

CENTRO DE REHABILITACIÓN PARA NIÑOS CON LABIO Y PALADAR FISURADO – FISULAB

INFORME A LA JUNTA DIRECTIVA

GESTION AÑO 2021

Después de todos los retos superados en el año 2020 y los logros obtenidos a pesar de la pandemia, el 2021 trajo nuevos retos relacionados con la realidad de retomar la atención presencial teniendo las precauciones de una pandemia aún en curso. El año comenzó con toda la infraestructura lista para retomar la presencialidad, pero con las restricciones y disposiciones nuevas de los entes de control en términos de aforo etc. Esto hacía difícil la rentabilidad de los servicios y en tal sentido tuvimos que adaptarnos a varias situaciones.

Los servicios de odontología, otorrinolaringología y cirugía plástica retomaron por completo la presencialidad. Psicología y fonoaudiología vieron la utilidad de mantener un esquema híbrido, con algunas sesiones presenciales y otras virtuales. Genética se mantuvo virtual todo el año. A pesar del interés por parte nuestra de continuar con todos los espacios de capacitación y acompañamiento de familias virtuales, vimos que la comunidad ya no se conectaba con la misma frecuencia. Las hipótesis que nos surgieron como respuesta a esto fueron dos: los padres ya estaban trabajando normalmente y el tiempo disponible para conectarse ya no estaba o la comunidad estaba un poco saturada de la virtualidad como la mayoría de personas.

Objetivos 2021

Se mantenían priorizadas las líneas estratégicas definidas:

1. Brindar y garantizar con calidez la rehabilitación integral de los pacientes

Iniciando el año 2021, el reto era ir retornando gradualmente a la atención presencial. Desde el 2° semestre del año anterior, Fisulab contaba con todos los permisos y protocolos para retomar la presencialidad. En este proceso se encontraron dos barreras importantes: el tema del aforo, nos hizo bajar la consulta prácticamente a la mitad con lo cual la sostenibilidad financiera se vio afectada en forma importante; y durante todo el año se encontró una resistencia notoria por parte de algunos pacientes para asistir por temor aún al contagio. Es así como pasó el año completo y algunos de los pacientes que tenían procesos de tratamiento empezados no quisieron asistir a sus controles.

Adicionalmente sostener la virtualidad con la intensidad que se había trabajado en el 2020 tampoco fue posible pues ya la mayoría de los padres habían retornado al trabajo presencial y los niños que continuaban con el colegio virtual estaban saturados de pantallas. De esta forma el volumen de asistentes empezó a decrecer.

Además de las consultas habituales con los pacientes que retomaron sus tratamientos, durante el 2021 se realizaron las siguientes actividades virtuales:

- 5 sesiones de preguntas en confianza (Alimentación saludable en el lactante, Alimentación saludable en el infante, Mindfulness, Qué esperar cuando estas esperando, Salud mental)
- 4 conversatorios con pacientes (Injertos óseos alveolares, Rinoqueiloplastia, Palatoplastia, Ortognática)

- 40 sesiones de actividad científica semanal
- 13 sesiones de taller: Tips desde fonoaudiología para el tratamiento de ortodoncia
- 39 ensayos del coro
- 20 sesiones del programa de atención integral en primera infancia
- 1 concierto virtual con la presentación del coro.

Adicional a estos y en respuesta a la alta demanda de solicitudes de orientación por parte de pacientes nuevos se abrió un proceso de preselección de las consultas, consistente en los siguientes pasos:

- Una respuesta inmediata, desde el correo de contáctenos, con la solicitud de diligenciar un cuestionario en Google forms para entender las necesidades de cada uno de los solicitantes.
- Psicología revisa los cuestionarios diligenciados y establece contacto directo, bien sea telefónico o mediante una sesión virtual y define el alcance de la consulta, y las posibilidades de apoyo.
- Los pacientes que están interesados en ingresar a Fisulab y aceptