva de la Asociación está conformada de la siguiente manera:

CARGO	INSTITUCION ASOCIADA	NOMBRE
Presidente:	Clínica Corpus & Rostrum	Dra. Lina María Triana Lloreda.
Vicepresidente:	Clínica Picasso.	Dra. Isabel Cristina Reyes Castro.
Tesorero:	Clínica Otorrinos	Dra. Patricia Villegas Mora.
Secretario	Clínica IQ InterQuirofanos	Dra. Sandra Mónica Ríos.
Vocal Expresidente:	Clínica Interplastica	Dr. Álvaro Humberto Arana Núñez.
Suplente Principal	Clínica San Fernando	Dr. Sergio Armando Plata
Suplente Principal	Clínica Alejandría	Dra. Olga Martínez Laguna

La Junta Directiva de ASOCLICPER, presidida por la Dra. Lina María Triana Lloreda junto a un equipo de especialistas de las clínicas asociadas, se ha consolidado como un órgano de gobierno de alta eficiencia y compromiso. Durante el ejercicio 2025, la Junta ha mantenido un quórum del 100% en todas sus sesiones ordinarias, reflejando una asistencia perfecta y una vigilancia constante sobre los intereses del gremio. Esta conformación institucional, que integra a líderes de clínicas como Corpus & Rostrum, Picasso, Otorrinos Otorrinos Cali, IQ Inter Quirófanos, Interplástica, San Fernando, Alejandría, garantiza que cada decisión estratégica cuente con el respaldo absoluto y la visión experta de sus miembros.

En el siguiente cuadro se observa las reuniones celebradas en el 2025 por la Junta Directiva y sus respectivos quorum:

REUNIONES	FECHA	QUORUM	%QUORUM
Enero	30 enero 2025	5/5	100%
Febrero	25 febrero 2025	5/5	100%
Abril	11 abril 2025	5/5	100%
Mayo	06 mayo 2025	5/5	100%
Junio	10 junio 2025	5/5	100%
Julio	29 julio 2025	5/5	100%
Agosto	03 septiembre 2025	5/5	100%
Septiembre	24 septiembre 2025	5/5	100%
Octubre	05 noviembre 2025	5/5	100%
Noviembre	27 noviembre 2025	5/5	100%
Diciembre	11 diciembre 2025	5/5+1	100%



3. Alianzas Estratégicas y Liderazgo Sectorial

ASOCLICPER continúa forjando alianzas de alto impacto que impulsan el desarrollo de nuestras clínicas y el fortalecimiento del turismo médico en Colombia.

- **Relacionamiento Institucional:** Trabajamos estrechamente con la Secretaría de Turismo para posicionar al país como destino de clase mundial, y con la Secretaría de Salud para garantizar la excelencia y el cumplimiento normativo en todos nuestros servicios.
- **Eventos de Vanguardia:** El éxito de iniciativas como el 1er Simposio de IA Aplicada a la Salud y los seminarios en Turismo Médico, realizados en colaboración con aliados estratégicos y la academia, nos consolidan como referentes de innovación y rigor profesional en el sector.



Direccionamiento Estratégico

Durante el 2025, **ASOCLICPER** se ha consolidado como el líder indiscutible del sector de la cirugía plástica, estética y reconstructiva en Colombia, bajo una visión estratégica que prioriza la excelencia y la cohesión gremial. Esta gestión, impulsada por la Presidencia y la Junta Directiva, se fundamenta en la metodología del ciclo PHVA, transformando los planes institucionales en una hoja de ruta auditable y eficiente que garantiza resultados tangibles. El desempeño se monitorea con precisión mediante indicadores clave (KPIs) que evalúan la salud financiera, el impacto operativo del flujo de pacientes nacionales e internacionales y, fundamentalmente, el retorno de inversión para cada asociado.

Para asegurar el éxito colectivo y la transparencia, la asociación integra la información técnica de las clínicas bajo estrictos protocolos de confidencialidad y protección de datos. Este análisis de carácter macro permite supervisar el cumplimiento de los objetivos institucionales y presentar resultados globales que posicionan a **ASOCLICPER** como un referente sólido en el mercado nacional e internacional. De esta manera, se facilita una toma de decisiones informada y estratégica que fortalece la competitividad del gremio sin comprometer la individualidad operativa de cada uno de sus miembros.

Ejes estratégicos:

1. Crecimiento Institucional

"Hacia una presencia sólida y expansiva." Para el 2032, **ASOCLICPER** se consolida como un referente de alcance nacional e internacional, fundamentado en una estructura robusta y escalable. Nuestro enfoque trasciende la expansión numérica; buscamos una madurez organizacional que integre procesos innovadores, una infraestructura tecnológica de punta y una red de aliados estratégicos que fortalezca nuestro impacto en el ecosistema.

2. Representación Gremial

"La voz que lidera la transformación del sector." Nuestra visión al 2032 es posicionar a la asociación como el interlocutor indispensable en la toma de decisiones de alto nivel. Ejercemos un liderazgo proactivo en la defensa de los intereses de nuestros asociados, influyendo en políticas públicas y marcos regulatorios. Seremos el motor que impulse la cohesión gremial, garantizando que cada miembro cuente con el respaldo de una entidad influyente, ética y visionaria.

3. Formación y Calidad

"Excelencia técnica para un mercado global." Entendemos la calidad no como una meta, sino como una cultura dinámica. Al 2032, ASOCLICPER liderará programas de certificación y formación continua de alto impacto, alineados con las tendencias globales y las demandas de la cuarta revolución industrial. Apostamos por el desarrollo del talento humano como el activo principal para garantizar servicios excepcionales que superen los estándares internacionales de competitividad.

4. Sostenibilidad Financiera

"Solidez económica para el impacto a largo plazo." La viabilidad de nuestra misión descansa en un modelo de gestión financiera diversificado, transparente y eficiente. Con miras al 2032, ASOCLICPER optimiza la generación de recursos propios y la inversión inteligente, asegurando la autonomía necesaria para financiar proyectos de alto valor. Nuestra estrategia garantiza que cada peso invertido se traduzca en beneficios tangibles para los asociados y en la estabilidad institucional permanente.

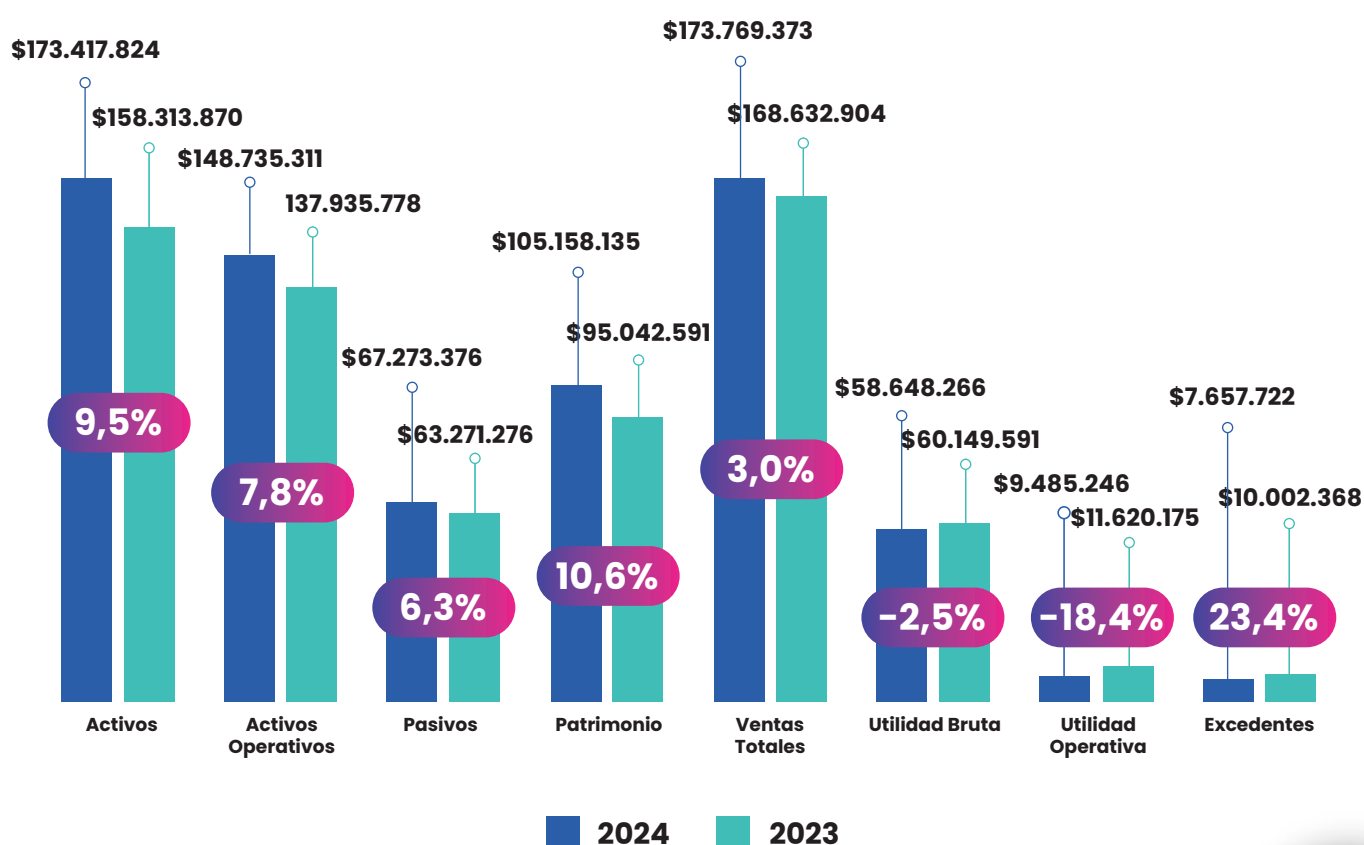


Eje I: Crecimiento Institucional.

Análisis De Desempeño Financiero Consolidado: Clínicas Asociadas 2023-2024

Información Consolidada

Datos Financieros de las Clínicas Asociadas ASOCLICPER 2023 - 2024





Eje 1: Crecimiento Institucional.

La gestión financiera del periodo 2024 se ha caracterizado por un robustecimiento significativo de la estructura de capital y una expansión de la base de activos de nuestras clínicas asociadas. A pesar de un entorno macroeconómico desafiante que ha presionado los márgenes operativos, la organización demuestra una sólida solvencia y una capacidad de crecimiento en ventas totales, consolidando la estabilidad de la red.

1. Fortalecimiento del Balance (Estructura de Capital)

El balance consolidado presenta indicadores de crecimiento saludables que reflejan una reinversión estratégica y un control eficiente del apalancamiento:

- **Expansión de Activos:** Los activos totales crecieron un 9,5%, alcanzando los \$173.417.824 millones. Este incremento está respaldado por un alza del 7,8% en los activos operativos, lo que indica una mayor capacidad instalada para la prestación de servicios.
- **Solidez Patrimonial:** El patrimonio registró el avance más significativo con un aumento del 10,6%, situándose en \$105.158.135 millones. Este crecimiento patrimonial supera el ritmo de adquisición de deuda.
- **Gestión de Pasivos:** Los pasivos se mantuvieron bajo control con un incremento moderado del 6,3%, permitiendo una estructura de financiamiento equilibrada frente al crecimiento global de la operación.

2. Desempeño Operativo y Eficiencia del Negocio

En cuanto al estado de resultados, se observa una dinámica de crecimiento en volumen que enfrenta retos en la optimización de costos y gastos:

INDICADOR	RESULTADO 2024 (MILLONES)	VARIACIÓN
Ventas Totales	\$173.769.373	+3,0%
Utilidad Bruta	\$58.648.266	-2,5%
Utilidad Operativa	\$9.485.246	-18,4%
Excedentes	\$7.657.722	-23,4%

3. Diagnóstico Estratégico

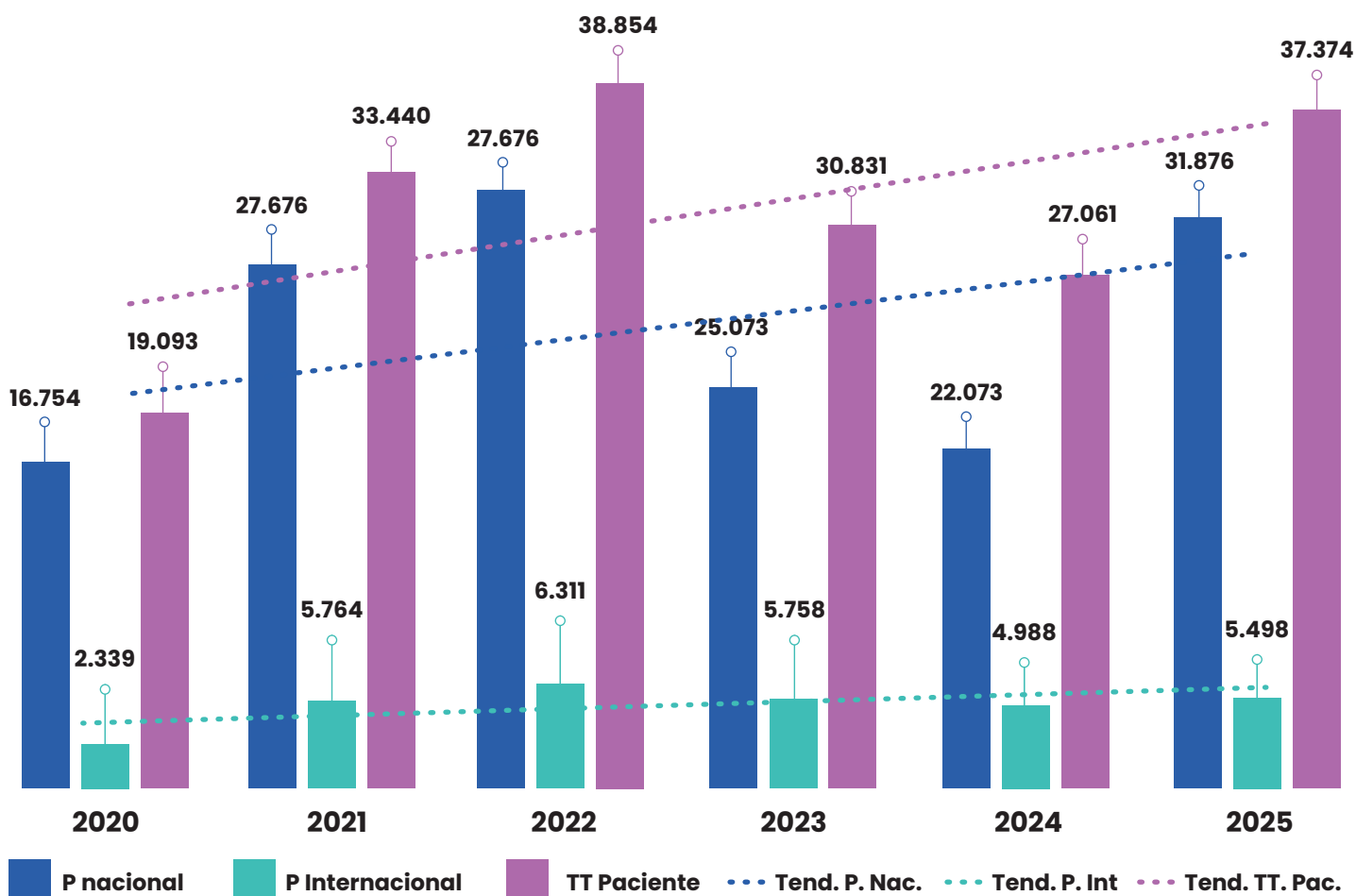
- **Crecimiento en Ventas:** Se logró un incremento del 3,0% en la facturación total, lo que valida la relevancia de nuestras clínicas en el mercado y la efectividad de las estrategias comerciales y de convenios.
- **Presión en Márgenes:** La contracción en la utilidad operativa (-18,4%) y en los excedentes (-23,4%) sugiere un incremento en los costos de prestación de servicios y gastos administrativos que han erosionado el margen neto. Este comportamiento es un llamado a profundizar en estrategias de economías de escala y optimización de gastos operativos para el próximo ciclo.

4. Conclusión Financiera

La situación financiera de las clínicas asociadas a ASOCLICPER es de alta solidez patrimonial, con una base de activos en expansión que garantiza la continuidad del negocio. El desafío inmediato para la gerencia financiera radica en revertir la tendencia decreciente de los excedentes mediante una revisión exhaustiva de la eficiencia operativa y la captura de sinergias conjuntas que permitan proteger la rentabilidad final



Pacientes Atendidos en las Clínicas Asociadas ASOCLICPER 2020 – 2025



Análisis Estratégico de la Operación y Tendencias (2020–2025)

El comportamiento de los indicadores asistenciales en nuestras clínicas asociadas refleja una trayectoria de resiliencia institucional y una sólida recuperación de mercado, consolidando a las Clínicas asociadas, como un motor de crecimiento sectorial.

1. Dinámica de Recuperación y Crecimiento Sostenido

Tras enfrentar los retos globales del 2020, las clínicas pertenecientes a la asociación han demostrado una capacidad excepcional de adaptación. La gestión del 2025 cierra con un volumen total de 37.374 pacientes, lo que representa un crecimiento acumulado del 95,7% respecto al inicio del periodo analizado. Este repunte no es accidental; es el resultado directo de la estandarización de procesos y el fortalecimiento de la confianza gremial.

2. Liderazgo en el Mercado Nacional

El segmento de pacientes nacionales continúa siendo nuestra base operativa más robusta, alcanzando los 31.876 atendidos en 2025. La tendencia proyectada (línea azul) muestra una pendiente positiva constante, lo que valida la efectividad de sus estrategias de fidelización y la calidad clínica percibida en el territorio colombiano.

3. El Potencial Estratégico del Paciente Internacional

Aunque el volumen de pacientes internacionales presenta fluctuaciones propias de la dinámica macroeconómica y de movilidad global, el cierre del 2025 con 5.498 pacientes extranjeros demuestra la competitividad del talento colombiano. La tendencia (línea naranja) se mantiene en ascenso, reafirmando nuestra posición como referente en Turismo Médico y justificando la necesidad de seguir fortaleciendo alianzas con entes de turismo y Migración Colombia para capturar una mayor cuota de mercado global.



Eje 1: Crecimiento Institucional.

4. Análisis de Demanda y Tendencias en Procedimientos Quirúrgicos

La dinámica operativa de las instituciones asociadas a ASOCLICPER durante el ejercicio 2025 confirma una especialización de alto nivel, alineada con las demandas más sofisticadas del mercado global de la cirugía plástica.

- **Liderazgo en Remodelación Corporal y Mamaria:** Los procedimientos de Liposucción y Aumento de Senos se consolidan como los pilares de la demanda en nuestra red. Esta tendencia sostenida refleja no solo la preferencia del paciente, sino la maestría técnica de nuestras clínicas en intervenciones de alta complejidad estética.
- **Diversificación del Portafolio Estratégico:** Observamos una preferencia creciente en segmentos específicos de rejuvenecimiento y contorno, destacando la Blefaroplastia (Cirugía de Párpados), el Aumento de Glúteos y la Abdominoplastia.
- **Competitividad Internacional:** Este mix de servicios ha permitido proyectar a la red como un referente de rigor científico y profesionalismo ante la comunidad internacional, impulsando el éxito de nuestras clínicas en el mercado del turismo médico.

Esta estructura de servicios no solo garantiza volumen asistencial, sino que permite a ASOCLICPER estandarizar protocolos de excelencia que aseguran la seguridad del paciente y la sofisticación del servicio en cada una de nuestras sedes.

5. Inteligencia de Mercados: Liderazgo y Confianza Global

La cirugía plástica colombiana, ha logrado consolidarse como un nodo de alta competitividad en el ecosistema del turismo médico internacional. Nuestra red no solo es un referente de rigor científico, sino un destino preferente para mercados de alta exigencia, lo que representa una oportunidad de rentabilidad y prestigio para cada clínica asociada.

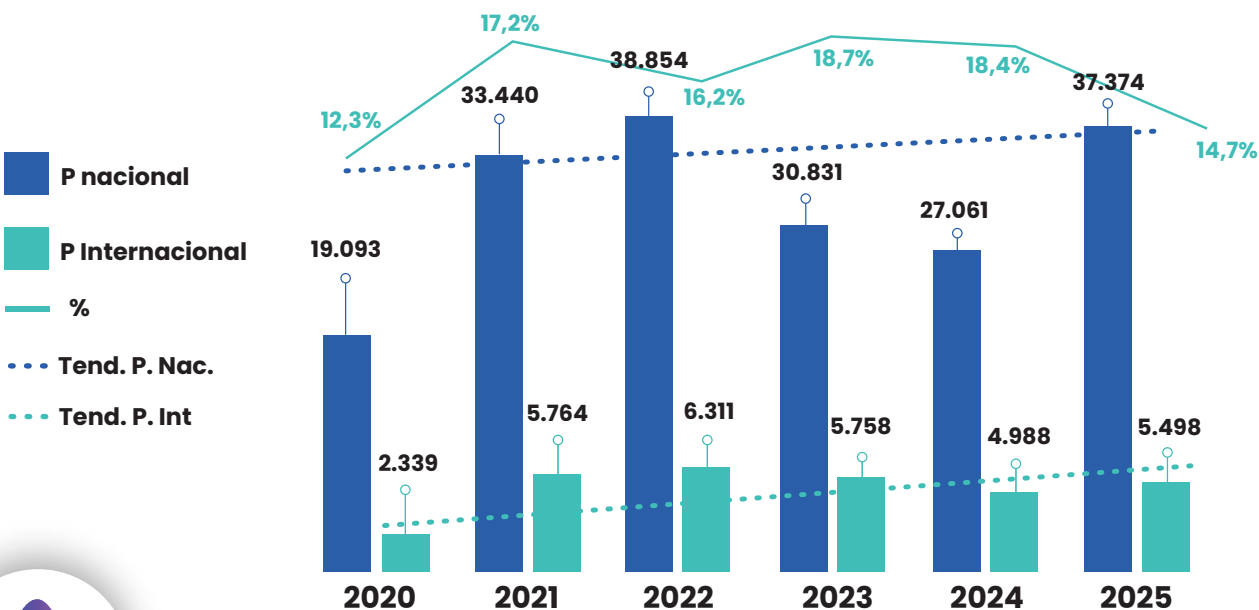
6. Penetración en Mercados de Alta Exigencia

El análisis de la demanda extranjera identifica a Estados Unidos, Canadá, España, República Dominicana y Chile como nuestros principales emisores de pacientes. El hecho de captar usuarios de economías con estándares de salud tan rigurosos ratifica que nuestras instituciones son garantía de seguridad, innovación y resultados de clase mundial.

7. Evolución de la Participación Internacional

La resiliencia y el atractivo de nuestra propuesta de valor se reflejan en la participación sostenida de pacientes extranjeros en la operación global de la red:

Pacientes Internacionales Atendidos en las Clínicas Asociadas ASOCLICPER 2020 – 2025





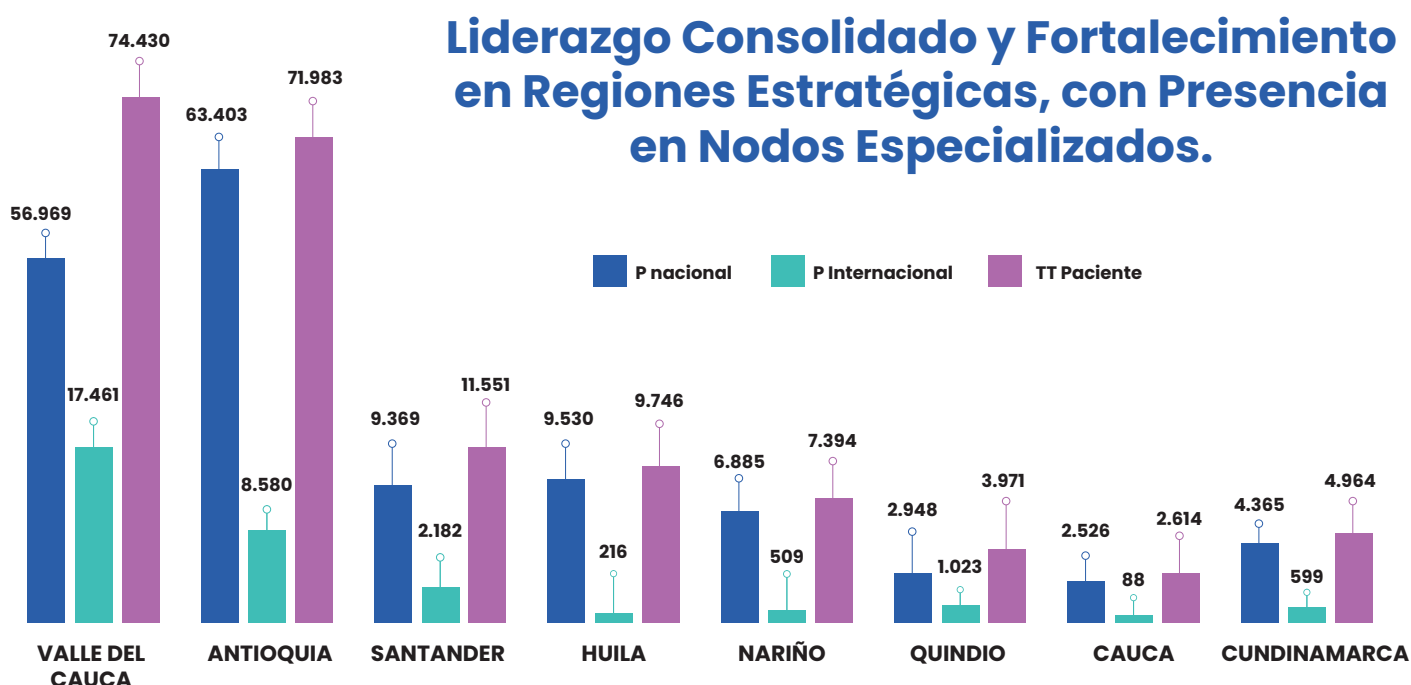
Eje 1: Crecimiento Institucional.

- Consolidación del Atractivo: Entre 2020 y 2023, la participación internacional escaló del 12,3% al 18,7%, demostrando una curva de confianza ascendente.
- Estabilización Estratégica: En los últimos años (2024-2025), la cuota de mercado internacional se ha estabilizado en un promedio del 16,7%, manteniendo un volumen crítico de pacientes que dinamiza la rentabilidad del sector.

Esta participación internacional no debe leerse solo como métrica de volumen, sino como el resultado de una excelencia solida aplicada por las instituciones que reduce las barreras de desconfianza en el exterior.

8.Evolución de la Participación por Regiones

El balance consolidado por regiones posiciona a las clínicas de ASOCLICPER como un referente de la cirugía plástica, demostrando que nuestra capacidad de atracción trasciende las fronteras locales para consolidar polos de salud de clase mundial.



Nuestras operaciones en el Valle del Cauca y Antioquia constituyen los pilares del gremio.

- **Valle del Cauca:** Con un total de **74.430 pacientes**, es nuestro principal centro de operaciones con nueve (9) instituciones, destacando una envidiable capacidad de atracción internacional (**17.461 pacientes extranjeros**). Este liderazgo valida la región como el epicentro del turismo médico en nuestra red.
- **Antioquia:** Registra una robusta atención de **71.983 pacientes**, fundamentada en una demanda nacional masiva (63.403). Antioquia reafirma la confianza del paciente colombiano en los estándares de ASOCLICPER.

Observamos un crecimiento significativo en el centro y oriente del país.

- **Santander:** Con **11.551 pacientes**, se perfila como un nodo emergente con un equilibrio saludable entre demanda interna y externa.
- **Huila:** Sorprende con una gestión de **9.746 pacientes**, demostrando que la calidad técnica de nuestras clínicas asociadas está conquistando mercados regionales tradicionalmente desatendidos.

Nuestra red mantiene una capilaridad estratégica que asegura la cobertura en puntos clave:

- **Nariño y Quindío:** Suman conjuntamente más de **11.000 pacientes**, actuando como centros de atención vitales para el suroccidente y el eje cafetero.
- **Cundinamarca y Cauca:** Con cerca de **7.500 pacientes** entre ambas, estas regiones representan oportunidades de expansión para consolidar la marca ASOCLICPER en el centro del país.



Eje 1: Crecimiento Institucional.

Análisis de Recursos Asistenciales (2020–2025)

CONSOLIDADO RECURSOS ASISTENCIALES EN CLÍNICAS ASOCIADAS POR REGIONES AÑO 2020 – 2025					
REGIÓN	No. QUIROFANOS HABILITADOS	% PARTC.	No. CIRUJANOS RECURRENTES	% PARTC.	# CAMAS
Valle del Cauca	37	46,8%	156	27%	85
Antioquia	24	30,4%	340	58,8%	35
Huila	4	5,1%	26	4,5%	9
Quindío	1	1,3%	1	0,2%	3
Nariño	1	1,3%	21	3,6%	3
Cauca	1	1,3%	1	0,2%	3
Santander	9	11,4%	30	5,2%	20
Cundinamarca	2	2,5%	3	0,5%	5
TOTAL	79	100%	578	100%	163

El análisis de los datos muestra una alta concentración de infraestructura y talento humano en tres regiones principales, las cuales dominan la capacidad operativa de la red de clínicas asociadas. A nivel nacional, se cuenta con un total de 79 quirófanos habilitados, 578 cirujanos recurrentes y 163 camas. Análisis de Capacidades por Región

Liderazgo en Infraestructura (Quirófanos):

Valle del Cauca encabeza la lista, con 37 quirófanos, representando el 46,8% del total nacional. Le sigue Antioquia con 24 (30,4%) y Santander con 9 (11,4%). Estas tres regiones concentran casi el 90% de la capacidad quirúrgica instalada.

Talento Humano (Cirujanos):

Existe una disparidad notable en la distribución de especialistas. Antioquia, a pesar de tener menos quirófanos que el Valle del Cauca, posee la mayor concentración de profesionales con 340 cirujanos (58,8%). Por su parte, el Valle del Cauca cuenta con 156 cirujanos (27%).

Capacidad de Hospitalización (Camas):

La distribución de camas sigue la tendencia de los quirófanos, siendo el Valle del Cauca el líder con 85 unidades, seguido por Antioquia (35) y Santander (20).

CATEGORÍA	REGIÓN LÍDER	DATO RELEVANTE
Mayor Capacidad Instalada	Valle del Cauca	46,8% de los quirófanos totales.
Mayor Densidad de Especialistas	Antioquia	58,8% de los cirujanos recurrentes
Regiones en Desarrollo	Huila y Santander	Muestran una base sólida frente a regiones con presencia mínima.
Presencia Mínima	Quindío, Nariño, Cundinamarca y Cauca	Cuentan con solo 1 quirófano y 3 camas cada una.



Eje 1: Crecimiento Institucional.

Presencia Geográfica

El 2025 marcó un hito en el crecimiento de nuestra red. Con una visión de liderazgo nacional, este dinamismo institucional, se vio afectado por la salida de una clínica por motivos internos y procesos de reestructuración propios, esto nos ha permitido reevaluar nuestra base de clínicas prospectos.

En la actualidad, **ASOCLICPER** consolida y fortalece su liderazgo, con 16 instituciones, manteniendo una cobertura en 8 departamentos del país, como lo venía haciendo:

DEPARTAMENTO	CLÍNICAS	DEPARTAMENTO	CLÍNICAS
Valle del Cauca	9	Antioquia	1
Santander	1	Cundinamarca	1
Huila	1	Quindío	1
Cauca	1	Nariño	1

Conclusión y Compromiso: Hacia una Red Globalizada

La data histórica confirma que la asociatividad ha permitido a las regiones competir bajo estándares de élite, consolidando una red diversa y resiliente. Mientras el Valle del Cauca lidera el turismo médico y Antioquia asegura la sostenibilidad nacional, ASOCLICPER proyecta replicar estos modelos de éxito para globalizar todas sus sedes. Con una tendencia al alza y una infraestructura robusta, nuestras 16 clínicas atraviesan un ciclo de expansión madura, preparadas para superar los 40,000 pacientes anuales. Esta excelencia colectiva ratifica que nuestra fortaleza reside en la unidad y el impacto técnico.

La Meta para el 2026 es Clara

Apalancar la solidez de la demanda nacional para financiar una agresiva estrategia de posicionamiento internacional, convirtiendo la "Excelencia Colectiva" en un imán de crecimiento rentable para cada uno de nuestros asociados

Dinámica de Renovación y Futuro

Como parte de la evolución natural y el dinamismo de nuestra asociación, el 2025 también fue un año de balance y ajustes institucionales, permitiéndonos enfocar esfuerzos en aquellas instituciones que comparten plenamente nuestra hoja de ruta actual.

Este movimiento de renovación ha generado un interés en el sector. Actualmente, nos encontramos en fases de acercamiento y evaluación con importantes instituciones que proyectan unirse a nuestra red, tales como

Clínica ORLANT (Medellín), La Sociedad Especializada de Anestesiología - SEA (Floridablanca) y la Clínica Diamanti (Barranquilla), entre otras.



Estas potenciales incorporaciones reafirman el valor y el prestigio que representa pertenecer a ASOCLICPER.



Eje 1: Crecimiento Institucional.

Impacto del Crecimiento

Esta expansión no es solo numérica; se traduce en pilares de valor para el gremio:

1. Mayor Representatividad: Una voz más sólida y unificada ante las entidades regulatorias.
2. Red de Apoyo Estratégica: Mayores oportunidades de intercambio técnico y científico entre profesionales de diferentes regiones.
3. Garantía para el Paciente: Aseguramos que la cirugía plástica de alto impacto, bajo estándares de seguridad y humanización, llegue a más rincones del país.
4. Excelencia en Cirugía Plástica: Reafirmamos nuestro compromiso con la innovación y el desarrollo del



Eje 2: Representación Gremial

La Voz que lidera la transformación del sector.

Durante el 2025, ASOCLICPER ha consolidado su rol como el interlocutor principal del sector de la cirugía plástica en Colombia. Nuestra gestión se ha centrado en la creación de puentes sólidos entre el sector privado y el público, garantizando que la voz de nuestras clínicas asociadas sea escuchada en los escenarios de decisión nacional y regional.

Gestión de Incidencia Regulatoria: Ministerio de Salud y Protección Social

Uno de los puntos más significativos del año fue el acercamiento estratégico con el Ministerio de Salud y Protección Social. Ante la incertidumbre normativa, la Asociación lideró una mesa técnica de la cual emanó un comunicado oficial de vital importancia: la aclaración sobre la exigencia de los RIPS para procedimientos de cirugía plástica en pacientes particulares.

Esta gestión de ASOCLICPER impacta directamente en la operatividad de nuestras clínicas, permitiendo:

- **Seguridad Jurídica y Administrativa:** Claridad en el cumplimiento normativo para la atención de pacientes privados.
- **Optimización de la Facturación:** Mejora en los ciclos de cobro y eficiencia en los procesos administrativos.
- **Eficiencia Institucional:** Reducción de reprocesos y alineación con los lineamientos nacionales de reporte de información.

Articulación Regional y Proyección Nacional

En el ámbito local y regional, hemos profundizado la sinergia con la Secretaría de Salud Distrital de Santiago de Cali, así como con las Secretarías de Turismo del Valle del Cauca y de Santiago de Cali.





Eje 2: Representación Gremial

Esta articulación ha permitido:

- **Liderazgo en Mesas Técnicas:** Participación activa en proyectos que impulsan el desarrollo formal de la cirugía plástica.
- **Integración de la Cadena de Valor:** Conexión efectiva con hoteles, agencias de viajes y proveedores, fortaleciendo el ecosistema del turismo de salud.



Eje 3: Formación y calidad

El valor académico de la red.

Durante el ejercicio 2025, las reuniones administrativas mensuales se han consolidado como el **activo intelectual más relevante para la integración** y el crecimiento de **ASOCLICPER**.

Con una participación impecable de las instituciones segmentada en un 70% presencial en Santiago de Cali y un 30% mediante plataformas virtuales, estas sesiones han trascendido la gestión operativa para convertirse en un ecosistema de transferencia de conocimiento de alto impacto.



Aporte Académico y Excelencia en la Red

MES	REUNION	ASISTENCIA	TEMAS
Enero	ASOCLICPER	20	Tarifas Medicas
Enero	Centro Quirúrgico de la Belleza	45	Norma Internacional para la Gestión de la Calidad de la Atención Sanitaria
Febrero	Clínica Otorrinos	28	Proceso Disciplinario, Estabilidad Laboral
Marzo	Clínica Excellence	23	Protocolos Posquirurgicos
Abril	Clínica Fiore	25	Riesgo Psicosocial, • Modificación Jornada Laboral, aportes SGSSS
Mayo	Clínica Picasso	27	Mesas de Trabajo para identificar necesidades Compartidas, Visita de Referenciación CSF.
Junio	Clínica Plásticos Cirujanos	22	Habilitación en Farmacia. Inteligencia Emocional para líderes de la Salud
Julio	Clínica San Fernando	43	Pólizas Inteligentes, Manejo de Demandas y Procesos Jurídicos en las Clínicas.
Agosto	Clínica Integrativa María del Pilar.	31	Plan de Gestión Integral de Residuos. Infecciones asociadas a dispositivos médicos
Septiembre	Clínica Corpus & Rostrum	26	Seguridad Informática. Actualización de Hemovigilancia



Eje 3: Formación y calidad

El valor de estos encuentros reside en el **modelo de corresponsabilidad** académica, donde cada clínica asociada no solo asiste, sino que lidera y aporta temas de interés crítico para la red. Esta dinámica de intercambio permite que gerentes, administradores y personal asistencial compartan soluciones a desafíos comunes, elevando el estándar de competitividad de todo el gremio. La participación de 290 profesionales a lo largo del año ratifica el compromiso con una gestión basada en la evidencia y la actualización continua.



Temas de Formación Estratégica en 2025

La agenda académica del año abordó pilares fundamentales para la sostenibilidad institucional, entre los que destacan:

- **Seguridad Jurídica y Laboral:** Análisis de procesos disciplinarios, estabilidad laboral reforzada y manejo de demandas para blindar la operación institucional.
- **Calidad y Gestión Asistencial:** Implementación de protocolos posquirúrgicos, habilitación de farmacia y normas internacionales de calidad sanitaria.
- **Gestión del Riesgo y Seguridad del Paciente:** Actualización en hemovigilancia, gestión integral de residuos y control de infecciones asociadas a dispositivos médicos.
- **Transformación Digital y Bienestar Institucional:** Sesiones enfocadas en seguridad informática e inteligencia emocional para líderes de la salud.

Impacto y Proyección

Este modelo de colaboración mutua no solo optimiza procesos internos, sino que genera un sólido sentido de pertenencia y proyecta a **ASOCLICPER** como un referente de rigor científico y administrativo ante la industria y entes comerciales. La invitación para el próximo ciclo es continuar fortaleciendo este pilar, donde el aporte académico de cada clínica es el motor que garantiza nuestra excelencia colectiva.



Visitas De Referenciación.

En abril de 2025, la Presidenta y el Dirección Ejecutivo de ASOCLICPER realizaron una visita de referenciación a la Clínica de Especialidades Quirúrgicas. El Dr. Harold Cruz, Gerente de la institución y su equipo primario, atendieron personalmente la visita, guiando por las instalaciones y presentando a todo el grupo de trabajo y los procesos que se siguen en la atención a los pacientes.



Eje 3: Formación y calidad

Por otra parte, la junta directiva realizó una visita de referenciación a la Clínica de Especialidades Quirúrgicas en Bogotá y a la Clínica El Pinar en Bucaramanga, en septiembre de 2025 fue un éxito rotundo, fortaleciendo la presencia de ASOCLICPER en la región y generando valiosas conexiones. Se contó con la oportunidad de conocer de cerca las instalaciones, su grupo humano y los equipos de las instituciones, destacando su compromiso con la excelencia y la calidad en la atención.



Durante el recorrido, se hizo énfasis en los siguientes puntos:

- **Instalaciones y tecnología:** Se mostraron las áreas de la clínica, destacando la modernidad de la infraestructura y el equipamiento tecnológico de última generación con el que se cuenta para brindar una atención de alta calidad.
- **Equipo médico:** Se presentó al equipo médico de la clínica, resaltando la experiencia y especialización de cada uno en diversas áreas de la cirugía.
- **Seguridad del paciente:** Se explicaron los protocolos de seguridad y bioseguridad implementados para garantizar la protección y bienestar de los pacientes.
- **Satisfacción del paciente:** Se comunicó el compromiso de la clínica con la atención humanizada y personalizada, buscando siempre la excelencia en la experiencia del paciente.

La visita de ASOCLICPER brindó una excelente oportunidad para dar a conocer la calidad de nuestros servicios y el compromiso de las clínicas con la excelencia en la atención médica. La atención personalizada de las gerencias, sumado al conocimiento de las instituciones, permitió transmitir confianza y profesionalismo a la asociación.



Eje 3: Formación y calidad



El fortalecimiento académico de nuestros asociados ha sido una prioridad para **ASOCLICPER** durante el 2025. A través de conferencias, asistencias técnicas, capacitaciones, workshops y talleres, hemos brindado herramientas y conocimientos de vanguardia para impulsar la excelencia en el sector de la cirugía plástica.

Beneficios:

- **Actualización profesional:** Acceso a las últimas tendencias, técnicas e innovaciones en cirugía plástica, mejorando la calidad de los servicios ofrecidos por las clínicas.
- **Desarrollo de habilidades:** Fortalecimiento de competencias clave para el personal médico y administrativo, optimizando el desempeño y la eficiencia en las clínicas.
- **Networking:** Espacio para el intercambio de experiencias y la creación de redes de contacto entre profesionales del sector.
- **Ahorro significativo:** Las actividades de capacitación de ASOCLICPER han representado un ahorro considerable para las clínicas asociadas. Se estima que la tasa de ahorro promedio por clínica, al participar en las actividades ofrecidas por la asociación, en comparación con la inversión en programas de formación externos, es del 40% y si lo comparamos con la cuota administrativa es del 55%.

Costo-Beneficio:

La inversión en el desarrollo académico del personal se traduce en un alto retorno para las clínicas.

- **Mayor satisfacción de los pacientes:** Profesionales mejor capacitados brindan una atención de mayor calidad, lo que aumenta la satisfacción de los pacientes y la fidelización.
- **Evaluación continua:** Al realizar cada evento académico, obtenemos mediante encuesta personalizada, una tasa de satisfacción general de las clínicas asociadas del 99%
- **Optimización de recursos:** Personal más eficiente y capacitado optimiza el uso de los recursos de la clínica, mejorando la productividad y la rentabilidad.
- **Posicionamiento de la clínica:** La constante actualización y el desarrollo de habilidades permiten a las clínicas posicionarse como referentes en el sector, atrayendo nuevos pacientes y consolidando su reputación.

La inversión Genera Valor.

Visión Estratégica: Más que una Membresía, un Motor de Eficiencia

En **ASOCLICPER**, nuestra misión trasciende la gestión administrativa; nos consolidamos como el socio estratégico que impulsa la excelencia operacional y financiera de cada clínica asociada. El modelo de valor que hemos diseñado para el periodo 2024-2025 garantiza que cada recurso invertido se transforme en capacidades técnicas superiores y ahorros directos tangibles.



Eje 3: Formación y calidad

El Valor del Conocimiento y la Especialización

La rentabilidad de nuestra asociación no solo se mide en cifras, sino en la ventaja competitiva que adquieren nuestras clínicas a través de:

- **Capacitaciones de Alto Impacto:** Programas diseñados para la actualización normativa y técnica, reduciendo brechas de conocimiento y optimizando procesos internos.
- **Workshops Especializados:** Espacios prácticos de co-creación donde se resuelven desafíos operativos reales, fomentando una cultura de mejora continua.
- **Asesorías Técnicas Personalizadas:** Un acompañamiento experto que garantiza que cada clínica opere bajo los más altos estándares de calidad, mitigando riesgos legales y asistenciales.
- **Eventos de Networking y Posicionamiento:** Plataformas estratégicas que fortalecen la presencia de marca de nuestras clínicas y generan sinergias institucionales únicas en el sector.

Análisis de Rentabilidad y Retorno de Inversión (ROI)

La eficiencia de nuestro ecosistema se refleja en un crecimiento proyectado que asegura que la membresía sea, ante todo, una decisión financiera inteligente.

CONCEPTO	2024	2025	VARIACION
Inversión ASOCLICPER	\$38.500.000	\$51.858.885	+34.7%
Cuota Administrativa por clínica (Mensual)	\$1.300.000	\$1.423.500	+9.5%
Cuota Administrativa por clínica (Anual)	\$15.600.000	\$17.082.000	\$1.482.000
Ahorro por Clínica	247%	303%	+56%
Tasa de Retorno por Clínica	\$2.47	\$3.03	+22.7%

El Multiplicador de Inversión

El dato más contundente de nuestra gestión es la capacidad de multiplicar el capital. Mientras que la cuota administrativa anual por clínica tendrá un ajuste marginal (pasando de \$15.6M a \$17.1M), los beneficios derivados se expanden exponencialmente:

En 2025, por cada peso invertido en **ASOCLICPER**, su clínica recibirá un valor equivalente a \$3,03. Este retorno no es casualidad; es el resultado directo de nuestra inversión masiva en beneficios e infraestructura de servicios (superando los \$51 millones para 2025), lo que permite a las clínicas disfrutar de economías de escala, asesorías de élite y ahorros que superan en tres veces su aporte administrativo.

Conclusión

Pertenecer a **ASOCLICPER** es asegurar la rentabilidad del mañana. En 2025, nuestra propuesta de valor es más sólida que nunca, elevando el ahorro al 303% y garantizando que su clínica no solo esté actualizada, sino que sea financieramente superior. Estamos invirtiendo hoy para que su éxito sea la constante del futuro.



Eje 3: Formación y calidad



Balance Estratégico de Gestión Educativa 2025

El programa de actividades de este año se ejecutó bajo una premisa de eficiencia operativa y generación de valor agregado, consolidando un ecosistema de formación que supera con creces la inversión individual de cada clínica.

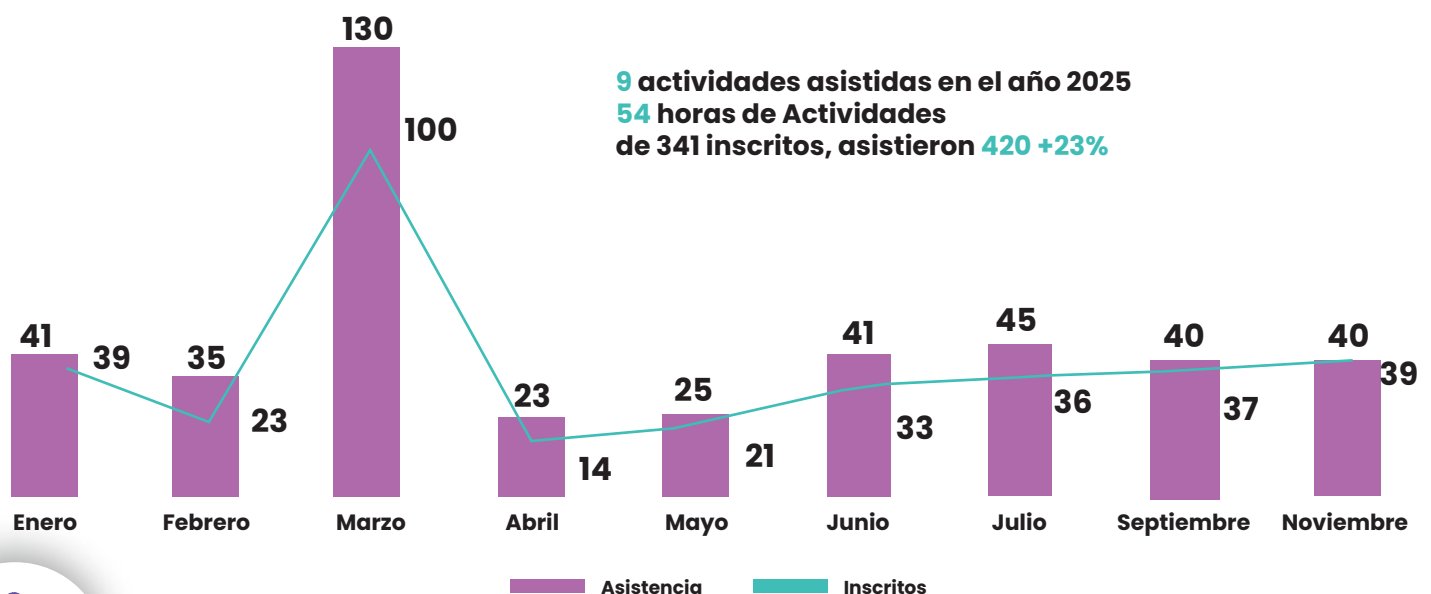
MES	ALIADO	INSCRITOS	ASISTENCIA	+% ASIS	HORAS	COSTO	Costo Hora	Costo Asistente	MODALIDAD	TEMAS
Febrero	Grupo GJR	39	41	+5%	2	\$2.000.000	\$1.000.000	\$48.780	Presencial y Virtual	Proceso Disciplinario, Estabilidad Laboral Reforzada, Terminación de Contrato
Febrero	Universidad de San Buenaventura	23	35	+52%	12	\$2.500.000	\$208.333	\$71.429	Virtual	Turismo Médico, Como operar oficinas de turismo
Marzo	Aliados Estratégicos	100	130	+30%	10	\$26.858.885	\$2.685.888	\$206.607	Presencial y Virtual	Simpósio de Alto Impacto IA Aplicada a La Salud
Abril	INFOCOL	14	23	+64%	2	\$2.000.000	\$1.000.000	\$86.957	Presencial y Virtual	Normativa sobre RIPS
Mayo	Paula Orozco	21	25	+19%	8	\$1.500.000	\$187.500	\$60.000	Virtual	Asistencia Técnica PAMEC
Junio	Grupo GJR	33	41	+24%	2	\$2.000.000	\$1.000.000	\$48.780	Presencial y Virtual	Reforma Laboral, Como Impacta en tu Clínica
Julio	Universidad de San Buenaventura	35	45	+28%	12	\$8.000.000	\$666.667	\$177.778	Virtual	Workshop IA para Clínicas Humanas.
Septiembre	Grupo GJR	37	40	+8%	2	\$2.000.000	\$1.000.000	\$50.000	Presencial y Virtual	Reducción de la Jornada Laboral y los cambios en horas extras.
Noviembre	WORKSHOP II	39	40	+3%	4	\$5.000.000	\$1.250.000	\$125.000	Presencial y Virtual	Reunión Estratégica Turismo Médico, Migración Colombia, ICONTEC
Total		341	420	+23%	54					

1. Desempeño y Alcance del Programa

Con un registro de 420 asistencias sobre 341 inscritos, el programa demostró una relevancia excepcional. Se consolidaron 54 horas de capacitación técnica distribuidas en 9 sesiones estratégicas, abarcando desde Inteligencia Artificial hasta normatividad laboral y turística.

Adaptabilidad: La integración de modalidades Presencial y Virtual fue el motor de la tracción masiva, permitiendo que la geografía no fuera una barrera para la actualización del talento humano de las clínicas.

Expectativa de la Audiencia en los Programas de Actividades 2025



9 actividades asistidas en el año 2025
54 horas de Actividades
de 341 inscritos, asistieron 420 +23%



Eje 3: Formación y calidad

2. Análisis Financiero y Retorno de Inversión (ROI)

La gestión de ASOCLICPER actúa como un optimizador de recursos para el gremio. Mientras que cada clínica aporta una cuota administrativa anual de \$17.082.000, la asociación reinvertió un total de \$51.858.885 en el programa de actividades de 2025.

Análisis de Ahorro Colectivo

Si cada clínica asociada intentara contratar estas 54 horas de capacitación de forma independiente con expertos de primer nivel (como los garantizados en el Simposio de Marzo o por la Universidad de San Buenaventura), los costos operativos se multiplicarían exponencialmente.

Concepto	Valor Total
Inversión Total ASOCLICPER 2025	\$51.858.885
Inversión Prorrataada por Clínica (16)	\$3.241.180
Cuota Administrativa Anual por Clínica	\$17.082.000

La inversión directa en formación por clínica (\$3,2M) representa apenas el 19% de su cuota administrativa. Esto significa que, gracias a la economía de escala de la asociación, cada clínica recibe un programa de actividades valorado en más de 51 millones de pesos por una fracción mínima de su aporte anual.

3. Eficiencia por Aliado y Costo-Beneficio

Negociación Estratégica: Se obtuvieron costos por hora altamente competitivos (\$187.500 - \$208.333) en jornadas de actividades, optimizando el presupuesto.

Escalabilidad: Aliados como Grupo GJR permitieron un costo por asistente de solo \$49.000, demostrando una gestión eficiente del gasto operativo.

Impacto Institucional: La inversión de \$26.858.885 en el evento de marzo 2025 fue el principal motor de tracción, garantizando acceso a conocimiento de punta que, de forma individual, sería inaccesible para una clínica pequeña.

El siguiente cuadro contrasta el costo que tendría para una clínica contratar este Programa de Actividades de forma independiente frente al beneficio recibido a través de ASOCLICPER.

Concepto de Formación (54 Horas)	Costo Mercado Independiente*	Costo a través de ASOCLICPER	Ahorro Real por Clínica
Sesiones Técnicas (32 hrs)	\$16.000.000	\$1.000.000	93.7%
Simposio de Alto Impacto (10 hrs)	\$15.000.000	\$1.678.680	88.8%
Workshops Especializados (12 hrs)	\$9.000.000	\$562.500	93.7%
TOTAL, VALOR RECIBIDO	\$40.000.000	\$3.241.180	\$36.758.820

**Estimación basada en tarifas promedio de consultoría y eventos corporativos para 25-40 asistentes por clínica.*

Interpretación Estratégica del Ahorro

- **Retorno de Inversión (ROI) Directo:** Cada una de las 16 clínicas asociadas recibe un paquete de servicios valorado en el mercado en aproximadamente \$40.000.000. Al estar afiliadas, este beneficio se cubre con solo \$3.241.180 del fondo común de sus cuotas.
- **Eficiencia de la Cuota Administrativa:** De los \$17.082.000 que cada clínica paga anualmente como cuota administrativa (2025), el 19% se destina a cubrir este robusto programa de actividades, dejando el 81% restante disponible para gestiones gremiales y operativas de la asociación.
- **Ahorro Consolidado:** El esquema de ASOCLICPER le ahorra a cada clínica un estimado de \$36.758.820 anuales en gastos de capacitación externa.
- **El programa de actividades 2025** no solo es un éxito académico, sino un modelo de ahorro financiero. Al centralizar la formación en ASOCLICPER, las 16 clínicas asociadas obtienen un ahorro en costos de capacitación, asistencia técnica, acercamiento con marcas superior al 80% en comparación con la contratación externa individual, reafirmando el valor estratégico de la asociatividad.



EVENTO LIDER 1er Simposio de IA Aplicada a la Salud



1. Un Hito en la Historia Gremial

El 1er Simposio de Alto Impacto sobre Inteligencia Artificial aplicada a la Salud marca un antes y un después para **ASOCLICPER**. Este evento no solo representa el primer encuentro a gran escala de la asociación, sino que se posiciona como el pionero en su especie en Colombia durante el 2025. Al liderar la conversación sobre la transformación digital, ASOCLICPER ha logrado un posicionamiento de marca extraordinario, mostrándose ante el gremio, la industria y la opinión pública como una entidad de vanguardia, capaz de convocar a los actores clave del ecosistema de salud.

2. Impacto y Alcance: Validación del Interés Sectorial

El evento logró captar la atención de líderes de opinión y profesionales, validando la pertinencia de la temática elegida.

- **Asistencia de Alto Nivel:** Se contó con la participación de 130 asistentes presenciales. La convocatoria fue equilibrada estratégicamente, logrando un 51% de asistentes pagos, lo que demuestra la disposición del mercado a invertir en contenido de valor curado por la asociación, complementado con un 49% de cortesías estratégicas para aliados y líderes clave.
- **Visibilidad Digital Masiva:** La estrategia de marketing digital fue un éxito rotundo en términos de Brand Awareness (reconocimiento de marca).
 - Se generaron más de 57,200 impresiones a través de Google Ads, posicionando el nombre del simposio masivamente.
 - El tráfico web alcanzó su pico en marzo con 1,208 páginas vistas, demostrando un alto interés en la agenda académica.
 - La efectividad de la comunicación directa fue excepcional, con una tasa de entrega de mailing del 95%, superando los estándares de la industria.

3. Respaldo de la Industria y Alianzas Comerciales

Uno de los logros más significativos fue la contundente respuesta del sector corporativo. La industria confía en ASOCLICPER como un articulador de valor.



- **Estructura de Ingresos Sólida:** El 85% de los ingresos (aprox. \$49.4 millones) provino de la Muestra Comercial y patrocinios. Esto ratifica que las marcas ven en los eventos de ASOCLICPER una plataforma rentable para sus objetivos comerciales.
- **Networking Efectivo:** Se consolidaron espacios de relacionamiento comercial de alto valor con marcas reconocidas como Valpfarma, DR Seguros, SAlianza, Gilmedica, Crediplas, y Correcol, entre otros.
- **Impacto Mediático:** El evento trascendió el recinto, logrando cobertura en medios de comunicación importantes como La FM, lo que amplifica la voz de la asociación ante la audiencia nacional.



Eje 3: Formación y calidad



4. Análisis Financiero: Inversión en Posicionamiento

Desde una perspectiva estratégica, el simposio debe leerse como una inversión en el activo más valioso de la asociación: su reputación y capacidad de convocatoria futura.

- **Calidad de Ejecución:** Se destinaron más de \$101 millones a la ejecución del evento, donde el 83% se invirtió en logística de alta calidad. Esto aseguró una experiencia "Premium" para los asistentes, vital para ser el primer evento de esta envergadura.
- **Inversión Institucional:** ASOCLICPER realizó una inversión neta de aproximadamente \$43.8 millones (diferencia entre ingresos y gastos). Esta cifra no debe verse como un gasto, sino como el Costo de Adquisición de Posicionamiento. Gracias a esta inversión, la asociación hoy es referente en IA y Salud, abriendo la puerta a futuros eventos con mayor margen de rentabilidad gracias a la reputación adquirida.

5. Conclusiones y Proyección

El 1er Simposio de Alto Impacto ha cumplido con cabalidad sus objetivos cualitativos y de posicionamiento:

- **Liderazgo:** ASOCLICPER es ahora la referencia en Colombia en 2025 para temas de IA en salud.
- **Capacidad de Ejecución:** Se demostró la capacidad operativa para manejar eventos de gran escala y logística compleja.
- **Confianza:** Se fortalecieron los lazos con la industria farmacéutica y de servicios, asegurando patrocinadores recurrentes para futuras ediciones.

WORKSHOP: ASOCLICPER Impulsa la Excelencia en el Turismo Médico: Un Encuentro Estratégico de Alto Nivel.



La pieza gráfica diseñada para la Reunión Estratégica de Turismo Médico y Servicios Relacionados no es solo una invitación; es una declaración de intenciones por parte de **ASOCLICPER**. El evento, programado para el jueves 20 de noviembre, destaca por una curaduría de contenidos que ataca los dos pilares fundamentales para la internacionalización de la salud en Colombia: la legalidad y la calidad.

La Pertinencia de la Agenda El diseño del evento revela una lectura acertada de las necesidades del sector:



Eje 3: Formación y calidad



- **Seguridad Jurídica:** Contar con Migración Colombia para abordar la "Normatividad Migratoria" es un acierto crítico. En una industria que depende del flujo de pacientes extranjeros, entender las reglas del juego migratorio es vital para garantizar una experiencia segura y sin contratiempos para el usuario.
- **Calidad Certificada:** La inclusión de ICONTEC para socializar la norma NTC - ISO 22525:2020 eleva la discusión técnica. Ya no se trata solo de ofrecer servicios médicos, sino de hacerlo bajo estándares globales específicos para el turismo médico, lo que otorga competitividad internacional a los asociados.

Es imperativo resaltar la gestión institucional de ASOCLICPER. Lograr sentar en la misma mesa a entes gubernamentales y organismos de certificación demuestra una capacidad de convocatoria y un liderazgo gremial sólido. La asociación no solo está organizando un workshop; está actuando como un eje articulador que profesionaliza el gremio, brindando a sus miembros herramientas de alto valor que, individualmente, serían difíciles de gestionar.

Reunión Estratégica Ruta a la Excelencia: Alineación de Procesos Críticos y Nueva Normativa en Salud.



En su labor continua por fortalecer la excelencia operativa del sector salud, **ASOCLICPER** convoca a la **Reunión de Procesos Prioritarios** el 24 de noviembre, donde hubo un primer acercamiento liderado por la clínica Plásticos Cirujanos, luego el 9 de diciembre, un espacio decisivo para la actualización y competitividad de sus miembros. La agenda se centra en puntos neurálgicos como la revisión normativa de los estándares de talento humano y la implementación de la **Resolución 914 de 2025** en servicios críticos de hospitalización y cirugía. Más allá de una capacitación, este encuentro materializa el esfuerzo de la Asociación por alinear y unificar los criterios de gestión, garantizando que todas las clínicas asociadas avancen en bloque hacia el cumplimiento de los nuevos requisitos legales, elevando así los estándares de calidad y seguridad para los pacientes en toda la red. Para garantizar la ejecución efectiva de nuestra hoja de ruta, se ha establecido una estructura de trabajo colaborativo asignando responsabilidades clave a nuestras clínicas asociadas.

De este modo, el liderazgo en Procesos Prioritarios estará a cargo de las clínicas Excellence, Picasso, Otorrinos e Integrativa MP, mientras que el eje de Talento Humano será gestionado por las clínicas Plásticos Cirujanos y CQB. Asimismo, las clínicas, Fiore e Interplastica asumirán el componente de Interdependencia, y el fortalecimiento de la Central de Esterilización recaerá sobre las clínicas San Fernando, Corpus y Plásticos Cirujanos. Esta distribución estratégica de tareas reafirma el compromiso de cada miembro con la estandarización y la excelencia operativa de nuestra red.



Eje 3: Formación y calidad

Gestión Digital

En esta sesión del informe analizamos el desempeño digital de **ASOCLICPER** durante el periodo 2025, evidenciando un salto cualitativo en la percepción de la marca. Bajo la visión de la Dirección Ejecutiva, hemos transitado de una presencia digital informativa a una estrategia de posicionamiento de autoridad. Los datos adjuntos validan que la gestión no solo ha aumentado la visibilidad, sino que ha comenzado a consolidar a la Asociación como un referente de seguridad y calidad en el sector de la cirugía plástica.

A continuación, desglosamos la gestión basada en los 4 Pilares de Posicionamiento:

PILAR 1: COMUNICACIÓN (Narrativa y Tono)

El activo más valioso de **ASOCLICPER** es su reputación. En 2025, hemos blindado la marca mediante una comunicación institucional y visual coherente.



Tono Institucional vs. Cercanía: Hemos logrado un equilibrio. Contenidos como el "1er Simposio de Alto Impacto" refuerzan la autoridad académica, mientras que formatos como "La seguridad no se improvisa" conectan emocionalmente con la audiencia.

Narrativa de Seguridad del Paciente: Este ha sido el eje transversal. Al posicionar temas como "Turismo médico con sello de calidad", no solo educamos, sino que nos convertimos en el garante de confianza para el paciente internacional



Uso de Voceros: La humanización de la marca a través de nuestros especialistas y directivos ha sido clave para generar confianza, diferenciándonos de otras entidades.

Educación vs. Retención: El reto detectado es la retención en formatos cortos. En Facebook, la retención cae drásticamente después de los 3 segundos. Esto nos indica que debemos fortalecer el contenido educativo de alto valor (narrativa profunda) para mantener la atención, más allá del impacto visual inicial.



Eje 3: Formación y calidad

PILAR 2: ESTRATEGIA (Ecosistema de Canales)

La estrategia omnicanal ha permitido diversificar los puntos de contacto, optimizando el presupuesto y maximizando el alcance.

- **Dominio de Instagram:** Esta red es nuestro motor principal. Con un crecimiento del 100% en visualizaciones (201.2 mil) y un 100% en interacciones, Instagram valida nuestra estrategia visual. El alcance de casi 40.000 cuentas demuestra que el mensaje está llegando.



- **Facebook y Nuevos Formatos:** Facebook muestra un desempeño más modesto (3.306 visualizaciones). Para 2026, la estrategia integrará YouTube y Podcast para alojar contenido de larga duración (paneles, entrevistas completas) que Facebook e Instagram Reels no pueden sostener por sí solos.



Canales Directos (Mailing y WhatsApp): Se han utilizado como herramientas de conversión "baja en el embudo" para la gestión de asociados y convocatorias a eventos, asegurando que la información crítica llegue sin depender del algoritmo.



Eje 3: Formación y calidad

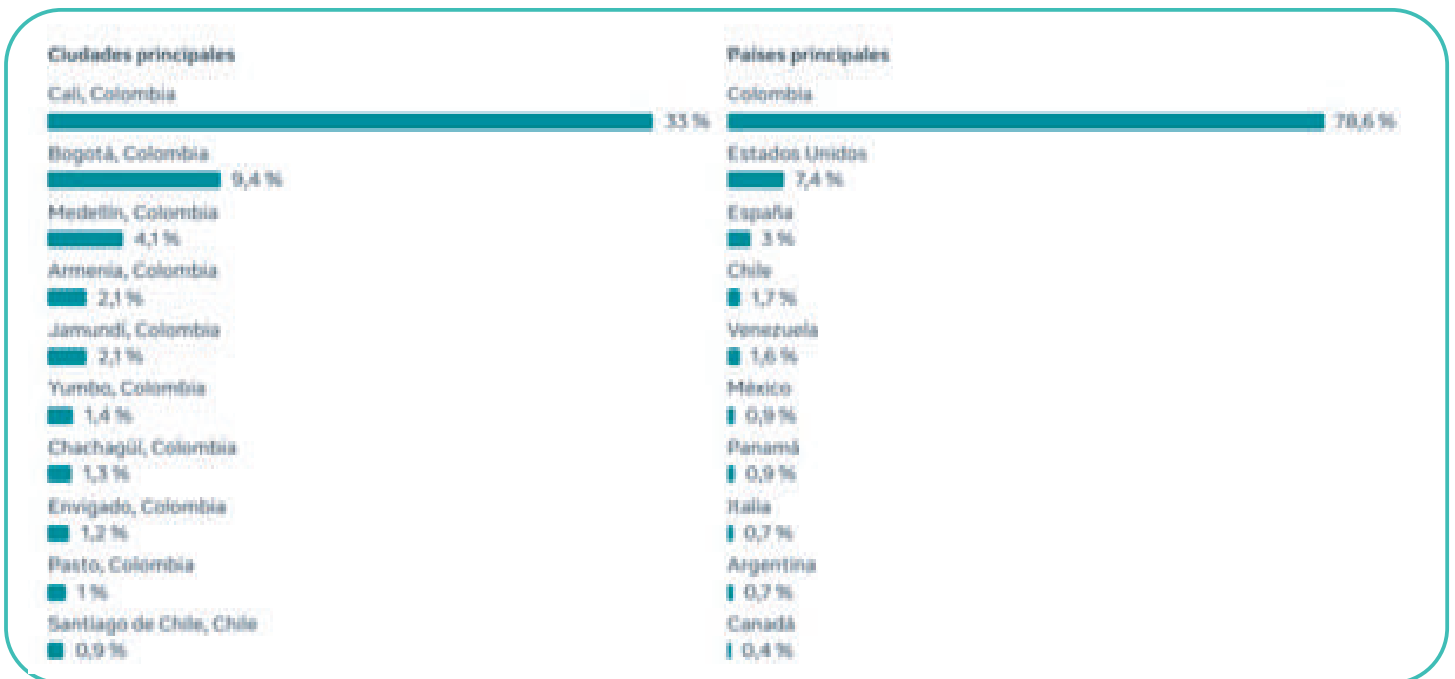
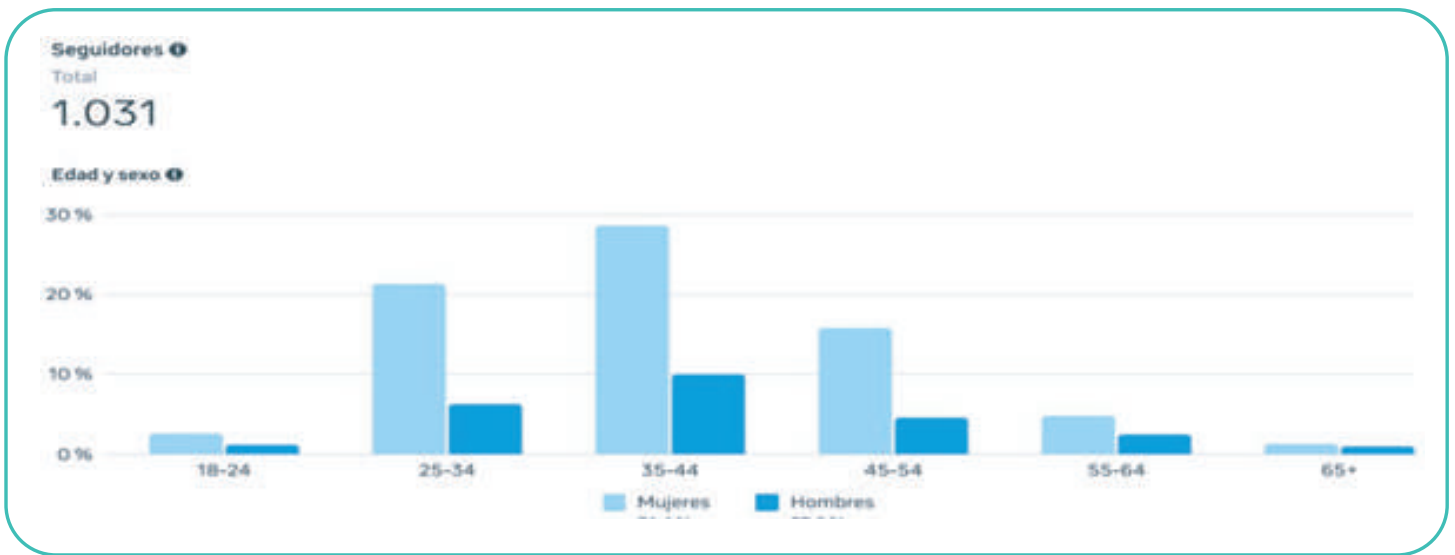
PILAR 3: RELACIONAMIENTO (Gestión de Públicos Objetivos)

La data demográfica y de comportamiento nos permite segmentar nuestra gestión hacia tres frentes vitales para la sostenibilidad de la Asociación:

A. Pacientes (El Usuario Final)

Perfil: Mujeres (74,4%) entre 25 y 44 años.

Estrategia: Ellas buscan seguridad. El hecho de tener audiencia en **Estados Unidos (7,4%)** y **España (3%)** confirma el potencial del Turismo Médico. Nuestra gestión digital les provee la información de valor necesaria para que elijan clínicas ASOCLICPER, minimizando su percepción de riesgo.





Eje 3: Formación y calidad

B. Clínicas Prospecto (Crecimiento Gremial)

ESTRATEGIA: Reconocimiento a la Excelencia Institucional.

Validación de marca para clínicas como IQ InterQuirófanos y CQB.

Desde la Dirección Ejecutiva, hemos diseñado una estrategia de comunicación que trasciende la simple visibilidad: nos enfocamos en el prestigio. Al valorar los reconocimientos públicos a instituciones como IQ InterQuirófanos y CQB, ASOCLICPER no solo celebra sus logros, sino que actúa como un ente validador ante el mercado.

Esta gestión, liderada tácticamente por nuestro equipo digital, convierte a la Asociación en un sello de garantía. Para el paciente, ver que una clínica es reconocida por el gremio líder del país elimina barreras de desconfianza y acelera su decisión de compra. No son solo 'likes'; es reputación transferida. Esta dinámica confirma que la cuota administrativa es una inversión inteligente, pues otorga a nuestros asociados un activo intangible –la credibilidad gremial– que ninguna campaña publicitaria individual puede comprar.



ESTRATEGIA: La Clínica del Mes. Visualizaciones que se traducen en Pacientes.

La iniciativa de la 'Clínica del Mes' es el resultado de una planificación estratégica orientada a resultados comerciales tangibles. Al volcar toda la maquinaria digital de ASOCLICPER hacia un asociado específico, logramos picos de visualización que posicionan a la institución en la mente del consumidor como un referente de seguridad y confianza.

Bajo la visión estratégica, cada visualización se gestiona como una oportunidad de negocio. Entendemos que en el sector salud, la confianza es la moneda de cambio; por ello, nuestra narrativa está diseñada para traducir ese tráfico digital en usuarios que ven a pacientes que confían. Esta vitrina exclusiva demuestra que pertenecer a ASOCLICPER no es un gasto operativo, sino una inversión estratégica de crecimiento, atrayendo cada vez a más clínicas de alto nivel que entienden que, bajo nuestro paraguas, su marca se valoriza y su rentabilidad potencial aumenta.





Eje 3: Formación y calidad

La iniciativa de la 'Clínica del Mes' es el resultado de una planificación estratégica orientada a resultados comerciales tangibles. Al volcar toda la maquinaria digital de **ASOCLICPER** hacia un asociado específico, logramos picos de visualización que posicionan a la institución en la mente del consumidor como un referente de seguridad y confianza.

Bajo la visión estratégica, cada visualización se gestiona como una oportunidad de negocio. Entendemos que en el sector salud, la confianza es la moneda de cambio; por ello, nuestra narrativa está diseñada para traducir ese tráfico digital en usuarios que ven a pacientes que confían. Esta vitrina exclusiva demuestra que pertenecer a **ASOCLICPER** no es un gasto operativo, sino una inversión estratégica de crecimiento, atrayendo cada vez a más clínicas de alto nivel que entienden que, bajo nuestro paraguas, su marca se valoriza y su rentabilidad potencial aumenta.

C. Aliados Prospecto (Sostenibilidad Financiera)

Estrategia: Las cifras de alcance (casi 40k usuarios alcanzados) son nuestro argumento de venta para la industria farmacéutica y tecnológica. Demostramos que ASOCLICPER es el canal más efectivo para llegar a los tomadores de decisiones, permitiendo gestionar patrocinios que financien la operación y reduzcan la dependencia de cuotas administrativas.



PILAR 4: GESTIÓN Y LIDERAZGO INSTITUCIONAL

El éxito de estas métricas no es casualidad; responde a una directriz clara liderada por la Dirección Ejecutiva, respaldada por la Junta Directiva y ejecutada por el equipo de marketing.

Título	Estado T1	Resultados T1	Coste por resultado T1	Importe gastado T1	Visualizaciones T1	Espectadores T1	Presupuesto T1	
Publicación: "Somos ASOCLIC... Anuncio - Recibir más mensajes Creado por Eco Impresionante	Volver a promocionar	Completada	9 Conversiones con mensajes iniciadas	\$ 8.162,00 Por Conversación con mensajes iniciada	\$ 73.458 gastado durante 16 días	9.173	6221	\$ 1 COP Presupuesto diario
Publicación: "Somos ASOCLIC... Anuncio - Recibir más mensajes Creado por Eco Impresionante	Volver a promocionar	Completada	9 Conversiones con mensajes iniciadas	\$ 3.191,00 Por Conversación con mensajes iniciada	\$ 28.719 gastado durante 22 días	2.673	1980	\$ 1 COP Presupuesto diario
Publicación: "Transformar vidas, He... Anuncio-Consiguir más visualizac... Creado por Eco Impresionante	Volver a promocionar	Completada	2.378 ThruPlays	\$ 9,91 Por ThruPlay	\$ 23.571 gastado durante 6 días	3.306	3239	\$ 150 COP Presupuesto diario
Nuevo anuncio de Tráfico Anuncio - Conseguir más visitas al sitio web Creado por Eco Impresionante	Ver insights	Completada	194 Visitas al perfil de Instagram	\$ 309,12 Por visita al perfil de Instagram	\$ 58.970 gastado durante 1 día	11.544	7007	\$ 600 COP Presupuesto total
Nuevo anuncio de Tráfico Anuncio - Conseguir más visitas al sitio web Creado por Eco Impresionante	Ver insights	Completada	266 Visita al perfil y a la página	\$ 263,32 Por visita al perfil y a la página	\$ 69.989 gastado durante 3 días	9.595	4547	\$ 700 COP Presupuesto total
Nuevo anuncio de Interacción Anuncio Creado por Eco Impresionante	Ver insights	Completada	5 Conversiones con mensajes iniciadas	\$ 15.995,00 Por Conversación con mensajes iniciada	\$ 79.975 gastado durante 8 días	9.549	2974	\$ 800 COP Presupuesto total
Publicación de Instagram: (Colombi... Anuncio - Obtener más visitas al perfil Creado por Eco Impresionante	Volver a promocionar	Completada	43 Visitas al perfil de Instagram	\$ 392,02 Por visita al perfil de Instagram	\$ 16.857 gastado durante 6 días	4.808	4067	\$ 70 COP Presupuesto diario



Eje 3: Formación y calidad

Análisis de Eficiencia Publicitaria: META ADS (Facebook & Instagram)

Los "Pro" de esta Gestión Estratégica

La tabla de pauta evidencia que no estamos "gastando" dinero, sino comprando data y posicionamiento. La gestión activa de estos anuncios ofrece ventajas competitivas inmediatas:

- **Segmentación de Precisión:** A diferencia de los medios tradicionales, aquí pagamos solo por llegar a quien nos interesa (mujeres, 25-45 años, intereses en salud/estética).
- **Control de Costos:** La capacidad de optimizar en tiempo real (como lograr un costo de \$309 COP por visita) permite maximizar presupuestos limitados.
- **Aceleración de Marca:** Mientras el crecimiento orgánico es lento, la pauta actúa como un "turbo" que pone a la marca ASOCLICPER y a sus clínicas frente a miles de ojos en cuestión de horas.

Detalle y Análisis de las Variables (Kpis)

Para entender el éxito de esta tabla, desglosamos cada columna bajo una óptica de negocio:

A. Presupuesto y Gasto (La Inversión)

- **Qué es:** El capital asignado a la campaña.
- **Lectura Estratégica:** Esta cifra demuestra la capacidad de gestión financiera. No se trata de tener el presupuesto más alto, sino de usarlo inteligente. Al mantener un gasto controlado con altos retornos, demostramos eficiencia administrativa.

B. Alcance (Awareness / Notoriedad)

- **Qué es:** Número de personas únicas que vieron el anuncio.
- **Impacto:** Es la métrica de expansión del gremio. Un alcance alto significa que estamos "sembrando" la marca en nuevas mentes. Para las clínicas asociadas, esto es vital: ASOCLICPER les está presentando ante miles de clientes potenciales que antes no las conocían.

C. Impresiones (Frecuencia y Recordación)

- **Qué es:** Número total de veces que se mostró el anuncio.
- **Impacto:** Generalmente es mayor que el alcance. Si una persona ve el anuncio 2 o 3 veces, generamos recordación. En turismo médico, nadie compra a la primera; necesitan ver la marca varias veces para confiar. Las impresiones altas construyen esa familiaridad necesaria para la venta.

D. Resultados (Visitas al Perfil / Clics)

- **Qué es:** La acción concreta que logró el anuncio (ej. alguien hizo clic para ver el perfil).
- **Impacto:** Este es el tráfico de calidad. No es gente que solo "vio", es gente que demostró interés. Cada visita al perfil es un lead potencial que entra al embudo comercial de nuestras clínicas.

E. Costo por Resultado (CPR - Eficiencia)

- **Dato Clave:** El costo de \$309 COP (mencionado anteriormente) es excepcionalmente bueno para el sector salud/estética.
- **Impacto:** Esta es la variable reina. Nos dice qué tan rentable es la campaña. Un costo bajo indica que el mensaje es relevante y la audiencia está bien elegida. Significa que estamos obteniendo prospectos a un precio irrisorio comparado con otros medios.
 - **Traducción:** por menos de lo que cuesta un café, ASOCLICPER está atrayendo a decenas de personas interesadas en cirugía plástica.

F. Clics en el Enlace (Intención de Compra)

- **Qué es:** Usuarios que salieron de la red social para ir a un destino (ej. WhatsApp o Web).
- **Impacto:** Es la métrica más cercana a la conversión. Aquí están los pacientes que ya están buscando contactar. Es la "carne" que alimenta la sostenibilidad de las clínicas.

La tabla de pauta nos confirma que la estrategia digital de **ASOCLICPER** es altamente rentable. Estamos adquiriendo visibilidad y tráfico cualificado a costos muy inferiores al promedio del mercado.

- **Minimización de Riesgo:** A diferencia de los medios masivos tradicionales (donde se paga por audiencias no segmentadas), nuestras "inversiones virtuales" en Meta Ads tienen una asignación de precisión quirúrgica.
- **Optimización de Tesorería:** Al lograr costos de adquisición de tráfico tan bajos, estamos maximizando el rendimiento de cada peso de la caja. Estamos "comprando" activos de mercado (leads/visualizaciones) al precio más bajo posible, protegiendo así la liquidez de la Asociación.
- **La Solidez Financiera:** Esta se mide por la robustez de sus activos. Hoy, el activo más valioso es intangible: La Reputación Digital.
- **Incremento del "Goodwill":** Al mantener una presencia digital dominante y prestigiosa, aumentamos el valor intrínseco de la marca **ASOCLICPER**.

"Cada peso invertido en esta pauta está regresando en forma de autoridad gremial y oportunidades de negocio para nuestros asociados."

Próximo paso: Capitalizar esta audiencia digital para monetizar a través de alianzas estratégicas y convertir a los seguidores internacionales en pacientes reales para nuestras clínicas asociadas. En finanzas, proteger el capital no significa "no gastar", sino mitigar el riesgo de desperdicio. La estrategia de pauta digital actual actúa como un mecanismo de cobertura contra la ineficiencia:

ASOCLICPER Conecta: Visión Estratégica y Oportunidades Globales en "Bajo el Bisturí"

Manteniendo la línea de crecimiento y posicionamiento estratégico, en **ASOCLICPER** entendemos que el liderazgo gremial trasciende el quirófano; se construye creando puentes con los actores que definen el rumbo económico de la región. Por ello, en nuestro más reciente episodio del podcast institucional, "Bajo el Bisturí", elevamos el nivel de la conversación con una invitada de honor: la Dra. Miyernady Torres, Secretaria de Turismo Departamental.

Este episodio no es solo una entrevista, es una hoja de ruta comercial para el año que comienza. En un diálogo de alto nivel ejecutivo, analizamos el presente y futuro del turismo médico, un sector donde nuestra región se consolida como potencia exportadora de servicios de salud. Junto a la Dra. Torres, desglosamos las cifras, las tendencias de los pacientes internacionales y cómo la oferta de valor de nuestros cirujanos es el motor de esta cadena productiva.

Lo más relevante de este espacio es la oficialización de una Alianza Estratégica entre la Gobernación y **ASOCLICPER**. Esta sinergia público-privada tiene objetivos claros para el nuevo año: robustecer la promoción internacional de nuestros asociados, blindar la seguridad del paciente como activo de marca región y facilitar escenarios de inversión y visibilidad.

Escuchar este episodio es fundamental para todo miembro que desee alinear su práctica privada con las oportunidades macroeconómicas del departamento. "Bajo el Bisturí" se ratifica, así como nuestro canal de inteligencia de negocios, demostrando que **ASOCLICPER** no solo sigue las tendencias, sino que se sienta en la mesa donde se toman las decisiones.





Eje 4: Sostenibilidad Financiera

Para **ASOCLICPER**, la sostenibilidad financiera no es simplemente una meta operativa, sino el pilar estratégico fundamental que garantiza nuestra permanencia, autonomía y capacidad de impacto en el largo plazo. Comprendiendo que la solidez institucional depende de una administración de recursos eficiente y previsiva, hemos decidido trascender la simple custodia del efectivo hacia una gestión activa de tesorería. Las operaciones de inversión que se detallan a continuación responden a esta visión: proteger nuestro patrimonio contra la pérdida de valor en el tiempo y generar flujos adicionales que fortalezcan nuestra estructura, demostrando que cada decisión financiera está alineada con el crecimiento responsable de nuestra asociación.

	INVERSIÓN 1	INVERSIÓN 2
Monto a Invertir:	\$30,000,000	\$10,000,000
Plazo de la Inversión	180 días	90 días
Tasa Efectiva Anual	9,05%	8,40%
Tasa Nominal	8,85%	8,14%
Total Intereses antes de Rete fuente	\$1,328,100	\$ 203.700
Costo	\$0,00	\$0,00

La decisión de dividir el capital en dos inversiones con montos y plazos distintos (\$30M a 180 días y \$10M a 90 días) denota una gestión de tesorería prudente y técnica conocida como Escalonamiento de Vencimientos (Laddering).

Los "Pro" de esta estrategia:

Mitigación del Riesgo de Liquidez: Al no comprometer todo el capital al mismo plazo (180 días), la asociación asegura tener un flujo de caja entrante (\$10M + intereses) en el corto plazo (90 días) para cubrir obligaciones operativas, mientras el grueso del capital (\$30M) trabaja a una tasa mayor por más tiempo.

Optimización del Costo de Oportunidad: Mantener estos recursos en una cuenta corriente al 0% (o rentabilidades mínimas) hubiese significado una pérdida de valor adquisitivo. La estrategia actual pone a trabajar el dinero inactivo inmediatamente.

Eficiencia Operativa: Al ser "Inversiones Virtuales" con costo \$0,00 (como se evidencia en la imagen), se maximiza la rentabilidad neta. No hay costos transaccionales ni operativos que erosionen la ganancia.

Seguridad del Principal: Se optó por instrumentos de renta fija (tipo CDT virtual). En el perfil de riesgo de una asociación, esto es vital: la prioridad es la preservación del capital sobre la especulación. El riesgo de pérdida de capital es prácticamente nulo.

Valor Agregado para la Asociación

La implementación de esta estrategia aporta valor tangible e intangible a nuestra estructura:

Generación de Flujo de Caja No Operacional: Estamos generando un ingreso pasivo de aproximadamente \$1.531.800 COP (antes de Retefuente) en un semestre. Este monto puede cubrir costos fijos menores (servicios públicos, papelería, comisiones bancarias), aliviando el presupuesto operativo.



Eje 4: Sostenibilidad Financiera

- **Imagen de Solidez Financiera:** Ante terceros (bancos, proveedores, socios), mostrar que la asociación posee inversiones líquidas y no solo efectivo en caja, mejora nuestros indicadores de solvencia y capacidad de endeudamiento.
- **Cultura de Inversión:** Se establece un precedente de disciplina financiera. Cada peso que entra a la asociación y no se utiliza de inmediato, se rentabiliza.
- **Benchmarking:** ¿Son buenas tasas comparadas con el mercado colombiano?
Analicemos las tasas obtenidas:

- **Inversión 1 (180 días): 9.05% E.A.**
- **Inversión 2 (90 días): 8.40% E.A.**

Diagnóstico de Mercado: En el contexto actual de la economía colombiana, donde el Banco de la República ha iniciado un ciclo de reducción de tasas de interés para controlar la inflación y reactivar la economía, las tasas de captación de los bancos tradicionales (Bancolombia, Bogotá, Davivienda) han tendido a la baja (ajustándose entre el 8% y el 10%).

- **Competitividad:** Las tasas obtenidas (9.05% y 8.40%) son tasas de mercado justas y competitivas para la banca tradicional de primer nivel. Si bien existen neobancos o financieras (como Nu, Lulo, o cooperativas) que pueden ofrecer tasas superiores (11% - 12%), estas conllevan un perfil de riesgo ligeramente distinto o requieren trámites de apertura que podrían no ajustarse a la agilidad que requiere la asociación.
- **Tasa Real Positiva:** Asumiendo que la inflación en Colombia se mantenga controlada o a la baja (proyectada entre 5% y 6% para cierres futuros), una tasa del 9.05% nos ofrece una Rentabilidad Real Positiva. Es decir, el dinero de la asociación no solo mantiene su valor, sino que crece en términos reales por encima del costo de vida.
- **Timing:** Haber cerrado la tasa del 9.05% a 180 días es una buena decisión táctica, ya que es muy probable que, si intentáramos abrir esa misma inversión dentro de 3 meses, la tasa ofrecida por el banco sea menor (posiblemente cercana al 8% o 7.5%). Bloquear la tasa fue un acierto.
- **Conclusión y Recomendación**

La estrategia ejecutada es sólida, conservadora y adecuada para el perfil de una asociación que busca proteger su patrimonio. Se ha logrado un equilibrio excelente entre liquidez (dinero disponible en 3 meses) y rentabilidad (dinero creciendo al 9% en 6 meses).



Estados Financieros

**31 de diciembre de 2025 y
31 de diciembre de 2024**



LINA MARÍA TRIANA LLOREDA, en calidad de Representante Legal y **DIANA CAROLINA CARDOZA SANTA**, en calidad de Contadora de la **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA**, declaramos que los estados financieros: Estado de situación financiera al 31 de diciembre 2025 y 31 de diciembre de 2024 y Estado de Resultados junto con sus notas de revelaciones, por el periodo 31 de diciembre 2025 y 31 de diciembre de 2024, se encuentran en proceso de auditoría y se elaboraron con base en las normas internacionales de información financiera, aplicadas uniformemente con las del año anterior, asegurando que presentan razonablemente la situación financiera al 31 de diciembre 2025 y 31 de diciembre de 2024, los resultados de sus operaciones por los años terminados en esas fechas.

También confirmamos que:

Las cifras incluidas en los mencionados estados financieros y en sus notas explicativas fueron fielmente tomadas de los libros de contabilidad de la Asociación Colombiana de Clínicas de Cirugía Plástica, Estética y Reconstructiva.

No ha habido irregularidades que involucren a miembros de la administración que pueda tener efecto de importancia relativa sobre los Estados Financieros enunciados o en sus notas de revelaciones.

Aseguramos la existencia de activos y pasivos cuantificables, así como sus derechos y obligaciones registrados de acuerdo con cortes de documentos, acumulación y compensación contable de sus transacciones en los años terminados el 31 diciembre 2025 y 31 de diciembre de 2024 y evaluados bajo métodos de reconocido valor técnico.

Confirmamos la integridad de la información proporcionada, respecto a que todos los hechos económicos han sido reconocidos en los Estados Financieros enunciados y en sus notas de revelaciones.

Los hechos económicos se han registrado, clasificado, descrito y revelado dentro de los Estados Financieros enunciados o en sus notas de revelaciones incluyendo los gravámenes y restricciones de los activos, pasivos reales y contingencias, así como también las garantías que se han dado a terceros.

La información contenida en los formularios de autoliquidación de aportes al sistema general de seguridad social integral es correcta, de acuerdo con las disposiciones legales, y ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA, no se encuentra en mora por concepto de aportes al sistema mencionado.

No ha habido hechos posteriores al 31 de diciembre de 2025 que requieran ajuste o revelación en los Estados Financieros o en sus notas de revelaciones.

Cordialmente,

LINA MARÍA TRIANA
Representante Legal

DIANA CAROLINA CARDOZA
Contador T.P. 148048-t

Santiago de Cali, 27 de enero 2026



Estado de situación financiera

NIT. 901.422.858-1

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024

(Expresados en de Pesos Colombianos)

	NOTA	DICIEMBRE 2025	DICIEMBRE 2024	VARIACION	PORCENTAJE
ACTIVOS					
Activos corrientes					
Efectivo y equivalentes al efectivo	4	\$ 23.510.652	\$ 8.195.312	\$ 15.315.340	65%
Inversiones a corto plazo	5	\$ 30.000.000	\$ 11.491.192	\$ 18.508.808	62%
Cuentas por cobrar	6	\$ 4.270.500	\$ 5.200.000	-\$ 929.500	-22%
Activos por impuestos corrientes	7	\$ 142.500	\$ 52.000	\$ 90.500	64%
Activos corrientes totales		\$ 57.923.652	\$ 24.938.504	\$ 32.985.148	57%
Activos no corrientes					
Propiedad, planta y equipo	8	\$ 8.781.829	\$ 8.243.860	\$ 537.969	6%
Intangibles	9	\$ 125.000	\$ 0	\$ 125.000	0%
Activos no corrientes totales		\$ 8.906.829	\$ 8.243.860	\$ 662.969	7%
Activos totales		\$ 66.830.481	\$ 33.182.364	\$ 33.648.116	50%
PASIVOS Y PATRIMONIO					
Pasivos Corrientes					
Obligaciones financieras	10	\$ 2.225.351	\$ 0	\$ 2.225.351	100%
Acreedores comerciales y otras cue		\$ 2.827.347	\$ 1.300.000	\$ 1.527.347	54%
Pasivo por impuestos	11	\$ 83.522	\$ 0	\$ 83.522	100%
Beneficios a empleados	12	\$ 5.334.003	\$ 3.315.927	\$ 2.018.076	38%
Anticipos recibidos	13	\$ 6.194.300	\$ 0	\$ 6.194.300	0%
Pasivos corrientes totales		\$ 16.664.522	\$ 4.615.927	\$ 12.048.595	72%
Pasivos T totales		\$ 16.664.522	\$ 4.615.927	\$ 12.048.595	72%
Patrimonio					
Reservas (Fondo de educación y mercadeo)		\$ 24.532.513	\$ 7.867.355	\$ 16.665.158	68%
Aportes sociales	14	\$ 11.000.000	\$ 11.000.000	\$ 0	0%
Excedente del ejercicio		\$ 14.633.445	\$ 9.699.082	\$ 4.934.363	34%
Excedente de ejercicios anteriores		\$ 0	\$ 0	\$ 0	0%
Total capital contable		\$ 50.165.958	\$ 28.566.437	\$ 21.599.521	43%
Total de pasivos y capital contable		\$ 66.830.481	\$ 33.182.364	\$ 33.648.116	50%

LINA MARÍA TRIANA
Representante Legal

DIANA CAROLINA CARDOZA
Contador T.P. 148048-t



Estado de Resultados Integrales

NIT. 901.422.858-1

**Estado de Resultados y Otro Resultado Integral
Al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024
(Expresados en de Pesos Colombianos)**

	NOTA	DICIEMBRE 2025	DICIEMBRE 2024	VARIACION	PORCENTAJE
Ingresos por Cuota de sostenimiento		\$ 282.854.538	\$ 247.000.001	\$ 35.854.537	13%
Ingresos por afiliación		\$ 0	\$ 11.760.000	-\$ 11.760.000	0%
Entradas Simposio Alto Impacto		\$ 8.827.731	\$ 0	\$ 8.827.731	100%
Patrocinios Simposio Alto Impacto	15,1	\$ 49.403.361	\$ 0	\$ 49.403.361	100%
Curso de marketing		\$ 42.017	\$ 0	\$ 42.017	0%
Otros ingresos visita referenciación		\$ 677.416	\$ 0	\$ 677.416	100%
Devolución en ventas		\$ 0	-\$ 3.900.001	\$ 3.900.001	0%
Margen Bruto		\$ 341.805.063	\$ 254.860.000	\$ 86.945.063	25%
Gastos Operacionales de Administracion		\$ 183.539.891	\$ 184.506.765	-\$ 966.874	-1%
Nómina	16	\$ 77.339.751	\$ 73.693.255	\$ 3.646.496	5%
Honorarios	17	\$ 26.732.898	\$ 38.270.437	-\$ 11.537.539	-43%
Afiliación SECTORIAL		\$ 1.947.630	\$ 13.028.500	\$ 0	0%
Arrendamientos		\$ 20.039.682	\$ 18.351.360	\$ 1.688.322	8%
Servicios		\$ 1.206.291	\$ 1.254.414	-\$ 48.123	-4%
Seguros		\$ 0	\$ 4.774.280	\$ 0	0%
Mantenimiento		\$ 2.550.400	\$ 920.208	\$ 1.630.192	0%
Legales		\$ 921.600	\$ 266.800	\$ 654.800	71%
Gastos de asamblea		\$ 7.000.000	\$ 5.917.062	\$ 1.082.938	15%
Viajes junta directiva		\$ 9.937.894	\$ 11.492.858	-\$ 1.554.964	0%
Junta directiva	18	\$ 8.794.492	\$ 2.130.315	\$ 0	0%
Reuniones administrativas		\$ 1.304.153	\$ 1.496.015	-\$ 191.862	0%
Depreciación y amortización		\$ 3.419.032	\$ 3.271.630	\$ 147.403	4%
Dominio de google		\$ 3.024.711	\$ 1.927.559	\$ 1.097.152	0%
Diversos		\$ 1.924.037	\$ 46.582	\$ 1.877.455	98%
Fidelización de clientes		\$ 731.800	\$ 4.741.000	-\$ 4.009.200	-548%
Fidelización de clientes fin de año		\$ 11.200.770	\$ 0	\$ 11.200.770	100%
Nuevos asociados		\$ 941.390	\$ 0	\$ 941.390	100%
Asesoría externa especializada		\$ 1.750.000	\$ 0	\$ 1.750.000	100%
Financieros	19	\$ 2.773.359	\$ 2.924.490	-\$ 151.131	-5%
Resultado de la Operación		\$ 158.265.172	\$ 70.353.235	\$ 87.911.937	56%
Otros ingresos		\$ 475.102	\$ 1.229.796	-\$ 754.693	-159%
Otros ingresos	15,2	\$ 475.102	\$ 1.229.796	-\$ 754.693	-159%
Gastos de ventas		\$ 143.842.830	\$ 61.883.948	\$ 81.958.881	57%
Honorarios mercadeo		\$ 20.547.500	\$ 23.680.000	-\$ 3.132.500	-15%
Publicidad		\$ 29.047.792	\$ 28.640.266	\$ 407.526	1%
Gastos de viaje	21	\$ 1.998.239	\$ 0	\$ 1.998.239	100%
Congresos y simposios		\$ 70.874.949	\$ 2.272.490	\$ 68.602.459	97%
Fondo Remanentes (educación y mercadeo)		\$ 21.374.349	\$ 7.291.192	\$ 14.083.157	66%
Resultado antes de impuesto		\$ 14.897.445	\$ 9.699.082	\$ 5.198.363	35%
Impuesto de renta	22	\$ 264.000	\$ 0	\$ 264.000	100%
Resultado del ejercicio		\$ 14.633.445	\$ 9.699.082	\$ 4.934.363	34%



Estado de Cambios en el Patrimonio

Estado de Cambios en el Patrimonio Al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 (Expresados en pesos)

	CAPITAL SOCIAL	RESERVAS	EXCEDENTE DEL EJERCICIO	EXCEDENTE DE EJERCICIOS ANTERIORES	TOTAL PATRIMONIO
Saldo al 31 de diciembre de 2023	\$ 11.000.000	\$ 0	\$ 374.779	\$ 0	\$ 11.374.779
Traslado de excedentes	\$ 0	\$ 0	-\$ 374.779	\$ 0	\$ 0
excedente del ejercicio	\$ 0	\$ 0	\$ 9.699.082	\$ 0	\$ 0
Movimiento de la reserva	\$ 0	\$ 7.492.576	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Otros movimientos patrimoniales	\$ 0	\$ 374.779	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Saldo al 31 de diciembre de 2024	\$ 11.000.000	\$ 7.867.355	\$ 9.699.082	\$ 0	\$ 28.566.437
Traslado de excedentes	\$ 0	\$ 9.699.082	-\$ 9.699.082	\$ 0	\$ 0
Excedente del ejercicio	\$ 0	\$ 0	\$ 14.633.445	\$ 0	\$ 0
Constitución de fondo	\$ 0	\$ 6.966.076	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Movimiento de la reserva	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Otros movimientos patrimoniales	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Saldo al 31 de diciembre de 2025	\$ 11.000.000	\$ 24.532.513	\$ 14.633.445	\$ 0	\$ 50.165.958

LINA MARÍA TRIANA
Representante Legal

DIANA CAROLINA CARDOZA
Contador T.P. 148048-t



Notas a los estados financieros Individuales (Expresado en pesos colombianos)

Nota 1. – Entidad que Reporta

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA, en adelante es una entidad sin ánimo de lucro constituida en la ciudad de Cali, Colombia e inscrita en la cámara de comercio desde el 21 de octubre del 2020

El objeto social de **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA** es actuar como organización gremial, fomentando y desarrollando la práctica de la cirugía plástica, difundir y promocionar el sector, ante otros actores de la economía, organizar el intercambio de ideas e información entre sus miembros, producir y difundir información y estadísticas del sector, desarrollar promocionar y divulgar medidas de bioseguridad, que permitan una práctica segura, para el paciente y para las instituciones, desarrollar y promocionar medidas que sirvan para el fortalecimiento de un alto estándar de calidad y seguridad en la práctica de cirugía plástica, fomentar e implementar actividades administrativas que conlleven a lograr eficiencias operativas y economías de escala en el core de las entidades asociadas.

Nota 2. Bases de Preparación

a) Bases de Medición

Estos estados financieros han sido preparados sobre la base del modelo de costo histórico.

La preparación de los estados financieros de acuerdo con NIIF requiere el uso de ciertos estimados contables críticos. También requiere que la gerencia ejerza su juicio en el proceso de aplicación de las políticas contables.

b) Moneda Funcional y de Presentación

Estos estados financieros individuales son presentados en pesos colombianos, que es la moneda funcional de **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA**.

c) Uso de Estimaciones y Juicios

La preparación de los estados financieros de acuerdo con las NIIF requiere que la administración realice juicios, estimaciones y supuestos que afectan la aplicación de las políticas contables y los montos de activos, pasivos, ingresos y gastos informados. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos relacionados se basan en la experiencia histórica y algunos otros factores que se consideran razonables en las circunstancias actuales, cuyo resultado es la base para formar los juicios sobre el valor en libros de los activos y pasivos que no son fácilmente determinables por otras fuentes.

Las estimaciones y supuestos relevantes son revisados regularmente. Las revisiones de las estimaciones contables son reconocidas en el período en que la estimación es revisada y en cualquier período futuro afectado.

d) Base de Acumulación y Negocio en Marcha

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA elaboró su estado de situación financiera utilizando la base contable de acumulación (o devengo); además ha evaluado cualquier posible incertidumbre material relacionada con eventos o condiciones que puedan suscitar dudas significativas sobre la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha, deberá ser notificado a la gerencia, posteriormente junta directiva y finalmente a la asamblea de socios.

e) Clasificación de saldos corrientes y no corrientes

Los saldos presentados en el estado de situación financiera se clasifican en función de su vencimiento, es decir, como corrientes aquellos con vencimiento igual o inferior a doce meses, los que están dentro del ciclo normal de la operación de **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y**



Estados financieros	Periodo
Estado de Situación Financiera	31 dic 2025, 31 dic 2024
Estado de Resultados	31 dic 2025, 31 dic 2024
Estado de cambios en el patrimonio	31 dic 2025, 31 dic 2024
Estado de flujo de efectivo	31 dic 2025

Nota 3 Políticas Contables Significativas

Las políticas contables que se mencionan a continuación han sido aplicadas en la preparación del estado de situación financiera y han sido aplicadas consistentemente a todos los períodos presentados en los estados financieros, salvo que se indique lo contrario

a. Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y equivalente al efectivo se tienen para cubrir compromisos de pago de corto plazo, comprenden la caja, depósitos bancarios, inversiones de corto plazo y todas aquellas convertibles

fácilmente en efectivo sin sufrir cambios importantes en su valor.

Equivalentes de efectivo a corto plazo, cuando su vencimiento máximo sea de tres (3) meses desde la fecha de adquisición, de gran liquidez, fácilmente convertible en valores de efectivo, sujetos a un riesgo poco significativo de cambio en su valor.

b. Transacciones y Saldos en Moneda Extranjera

Las transacciones en moneda extranjera se reconocen en pesos colombianos usando los tipos de cambio vigentes a las fechas de las mismas. Los activos y pasivos monetarios en moneda extranjera están presentados en el estado de situación financiera, se convertirán utilizando la tasa de cambio del cierre de periodo fiscal. Los activos y pasivos no monetarios en moneda extranjera, se miden en términos de costo histórico, utilizando la tasa de cambio en la fecha en que se realizó la transacción.

Las diferencias en cambio por transacciones en moneda extranjera se incluyen en el estado de resultados integral del período y se presentan el rubro de gastos financieros e ingresos financieros si la partida en moneda extranjera es por efectivo y obligaciones financieras. Se lleva al ingreso operacional si la partida en moneda extranjera es generada por un cliente del exterior.

c. Instrumentos Financieros

Los instrumentos derivados se reconocerán en el activo como derechos y obligaciones simultáneamente.

d. Activos Financieros

ASOCLICPER clasifica sus instrumentos financieros al inicio, de acuerdo con el propósito de uso y basada en el modelo de negocios en una de las dos categorías a continuación mencionadas:

Activos Financieros a valor razonable con cambios en resultados:

Un activo financiero o un pasivo financiero a valor razonable con cambios en resultados es aquel o que se clasifica como mantenido para negociar, es decir, se adquiere con el objetivo de venderlo o volver a comprarlo en un futuro inmediato y también porque es parte de una cartera de instrumentos financieros que se gestionan conjuntamente para la cual existe evidencia de un patrón reciente de obtención de beneficios a corto plazo, o también porque en el reconocimiento inicial es designado por la entidad para ser contabilizado a valor razonable con cambios en el resultado.

Los instrumentos clasificados en esta categoría son mantenidos para negociar, adquiridos con el propósito de ser transados en el corto plazo, por ejemplo, acciones de portafolio, títulos o bonos y derechos fiduciarios. Estos instrumentos financieros son reconocidos en su inicio por su costo de adquisición y posteriormente son medidos al valor razonable con efecto en los resultados. La mejor evidencia del valor razonable son los precios cotizados en un mercado activo, si el mercado de un instrumento financiero no fuese activo ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA. deberá aplicar técnicas de valoración.



Deterioro

La **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA**, deberá asegurarse que sus activos estén contabilizados por un valor que no sea superior a su valor recuperable, es decir, que su valor en libros no exceda el que se pueda recuperar a través de su utilización continua o de su venta. Si este es el caso, ASOCLICPER reconocerá una pérdida por el deterioro del valor de dicho activo. El valor recuperable de un activo se medirá a su valor razonable menos los costos de ventas y su valor de uso.

Pasivos financieros

La **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA**, reconoce los instrumentos pasivos según la siguiente categoría: Instrumento financieros de patrimonio y pasivos financieros.

Estos pasivos financieros mantenidos son reconocidos inicialmente a su valor razonable menos cualquier costo de transacción directamente atribuible. Posterior al reconocimiento inicial, estos pasivos financieros se valorizan al costo amortizado usando el método de interés efectivo. Los otros pasivos financieros se componen principalmente de préstamos y obligaciones, sobregiros bancarios, y otras cuentas por pagar.

e. Propiedad, planta y equipo

Las propiedades, plantas y equipos se registran al costo en su medición inicial y se presentan netos de su depreciación acumulada y deterioro acumulado de valor

La medición posterior se determina de acuerdo con la siguiente forma: será el costo, menos las depreciaciones y deterioros.

El costo incluye el precio de adquisición y todos los costos directamente relacionados con la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la Administración, además de la estimación inicial de los costos de desmantelamiento, retiro o remoción parcial o total del activo.

Los costos y gastos de reparaciones locativas, ornamentales y de instalaciones eléctricas en los que se incurra para la apertura de salas o traslado de las mismas se reconocerán como una mejora en propiedad ajena y se amortizará en cinco años. (Cuando el establecimiento NO sea propio).

Los gastos periódicos de mantenimiento, conservación y reparación se imputan a resultados, como costo del ejercicio en que se incurren. Un elemento de Propiedad, Planta y Equipo es dado de baja en el momento de su disposición o cuando no se esperan futuros beneficios económicos de su uso o disposición. Cualquier utilidad o pérdida que surge de la baja del activo (calculada como la diferencia entre el valor neto de disposición y el valor libro del activo) es incluida en el estado de resultados en el ejercicio en el cual el activo es dado de baja.

La depreciación comienza cuando los bienes se encuentran disponibles para ser utilizados, esto es, cuando se encuentran en la ubicación y en las condiciones necesarias para ser capaces de operar de la forma prevista por la gerencia. El método de depreciación utilizado es línea recta y se amortiza durante la vida útil estimada de los activos.

El valor residual es el importe estimado que ASOCLICPER, podría obtener por la disposición del elemento, después de deducir los costos estimados, si el bien ya hubiera alcanzado la antigüedad y las demás condiciones necesarias esperadas al término de su vida útil. ASOCLICPER no ha establecido valor residual para ninguno de sus activos debido a que no se pretende recuperar ningún valor al final de la vida útil. Las vidas útiles económicas estimadas por categoría son las siguientes:

TIPO DE ACTIVO	VIDA ÚTIL AÑOS
Muebles y enseres	5
Equipo de Cómputo	3
Equipo procesamiento de datos	3

Las mejoras de adecuaciones en propiedades ajenas se amortizarán en un plazo de cinco (5) años.

Activos intangibles

Los activos intangibles adquiridos separadamente son medidos al costo de adquisición. Después de su reconocimiento inicial, los activos intangibles son registrados al costo menos cualquier amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro acumulada, si corresponde. Las vidas útiles de los activos intangibles son evaluadas como finitas de acuerdo con la vigencia del mismo.

Activos disponibles para la venta

Son clasificados como disponibles para la venta los activos no corrientes cuyo valor en libros se recuperará a través de una operación de venta y no a través de su uso continuo. Esta condición se considera cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo está disponible para la venta inmediata en su estado actual.

Arrendamientos

Los activos mantenidos bajo arrendamiento financiero se reconocen como activos de **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA**, a su valor razonable, al inicio del arrendamiento o si este es menor al valor actual de los pagos mínimos de arrendamientos. El pasivo corresponde al arrendador se incluye en el estado de situación financiera como una obligación bajo arrendamiento financiero.

Los activos en arrendamiento financiero son depreciados en la vida útil económica estimada del activo o el plazo de vigencia del contrato si este fuera menor si no existe una certeza razonable que **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA**, obtendrá la propiedad al final de la vigencia del leasing y presentadas en el rubro Propiedad, planta y equipo del estado de situación financiera.

Los arrendamientos operativos son aquellos en los cuales el arrendador retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del bien arrendado. Los pagos de arrendamientos operacionales son reconocidos como gastos en el estado de resultados durante la vigencia del contrato, linealmente en función de la duración de los contratos de arrendamiento por la porción correspondiente a la renta fija.

Para el año 2025 los contratos de arrendamiento operativo y financiero, se deberá reconocer como un pasivo por el valor anual del contrato, generando una contrapartida en el activo, la cual se deberá amortizar mensualmente.

Pasivos estimados y Provisiones

Las provisiones son reconocidas cuando ASOCLICPER tiene una obligación presente (legal o constructiva) como resultado de un evento pasado, es probable que se requiera una salida de recursos para liquidar la obligación y se puede hacer una estimación confiable del monto de la obligación.

Reconocimiento de Ingresos

Los ingresos son reconocidos en la medida que es probable que los beneficios económicos fluyan en ASOCLICPER, y los ingresos pueden ser confiablemente medidos. Los ingresos son medidos al valor razonable del pago recibido, excluyendo descuentos, rebajas y otros impuestos a la venta. Los ingresos por prestación de servicios, son reconocidos a través de una facturación mensual, la cual esta respalda con un convenio entre la clínica y **ASOCLICPER**.

Costos de Venta

Los costos de venta incluyen el costo de adquisición de los productos vendidos y otros costos incurridos para dejar las existencias en las ubicaciones y condiciones necesarias para su venta. Estos costos incluyen principalmente los costos de adquisición netos de descuentos obtenidos, los gastos e impuestos de nacionalización no recuperables, los seguros y el transporte de los productos hasta los centros de distribución.

Impuesto a las Ganancias

Los activos y pasivos tributarios son medidos al monto que se espera recuperar o pagar a las autoridades tributarias colombianas. Las tasas de impuesto y las leyes tributarias usadas para registrar el monto son las anunciadas a la fecha del estado de situación financiera.

Impuesto a las Ganancias

Los activos y pasivos tributarios son medidos al monto que se espera recuperar o pagar a las autoridades tributarias colombianas. Las tasas de impuesto y las leyes tributarias usadas para registrar el monto son las anunciadas a la fecha del estado de situación financiera.

Estimados y criterios contables relevantes

Los estimados y criterios usados son continuamente evaluados y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluyendo la expectativa de ocurrencia de eventos futuros que se consideran razonables de acuerdo con las circunstancias.

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA, deberá revelar la naturaleza y el valor de cualquier cambio en una estimación contable que haya producido efectos en el periodo corriente, o que se espere vaya a producirlo en periodos futuros, si no se revela el valor de periodos futuros, debido a que la estimación es impracticable, ASOCLICPER deberá revelar el hecho.

Deterioro de cuenta por cobrar

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA, deberá revelar las pérdidas o las reversiones de pérdidas por deterioro reconocidas en el resultado del ejercicio, así como la cuenta de resultados en las que tales pérdidas del deterioro estén incluidas, para el cálculo del deterioro la gerencia deberá a presentar a la junta directiva, una propuesta con las cuentas por cobrar que considera de difícil recaudo y será la junta directiva quien autorice dicho deterioro.

Impuesto a la renta

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA y sus asesores legales aplican su criterio profesional para determinar la provisión para el impuesto a la renta, bajo el régimen especial. Existen muchas transacciones y cálculos para los que la determinación tributaria final es incierta durante el curso normal de los negocios. **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA** reconoce pasivos para situaciones observadas en auditorías tributarias preliminares sobre la base de estimados de si corresponde el pago de impuestos adicionales.

Cuando el resultado tributario final de estas situaciones es diferente de los montos que fueron inicialmente registrados, las diferencias se imputan al impuesto a la renta corriente y diferido activo y pasivo, en el período en el que se determina este hecho.

Impuesto Diferido

El impuesto diferido según NIC 12 se debe registrar por el monto del impuesto asociado a las diferencias temporarias que existen entre el importe en libros de un activo o pasivo en el estado de situación financiera y su base fiscal. Las diferencias temporarias pueden ser: deducibles o imponibles de acuerdo con su naturaleza fiscal.

La NIC 12 determina que se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por causa de todas las diferencias temporarias deducibles, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias deducibles, salvo que el activo por impuestos diferidos aparezca por causa del reconocimiento inicial de un activo o pasivo en una transacción.

Nota 4. Efectivo y Equivalentes de Efectivo

El efectivo y equivalente de efectivo comprende los saldos en cajas, las cuentas de ahorros y cuentas corrientes en bancos son recursos disponibles cuyo valor razonable es igual a su valor en libros y no presentan restricción.

El detalle del efectivo y equivalente al efectivo se indica a continuación:

	2025	2024
Caja menor	\$ 1.423.500	\$ 146.602
Cuenta corriente Bancolombia	\$ 17.020.329	\$ 2.713.199
Cuenta ahorros Bancolombia	\$ 5.055.439	\$ 5.324.127
Cuenta Davivienda	\$ 11.384	\$ 11.384
TOTAL DISPONIBLE	\$ 23.510.652	\$ 8.195.312

Nota 5. Inversiones

Para el 2025 la Asociación realizó una inversión por un valor de \$30.000.000 en un depósito de inversión virtual, con una tasa de interés del 9.05% nominal para mejorar la rentabilidad de la entidad.

	2025	2024
Inversion depósito virtual tasa 9.05% EA (30 enero)	\$ 30.000.000	\$ 4.200.000
Inversion depósito virtual tasa 8.40% EA (19 dic)	\$ 0	\$ 7.291.192
TOTAL INVERSIONES	\$ 30.000.000	\$ 11.491.192

Nota 6. Cuentas por cobrar:

Vencimiento: Toda la cartera está corriente, es decir, que el plazo de vencimiento de las cuentas por cobrar no supera los 30 días a partir de la fecha de facturación. No se ha generado ninguna provisión por incobrabilidad, dado que todas las cuentas están dentro de los plazos establecidos.

	2025	2024
Clientes nacionales	\$ 4.270.500	\$ 5.200.000
TOTAL CLIENTES NACIONALES	\$ 4.270.500	\$ 5.200.000

Cartera por edades:

	2025	2024
No vencidas	\$ 4.270.500	\$ 5.200.000
Edades de cartera	\$ 4.270.500	\$ 5.200.000

Nota 7. Activos por impuestos corrientes

	2025	2024
Retención débito por venta de servicios	\$ 0	\$ 52.000
Retención de IVA	\$ 142.500	\$ 0
TOTAL ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 142.500	\$ 52.000

Nota 8. Activos Fijos/Propiedad planta y equipo

Los rubros corresponden a la propiedad planta y equipo, que ASOCLICPER controla y utiliza para la explotación de su actividad económica, no disponible para la venta o para ser una propiedad de inversión.

	2025	2024
Muebles y enseres	\$ 4.605.301	\$ 4.605.301
Equipo de oficina	\$ 3.006.443	\$ 3.006.443
Equipo publicidad	\$ 3.869.818	\$ 3.869.818
Equipos de procesamiento de datos	\$ 4.642.000	\$ 4.642.000
Depreciación	-\$ 7.341.733	-\$ 5.297.701
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 8.781.829	\$ 10.825.861

Nota 9. Intangibles.

Para el 2025 Asoclicper cuenta con un intangible correspondiente a la licencia del software contable, la cual tiene vigencia hasta febrero 2026.

	2025	2024
Dominio	\$ 1.500.000	\$ 3.050.000
Amortización	-\$ 1.375.000	-\$ 3.050.000
TOTAL INTANGIBLES	\$ 125.000	\$ 0

Nota 10. Acreedores comerciales.

En la fecha de cierre de los Estados Financieros, **ASOCLICPER** tiene pendiente el pago de honorarios correspondientes al mes de diciembre de 2025 por servicios contables y un saldo por servicios de mercadeo. El pago de estos honorarios se realiza en el mes siguiente de acuerdo con contrato vigente, por lo que la obligación se encuentra registrada como cuenta por pagar. El monto de esta obligación es de \$1.973.500.

Igualmente, la Asociación cuenta con una tarjeta de crédito bancoomeva con la que se realizan diversas compras del mes y al 31 de diciembre tiene un saldo de \$2.225.351 pesos, los otros costos y gastos por pagar se derivan de la operación normal de la asociación y corresponden al mes mencionado anteriormente.

	2025	2024
Tarjeta de crédito	\$ 2.225.351	\$ 0
Honorarios	\$ 1.973.500	\$ 1.300.000
Costos y gastos por pagar	\$ 558.100	\$ 0
Seguridad social	\$ 295.747	\$ 0
TOTAL ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ 2.827.347	\$ 1.300.000

Nota 11. Pasivo por impuesto

La **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE CLÍNICAS DE CIRUGÍA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y RECONSTRUCTIVA**, como agente retenedor de Renta e ICA, debe descontar de los pagos a sus proveedores y acreedores según lo estipulado en el estatuto tributario y sus reformas. Estos valores deben ser presentados y cancelados mensualmente ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales y al municipio de Santiago de Cali. En diciembre del 2024 no se realizaron compras sujetas a retención.

	2025	2024
Retención en la fuente por ICA	\$ 6.645	\$ 0
IVA	\$ 76.877	\$ 0
TOTAL PASIVOS POR IMPUESTOS	\$ 83.522	\$ 0

Nota 12. Beneficios a empleados

Son los beneficios a corto plazo los cuales incurre ASOCLICPER para la ejecución normal de su operación.

	2025	2024
Intereses sobre cesantías	\$ 683.955	\$ 641.667
Ley 50 de 1990 y normas posteriores	\$ 4.650.048	\$ 0
Vacaciones	\$ 0	\$ 2.674.260
TOTAL BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 5.334.003	\$ 3.315.927

Nota 13. Anticipos recibidos

	2025	2024
Anticipos	\$ 6.194.300	\$ 0
TOTAL ANTICIPOS	\$ 6.194.300	\$ 0

Nota 14. Patrimonio

El patrimonio de la Asociación está conformado con los aportes de cada asociado y el resultado de la ejecución de sus operaciones.

	2025	2024
Reservas	\$ 21.374.349	\$ 7.867.355
Aportes sociales	\$ 11.000.000	\$ 11.000.000
Excedente del ejercicio	\$ 14.633.445	\$ 9.699.082
Excedente de ejercicios anteriores	\$ 0	\$ 0
TOTAL PATRIMONIO	\$ 47.007.794	\$ 28.566.437

Ingresos

Los ingresos comprenden el valor razonable de lo cobrado por cuota de afiliación, Los ingresos ordinarios se reconocen cuando el ingreso se puede medir con fiabilidad

Nota 15.1. Ingresos por actividades ordinarias

Corresponde por los ingresos percibidos por cuota de sostenimiento.

	2025	2024
Ingresos por Cuota de Sostenimiento	\$ 288.970.500	\$ 247.000.001
Ingresos por afiliación	\$ 0	\$ 11.760.000
Entradas Simposio Alto Impacto	\$ 8.827.731	\$ 0
Patrocinios Simposio Alto Impacto	\$ 49.403.361	\$ 0
Curso de marketing	\$ 42.017	\$ 0
Otros ingresos visita referenciación	\$ 677.416	\$ 0
Devoluciones	-\$ 6.115.962	-\$ 3.900.001
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ 341.805.063	\$ 254.860.000

Nota 15.2. Ingresos no operacionales

Estos ingresos corresponden a actividades que no pertenecen propiamente a su objeto social pero que a su vez son resultado de la operación normal de la asociación.

	2025	2024
Donaciones	\$ 0	\$ 1.100.000
Intereses financieros	\$ 475.911	\$ 132.710
Ajuste al peso	-\$ 809	-\$ 2.914
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 475.102	\$ 1.229.796

Nota. Gastos Operacionales

Los gastos operacionales de administración son los egresos que la asociación debe incurrir para llevar a cabo su operación.

Nota 16. Gastos de Nómina.

En la nómina se encuentra el director ejecutivo, a continuación, el detalle de los gastos:

	2025	2024
Sueldos	\$ 55.188.499	\$ 51.571.800
Cesantías	\$ 4.650.048	\$ 4.590.600
Intereses sobre cesantías	\$ 558.006	\$ 515.718
Prima de servicios	\$ 4.696.992	\$ 4.395.300
Vacaciones	\$ 2.510.765	\$ 2.148.840
Aportes a administradoras de riesgos prof. ARL	\$ 290.078	\$ 269.509
Aportes EPS	\$ 37.120	\$ 0
Aportes a fondos de pensiones y/o cesantías	\$ 6.843.352	\$ 6.188.616
Aportes cajas de compensación familiar	\$ 2.564.891	\$ 2.062.872
Bonificación por cumplimiento	\$ 0	\$ 1.950.000
TOTAL GASTO NÓMINA	\$ 77.339.751	\$ 73.693.255

Nota 17. Gastos Honorarios.

Corresponden al personal que apoya las actividades para la ejecución normal de la asociación.

	2025	2024
Honorarios - Asesoría jurídica	\$ 350.000	\$ 250.000
Honorarios - Asesoría Contable	\$ 18.505.500	\$ 16.900.000
Honorarios - Capacitaciones	\$ 6.157.398	\$ 15.300.437
Otros	\$ 1.720.000	\$ 5.820.000
TOTAL GASTO HONORARIOS	\$ 26.732.898	\$ 38.270.437

Nota 18. Gastos administrativos

	2025	2024
Afiliación SECTORIAL E ICONTEC	\$ 1.947.630	\$ 13.028.500
Arrendamiento	\$ 20.039.682	\$ 18.351.360
Servicios	\$ 1.206.291	\$ 1.254.414
Seguros	\$ 0	\$ 4.774.280
Mantenimiento oficina	\$ 2.550.400	\$ 920.208
Legales	\$ 921.600	\$ 266.800
Gastos asamblea	\$ 7.000.000	\$ 5.917.062
Viajes junta directiva	\$ 9.937.894	\$ 11.492.858
Junta directiva	\$ 8.794.492	\$ 2.130.315
Reuniones administrativas	\$ 1.304.153	\$ 1.496.015
Depreciación	\$ 2.044.032	\$ 1.579.272
Amortización	\$ 1.375.000	\$ 1.692.358
Dominio de google	\$ 3.024.711	\$ 1.927.559
Gastos Diversos	\$ 446.182	\$ 0
Fidelización de clientes	\$ 731.800	\$ 4.741.000
Fidelización de clientes fin de año	\$ 11.200.770	\$ 0
Nuevos asociados	\$ 941.390	\$ 0
Asesoría externa especializada	\$ 1.750.000	\$ 0
Casino y restaurante	\$ 1.077.252	\$ 0
Parqueaderos	\$ 372.603	\$ 41.700
Otros	\$ 28.000	\$ 0
Taxis y buses	\$ 0	\$ 4.882
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 76.693.882	\$ 69.618.583

Nota 19. Gastos Financieros

Corresponde a los descuentos realizados por las entidades por la operación de cuentas bancarias e intereses por financiación.

	2025	2024
Gravamen al movimiento financiero	\$ 1.335.160	\$ 989.578
Gastos bancarios	\$ 216.982	\$ 711.759
Comisiones	\$ 884.970	\$ 683.302
Intereses	\$ 78.526	\$ 280.125
Impuestos asumidos	\$ 257.720	\$ 259.726
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.773.359	\$ 2.924.490

Nota 20. Gastos de ventas

	2025	2024
Honorarios mercadeo	\$ 20.547.500	\$ 23.680.000
Publicidad	\$ 29.047.792	\$ 28.640.266
Gastos de viaje	\$ 1.998.239	\$ 0
Congresos y simposios	\$ 70.874.949	\$ 2.272.490
Impuesto de renta	\$ 264.000	\$ 0
Fondo Remanentes (educación y mercadeo)	\$ 21.374.349	\$ 7.291.192
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 144.106.830	\$ 61.883.948

Nota 21. Impuesto de renta

	2025	2024
Impuesto de renta	\$ 264.000	\$ 0
TOTAL IMPUESTO DE RENTA	\$ 264.000	\$ 0

Nota 22. Hechos Ocurridos después del periodo

No se presentaron hechos relevantes después del cierre de los estados financieros que puedan afectar de manera significativa la situación financiera de la compañía reflejada en los estados financieros con corte al 31 de diciembre del 2025.



Proyección Estratégica 2026

Al cierre del ejercicio 2025, **ASOCLICPER** se consolida como el aliado estratégico indispensable para la sostenibilidad y competitividad de sus clínicas. Nuestra gestión ha evolucionado hacia una plataforma de servicios de alto valor, optimizando recursos y blindando la operación de cada asociado ante los retos del entorno actual.

Estabilidad Financiera y Apoyo al Asociado

Somos conscientes de la compleja situación económica y política que atraviesa el país, la cual impacta directamente los costos operativos de nuestras instituciones. Por ello, bajo una propuesta de la Dirección Ejecutiva y con el respaldo unánime de la Junta Directiva, hemos decidido proteger su liquidez mediante el Beneficio de Pronto Pago.

Para el año 2026, mantendremos la cuota administrativa del 2025 (\$1.423.500) para todas las clínicas que realicen su pago antes del 21 de cada mes. Esta medida busca mitigar el impacto inflacionario, representando un ahorro significativo frente a la tarifa plena de \$1.750.905 (un 23% adicional) que aplicará para pagos posteriores a dicha fecha. Es un gesto de solidaridad institucional para premiar su cumplimiento y compromiso.

Gestión Normativa y Representación Técnica

Interlocución Gubernamental: Se trabajará, en la elevación de un documento técnico robusto para las mesas de trabajo con la Secretaría de Salud y el Ministerio de Salud, asegurando que la voz de nuestras clínicas sea escuchada en la definición de políticas públicas.

Capacitación Especializada: Continuaremos con ciclos formativos en áreas administrativas y asistenciales, garantizando el estricto cumplimiento normativo en todos los niveles.

Ecosistema de Servicios y Transformación Digital (2026)

Asesorías de Élite: Consolidamos los servicios de asesoría jurídica, epidemiológica y asistencia técnica en calidad. Al ser servicios compartidos, los asociados acceden a especialistas de primer nivel a un costo sensiblemente inferior al de mercado.

Plataforma de Compras Conjuntas: Facilitaremos un canal seguro con proveedores certificados para generar economías de escala y optimizar sus márgenes de utilidad.

Innovación en Atención: Desplegaremos un Chatbot inteligente para la gestión automatizada de pacientes y prospectos, modernizando el primer contacto comercial de su clínica.

Marketing Estratégico y Expansión

Fortaleceremos el posicionamiento de la marca **ASOCLICPER** para elevar el prestigio de sus asociados. Potenciaremos nuestras redes con contenido de valor como la "Clínica del Mes", temas de Seguridad del Paciente y la consolidación de nuestro Podcast "Bajo el Bisturí", referente en salud y turismo médico. Asimismo, la Junta Directiva intensificará las visitas de referenciación a clínicas fuera de Cali para expandir nuestra red de excelencia.



Compromiso con la Excelencia y Visión de Futuro

ASOCLICPER no se detiene. Nuestra hoja de ruta para 2026 es el resultado de una visión audaz: convertir los desafíos de un entorno incierto en ventajas competitivas para nuestras instituciones.

Hoy, la marca **ASOCLICPER** no solo representa una asociación, sino un sello de garantía, prestigio y solidez que eleva el perfil de cada clínica que la integra ante pacientes, proveedores, otras instituciones y el Gobierno Nacional.

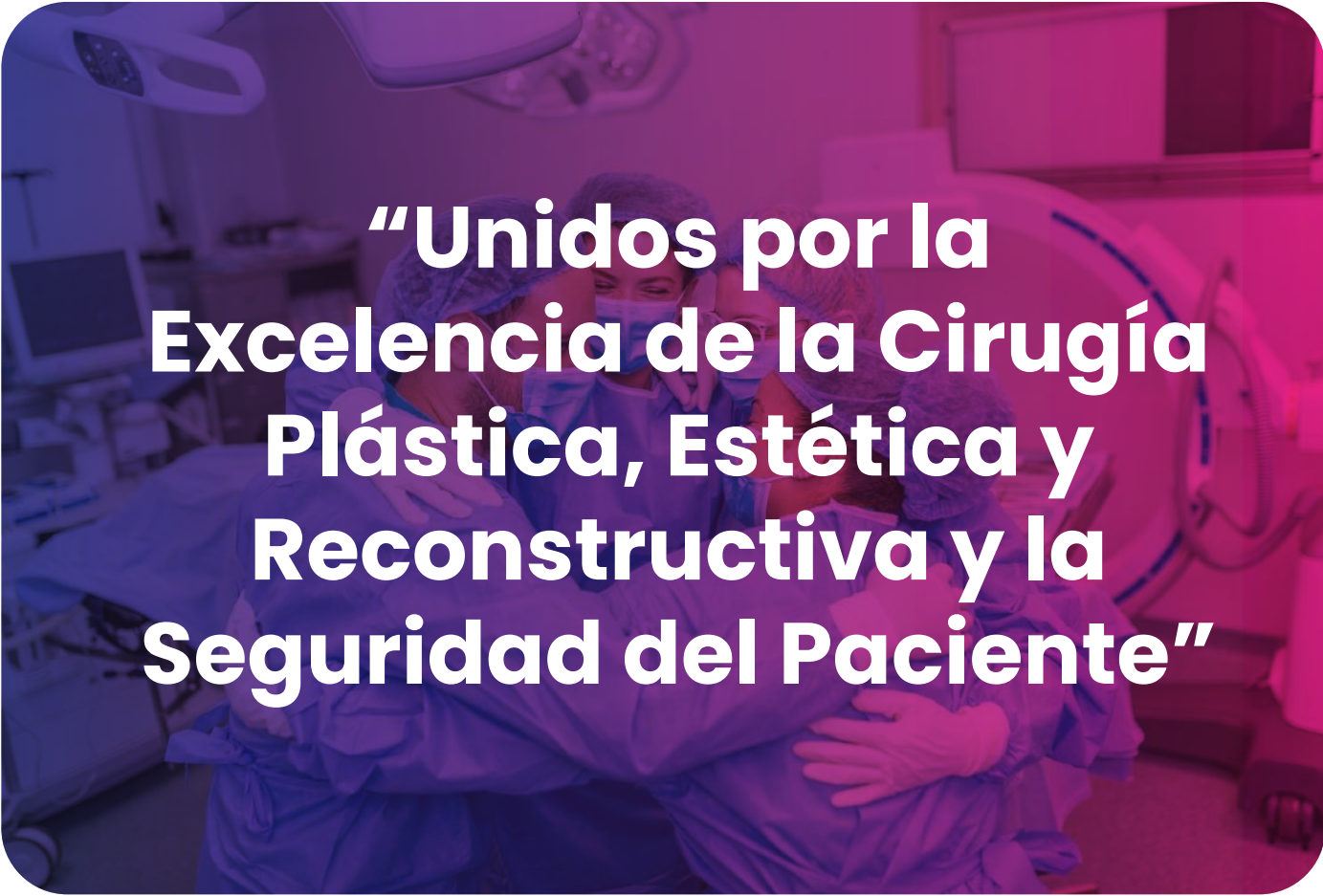
Nuestro compromiso con la excelencia trasciende el cumplimiento normativo; nos enfocamos en el bienestar integral de sus clínicas. Trabajamos incansablemente para que su aporte mensual no sea visto como un gasto administrativo, sino como el activo más rentable de su institución.

Al centralizar servicios de alta especialidad, optimizar las cadenas de suministro y ofrecer una representación técnica inquebrantable, devolvemos a cada asociado un valor multiplicado en seguridad jurídica, ahorros operativos y posicionamiento de mercado.

Estamos construyendo un gremio en constante expansión, donde la tecnología de vanguardia y la inteligencia estratégica están al servicio de la medicina.

Seguiremos liderando con determinación el sector, asegurando que estar asociado a ASOCLICPER sea siempre sinónimo de liderazgo, rentabilidad y futuro.

Sigamos adelante, consolidando juntos el estándar de oro de la cirugía plástica en Colombia.



**“Unidos por la
Excelencia de la Cirugía
Plástica, Estética y
Reconstructiva y la
Seguridad del Paciente”**



A ASOCLICPER
Asociación Colombiana
de Clínicas de Cirugía Plástica
Estética y Reconstructiva



Informe ISAPS

Posición de Colombia en el Panorama
Global de los Procedimientos Estéticos.

2020 - 2024

Doctores(as):
Gerentes y Administradores(as)
Clínicas Asociadas.
ASOCLICPER
La ciudad

Asunto: Posición de Colombia en el Panorama Global de los Procedimientos Estéticos.

Estimados Gerentes de las Clínicas Asociadas,

El Observatorio Gremial de ASOCLICPER, con base en las recientes Encuestas Internacionales de ISAPS (Sociedad Internacional de Cirugía Plástica Estética), ha compilado un informe detallado que destaca la posición de Colombia en el panorama global de los procedimientos estéticos, así como su dinámica de crecimiento y su atractivo para pacientes y profesionales.

Resumen Ejecutivo:

Colombia ha demostrado ser un actor vibrante y resiliente en el mercado global de los procedimientos estéticos. A pesar de las fluctuaciones observadas en el panorama mundial, el país ha mantenido una notable tasa de crecimiento en la demanda de cirugías plásticas y procedimientos no quirúrgicos a lo largo de los años. Su reputación como destino de turismo médico se fortalece constantemente, ofreciendo un servicio de alta calidad respaldado por cirujanos altamente cualificados y una infraestructura médica robusta. La creciente profesionalización del sector y el enfoque en la seguridad del paciente posicionan a Colombia como un líder regional con un inmenso potencial de expansión.

Introducción: ISAPS y la Metodología de la Encuesta:

La International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS), fundada en 1970, es la principal organización profesional a nivel mundial para cirujanos plásticos estéticos certificados. Su misión principal es promover la educación estética a nivel mundial, proporcionar información precisa al público y fomentar la seguridad del paciente.

Las encuestas anuales de ISAPS, como las que abarcan los años 2020 a 2024, se realizan compilando datos de miles de cirujanos plásticos certificados en todo el mundo. Las cifras finales se proyectan para reflejar las estadísticas internacionales, basándose en el número estimado de cirujanos plásticos activos en cada país y la muestra de encuestados. Es importante destacar que los cirujanos plásticos miembros de ISAPS son considerados entre los más cualificados en sus respectivos países debido a sus rigurosos requisitos de membresía.

Colombia: Análisis Anual de Procedimientos Estéticos (2020-2024)

Visión General de los Procedimientos Totales:

Colombia ha experimentado un crecimiento sustancial en el número total de procedimientos estéticos a lo largo de los años, con algunas fluctuaciones.

2020: Colombia realizó 366.312 procedimientos estéticos en total.

2021: El número total de procedimientos aumentó significativamente a 555.276, lo que representa un crecimiento del 51,6% respecto al año anterior.

2022: El crecimiento continuó, alcanzando 732.783 procedimientos, un aumento del 32% en comparación con 2021.

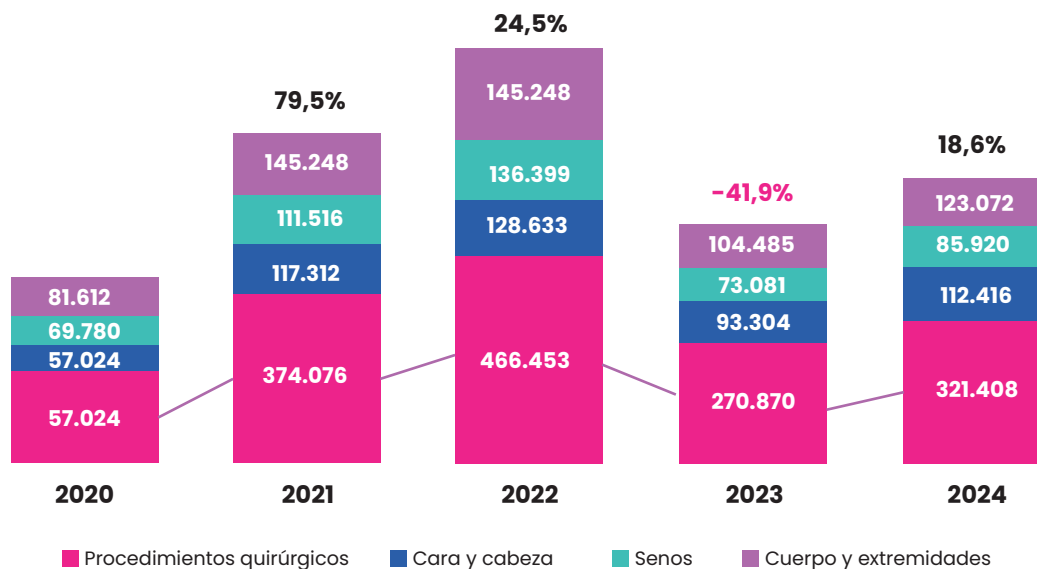
2023: Se observó un descenso a 447.268 procedimientos, una reducción del 39% respecto a 2022.

2024: El país mostró una recuperación, alcanzando 490.944 procedimientos, lo que representa un aumento del 9,8% en comparación con 2023.

En comparación con las tendencias mundiales, donde el total de procedimientos ha mostrado un crecimiento general del **40,1% en 2019 y 2023, y del 42.5% en 2020 y 2024 a pesar de la ligera disminución global entre 2023 y 2024 (-4.8% en total, -6.7% en quirúrgicos y -3.1% en no quirúrgicos)**, Colombia ha logrado mantener una notable resiliencia y capacidad de recuperación.

Procedimientos Quirúrgicos en Colombia:

Los procedimientos quirúrgicos representan una parte considerable de la actividad estética en Colombia, mostrando una tendencia general al alza en los últimos años:



2020: 208.416 procedimientos quirúrgicos.

- Distribución: Cara y Cabeza (57.024), Senos (69.780), Cuerpo y Extremidades (81.612).
- Procedimientos más populares:
 - Liposucción: 34.656 procedimientos.
 - Aumento de Senos: 32.724 procedimientos.
 - Aumento de Glúteos (implantes y transferencia de grasa): 20.868 procedimientos.
 - Abdominoplastia: 18.684 procedimientos.
 - Cirugía de Párpados: 15.924 procedimientos.

2021: 374.076 procedimientos quirúrgicos, un aumento del 79,5% respecto al año anterior.

- Distribución: Cara y Cabeza (117.312), Senos (111.516), Cuerpo y Extremidades (145.248).
- Procedimientos más populares:
 - Liposucción: 50.484 procedimientos.
 - Aumento de Senos: 43.716 procedimientos.
 - Abdominoplastia: 36.756 procedimientos.
 - Aumento de Glúteos (implantes y transferencia de grasa): 33.924 procedimientos.
 - Cirugía de Párpados: 32.676 procedimientos.

2022: 466.453 procedimientos quirúrgicos, representando un crecimiento del 24,7%.

- Distribución: Cara y Cabeza (128.633), Senos (136.399), Cuerpo y Extremidades (201.421).
- Procedimientos más populares:
 - Liposucción: 79.708 procedimientos.
 - Aumento de Senos: 63.204 procedimientos.
 - Aumento de Glúteos: 55.667 procedimientos.
 - Abdominoplastia: 41.087 procedimientos.
 - Levantamiento de Senos: 33.028 procedimientos.

2023: 270.870 procedimientos quirúrgicos, una disminución del 41,9% respecto al año anterior.

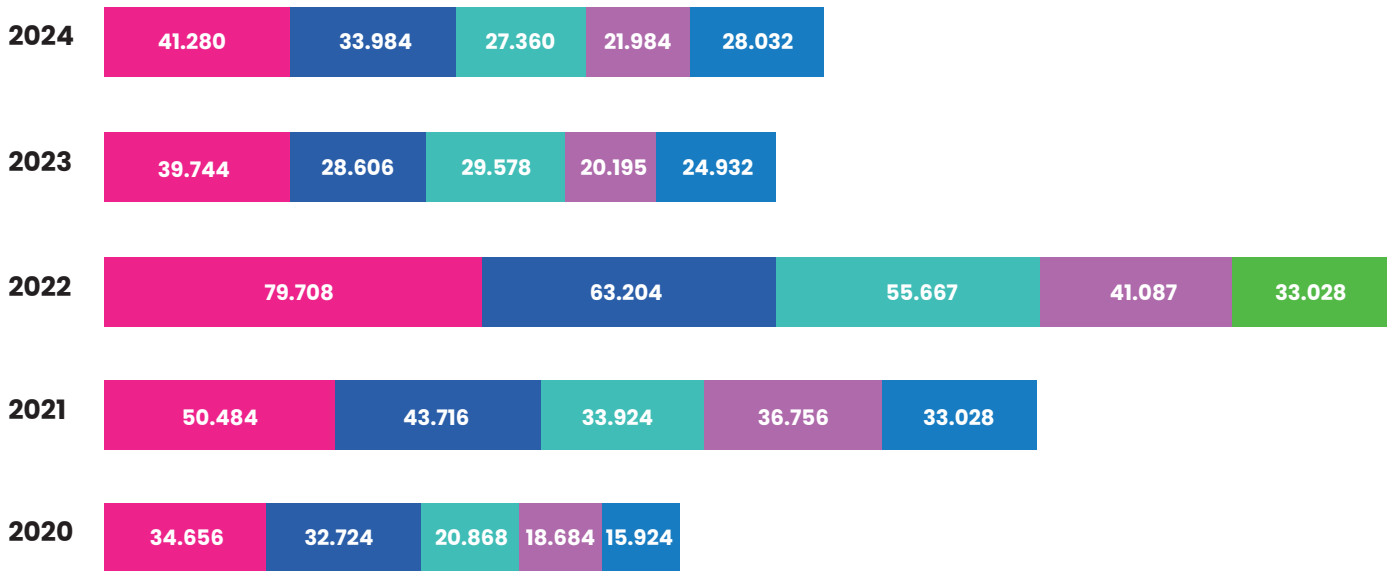
- Distribución: Cara y Cabeza (93.304), Senos (73.081), Cuerpo y Extremidades (104.485).
- Procedimientos más populares:
 - Liposucción: 39.744 procedimientos.
 - Aumento de Glúteos: 29.578 procedimientos.
 - Aumento de Senos: 28.606 procedimientos.
 - Cirugía de Párpados: 24.932 procedimientos.
 - Abdominoplastia: 20.195 procedimientos.

2024: 321.408 procedimientos quirúrgicos, una recuperación del 18,6% en comparación con 2023.

- Distribución: Cara y Cabeza (112.416), Senos (85.920), Cuerpo y Extremidades (123.072).
- Procedimientos más populares:
 - Liposucción: 41.280 procedimientos.
 - Aumento de Senos: 33.984 procedimientos.
 - Cirugía de Párpados: 28.032 procedimientos.
 - Aumento de Glúteos: 27.360 procedimientos.
 - Abdominoplastia: 21.984 procedimientos.

PROCEDIMIENTOS QUIRÚRGICOS MÁS POPULARES EN COLOMBIA

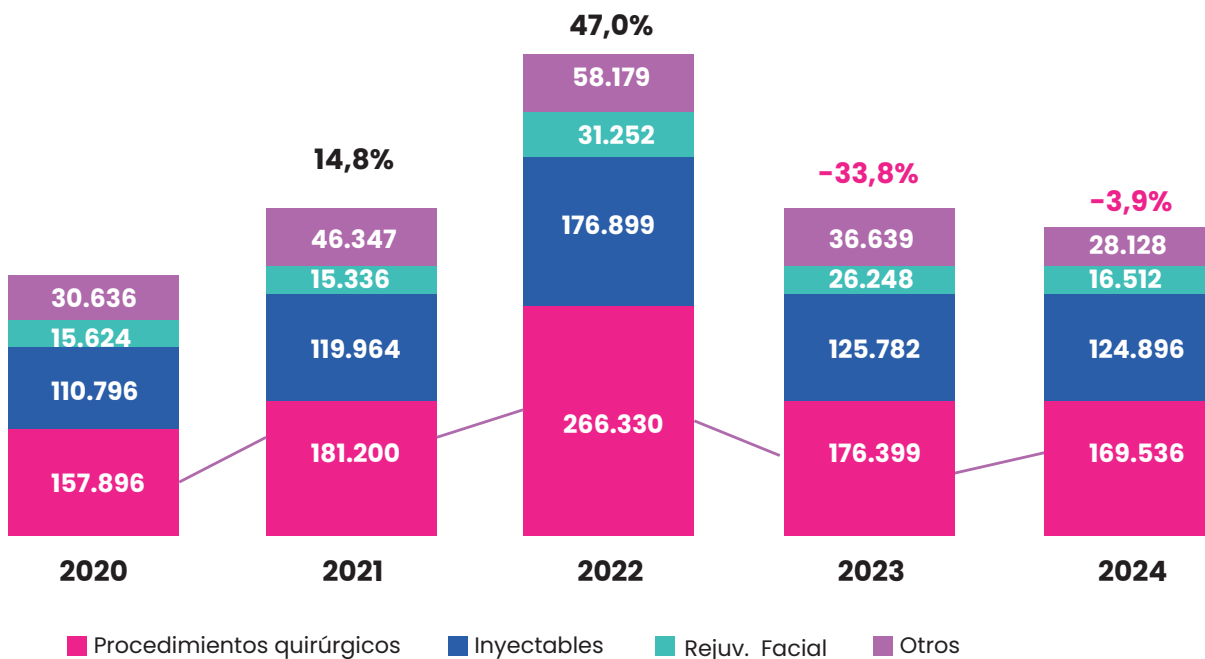
■ Liposucción
 ■ Aumenta de Senos
 ■ Aumento de Glúteos
 ■ Abdominoplastia
 ■ Cirugía de párpados
 ■ Levantamiento de Senos



Los procedimientos de Liposucción y Aumento de Senos han mantenido su posición como los más demandados en Colombia, lo que refleja una preferencia constante por la remodelación corporal y mamaria, en línea con las tendencias globales en la mayoría de los años.

Procedimientos No Quirúrgicos en Colombia:

Los procedimientos no quirúrgicos también han mostrado un crecimiento sostenido, evidenciando la expansión del mercado hacia opciones menos invasivas:



2020: 157.896 procedimientos no quirúrgicos.

- Distribución por tipo: Inyectables (110.796, suma de Bótox, Ácido Hialurónico, Hidroxiapatita de Calcio), Rejuvenecimiento Facial (15.624, suma de Peeling Químico, Ablación de Campo Completo, Resurfacing Micro-Ablativo, Foto-Rejuvenecimiento), Otros (30.636, es la suma de Depilación Láser, Reducción de Grasa No Quirúrgica).
- Procedimientos más populares:

- Toxina Botulínica: 59.340 procedimientos.
- Ácido Hialurónico: 46.752 procedimientos.
- Depilación Láser: 21.456 procedimientos.
- Reducción de Grasa No Quirúrgica: 9.180 procedimientos.
- Hidroxiapatita de Calcio: 4.704 procedimientos.

2021: 181.200 procedimientos no quirúrgicos, un aumento del 14,8%.

- Distribución por tipo: Inyectables (119.964, suma de Bótox, Ácido Hialurónico, Hidroxiapatita de Calcio), Rejuvenecimiento Facial (15.336), Otros (46.347, es la suma de Tratamiento de Celulitis, Depilación Láser, Reducción de Grasa No Quirúrgica).
- Procedimientos más populares:
 - Toxina Botulínica: 59.340 procedimientos.
 - Ácido Hialurónico: 46.752 procedimientos.
 - Depilación Láser: 30.996 procedimientos.
 - Reducción de Grasa No Quirúrgica: 11.196 procedimientos.
 - Hidroxiapatita de Calcio: 4.704 procedimientos.

2022: 266.330 procedimientos no quirúrgicos, un incremento del 47,0%.

- Distribución por tipo: Inyectables (176.899), Rejuvenecimiento Facial (31.252), Otros (58.179).
- Procedimientos más populares:
 - Toxina Botulínica: 96.368 procedimientos.
 - Ácido Hialurónico: 71.734 procedimientos.
 - Reducción de Grasa No Quirúrgica: 33.445 procedimientos.
 - Estiramiento de Piel No Quirúrgico: 19.162 procedimientos.
 - Tratamiento de Celulitis: 14.323 procedimientos.

2023: 176.399 procedimientos no quirúrgicos, una disminución del 33,8%.

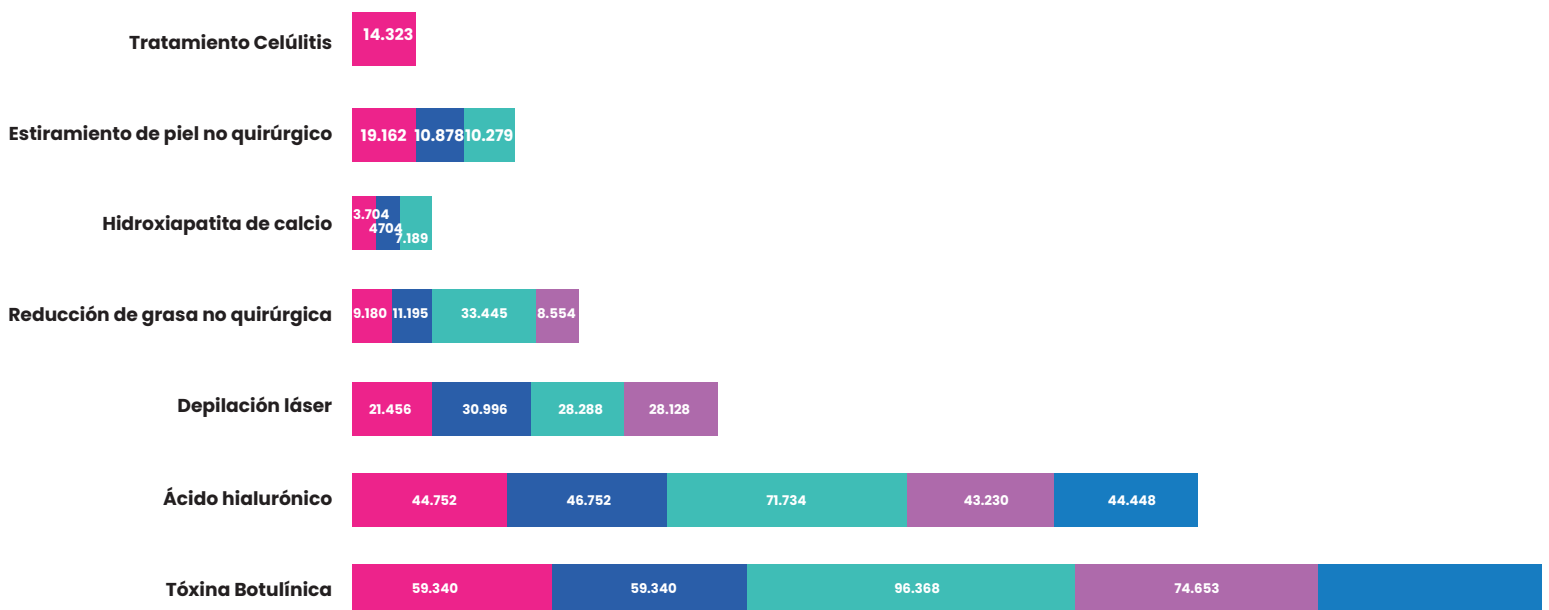
- Distribución por tipo: Inyectables (125.782), Rejuvenecimiento Facial (26.248), Otros (36.369).
- Procedimientos más populares:
 - Toxina Botulínica: 74.653 procedimientos.
 - Ácido Hialurónico: 43.230 procedimientos.
 - Depilación Láser: 28.288 procedimientos.
 - Estiramiento de Piel No Quirúrgico: 10.878 procedimientos.
 - Hidroxiapatita de Calcio: 7.899 procedimientos.

2024: 169.536 procedimientos no quirúrgicos, una ligera disminución del 3,9% respecto a 2023.

- Distribución por tipo: Inyectables (124.896), Rejuvenecimiento Facial (16.512), Otros (28.128).
- Procedimientos más populares:
 - Toxina Botulínica: 65.472 procedimientos.
 - Ácido Hialurónico: 44.448 procedimientos.
 - Depilación Láser: 28.128 procedimientos.
 - Estiramiento de Piel No Quirúrgico: 10.272 procedimientos.
 - Reducción de Grasa No Quirúrgica: 8.568 procedimientos.

PROCEDIMIENTOS NO QUIRÚRGICOS MÁS POPULARES EN COLOMBIA

■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024



La Toxina Botulínica y el Ácido Hialurónico se mantienen consistentemente como los procedimientos no quirúrgicos más populares en Colombia, reflejando la fuerte demanda de tratamientos inyectables para el rejuvenecimiento facial, una tendencia global.

Comparativa: Colombia vs. Tendencias Mundiales:

Colombia se ha posicionado de manera destacada en el panorama de la cirugía estética global:

• Ranking General de Procedimientos:

- **2020:** Colombia ocupó el puesto 13 a nivel mundial en el total de procedimientos, con 366.312.
- **2021:** Ascendió al puesto 10 a nivel mundial, con 555.276 procedimientos.
- **2022:** Mantuvo el puesto 9 a nivel mundial, con 732.783 procedimientos.
- **2023:** Cayó al puesto 11 a nivel mundial, con 447.268 procedimientos.
- **2024:** Paso al puesto 17 a nivel mundial, con 490.944 procedimientos.

• Ranking de Procedimientos Quirúrgicos:

Colombia ha mantenido una fuerte presencia en los procedimientos quirúrgicos. En 2024, las categorías de Cuerpo y Extremidades (123.072 procedimientos), Cara y Cabeza (112.416 procedimientos) y Senos (85.920 procedimientos) fueron las más prominentes en el país. A nivel mundial, la Liposucción y el Aumento de Senos han sido consistentemente los procedimientos quirúrgicos más populares. Colombia sigue esta tendencia, con la Liposucción y el Aumento de Senos entre sus cirugías más realizadas.

• Ranking de Procedimientos No Quirúrgicos:

En 2024, los procedimientos inyectables (124.896) fueron los más populares en Colombia dentro de la categoría no quirúrgica, seguidos por el rejuvenecimiento facial (16.512) y otros procedimientos (28.128). La Toxina Botulínica y el Ácido Hialurónico son líderes tanto a nivel mundial como en Colombia.

Datos Adicionales de Interés sobre Colombia:

• Número de Cirujanos Plásticos Estimados:

- **2020-2022:** Colombia mantuvo una cifra estimada de 1.200 cirujanos plásticos.
- **2023:** La cifra descendió a 825 cirujanos.
- **2024:** Se recuperó ligeramente a 960 cirujanos. Es importante señalar que, a nivel mundial, el número de cirujanos ha aumentado, con EE. UU. y Brasil liderando en cantidad.

• Distribución de Género de los Cirujanos:

La profesión sigue siendo predominantemente masculina en Colombia, aunque con una presencia femenina creciente.

- **2020:** 76,6% Hombres, 23,4% Mujeres.
- **2021:** 82,1% Hombres, 17,9% Mujeres.
- **2022:** 82,9% Hombres, 17,1% Mujeres.
- **2023:** 87,1% Hombres, 12,9% Mujeres.
- **2024:** 82,3% Hombres, 17,7% Mujeres.

• Lugares donde se Realizan los Procedimientos:

En Colombia, una parte significativa de los procedimientos se realiza en quirófanos independientes de clínicas debidamente habilitadas (Free-Standing Surgicenter), lo que puede ofrecer flexibilidad y especialización.

- **2020:** Consultorio (22,2%), Hospital (34,5%), Quirófano (42,3%).
- **2021:** Consultorio (23,5%), Hospital (25,7%), Quirófano (50,8%).
- **2022:** Consultorio (32,8%), Hospital (32,3%), Quirófano (34,9%).
- **2023:** Oficina (29,4%), Hospital (28,2%), Quirófano (39,3%), Otros (3,2%).
- **2024:** Consultorio (22,5%), Hospital (30,9%), Quirófano (46,5%).

Esta tendencia contrasta con la media mundial, donde los hospitales suelen ser el lugar más común para los procedimientos (ej. 46,9% a nivel mundial en 2023).

• Turismo Médico:

Colombia es un destino de renombre para el turismo médico, atrayendo a un porcentaje significativo de pacientes internacionales.

- **2020:** Promedio del 21,8% de pacientes de otros países.
- **2021:** Promedio del 29,6% de pacientes de otros países.
- **2022:** Promedio del 30,9% de pacientes de otros países.
- **2023:** Promedio del 27,2% de pacientes de otros países.
- **2024:** Promedio del 27,2% de pacientes de otros países.

Los países de origen más citados para pacientes extranjeros en Colombia incluyen EE. UU., Canadá y Chile. Esta alta participación subraya la confianza y el atractivo del sector estético colombiano a nivel internacional.

• Impacto del COVID-19 (perspectiva de recuperación):

En la encuesta de 2021 (reportando datos de 2020 y perspectiva para 2021), un 79,3% de las prácticas en Colombia ya habían regresado a los niveles de volumen de pacientes pre-pandemia. Esto demuestra la fuerte capacidad de adaptación y recuperación del sector en Colombia.

Conclusión del Informe ISAPS 2020 - 2024:

El sector de procedimientos estéticos en Colombia se erige como un faro de oportunidad y crecimiento. A pesar de los movimientos observados, especialmente en 2023, el mercado ha demostrado una resiliencia admirable y una tendencia general de expansión. La experiencia y cualificación de sus cirujanos, combinadas con una infraestructura de vanguardia y un sector de turismo médico consolidado, hacen de Colombia un mercado sumamente atractivo y competitivo.

Proyección Positiva y Comercial para 2026:

Para 2026, desde el Observatorio Gremial de ASOCLICPER, proyectamos que Colombia consolidará aún más su posición como un centro de excelencia en la cirugía plástica y estética a nivel global. Anticipamos un crecimiento sostenido en el número total de procedimientos, superando las cifras máximas observadas en años anteriores.

Aumento Sustancial de la Demanda: La creciente conciencia pública sobre los avances revolucionarios en procedimientos, la continua profesionalización del sector y la inquebrantable reafirmación de la seguridad del paciente impulsarán una demanda cada vez mayor. Esta confianza se traduce en un incremento notable de pacientes, tanto a nivel nacional como internacional. Clínicas asociadas a ASOCLICPER como Bellatrix de Pasto e Integrativa MP de Santander de Quilichao se impulsan en responder a esta creciente demanda.

Liderazgo en Innovación y Especialización: Colombia está decidida a consolidarse como un referente global en la adopción de nuevas tecnologías y técnicas vanguardistas. Esto permitirá ofrecer una gama aún más amplia y sofisticada de servicios especializados, atrayendo a pacientes diversos y exigentes que buscan resultados excepcionales. En este escenario de vanguardia, clínicas como CQB, PICASSO, INTERPLASTICA, CORPUS & ROSTRUM, PLASTIKOS, CSF, FIORE, EXCELLENCE y OTORRINOS en Cali están a la cabeza de la innovación.

Fortalecimiento Inigualable del Turismo Médico: La combinación de calidad-precio, junto con la reconocida calidez humana y el profesionalismo de los equipos médicos colombianos, posicionará al país como la elección preferente para pacientes de todo el mundo. Se espera que este impulso mantenga los porcentajes de turismo médico consistentemente por encima del 25%, un logro que ya se ha observado en años recientes, con promedios de 29.6% en 2021, 30.9% en 2022, 35.9% en 2023 y 30.0% en 2024. Contribuyendo a este liderazgo, las Clínicas Alejandría en Neiva, GOMEZ ARBELAEZ en Armenia, CEQ en Bogotá, IQ InterQuirofanos de Medellín las cuales son pilares fundamentales del turismo médico en Colombia.

Inversión y Desarrollo Continuo: Este clima favorable y dinámico actuará como un potente catalizador, estimulando una mayor inversión en clínicas de élite y tecnología de punta. Esta constante modernización y expansión garantizará que Colombia no solo se mantenga, sino que avance firmemente a la vanguardia de las innovaciones estéticas a nivel mundial. El compromiso con la excelencia se ve reflejado en la continua modernización de centros como Clínica el Pinar de Bucaramanga, que junto a las demás clínicas de ASOCLICPER, garantizan, un futuro prometedor y de crecimiento sostenible para la cirugía plástica en Colombia.

El futuro de los procedimientos estéticos en Colombia es inmensamente prometedor. Con una base sólida de talento, una infraestructura en constante mejora y una reputación internacional envidiable, el país está perfectamente posicionado para capitalizar las tendencias del mercado global y ofrecer experiencias transformadoras y seguras a un número creciente de pacientes en 2025 y más allá.

Esperamos que este informe detallado 2020 - 2024 sea de gran utilidad para su análisis y estrategias futuras.

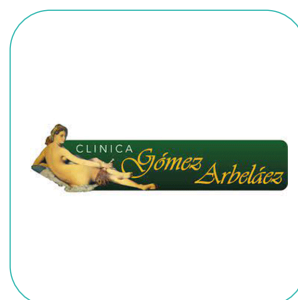
Cordialmente:



Frank A. Ceron A.
Director Ejecutivo
ASOCLICPER



Nuestras Clínicas Asociadas





ASOCLICPER

Asociación Colombiana
de Clínicas de Cirugía Plástica,
Estética y Reconstructiva



@asoclicper



asoclicper.com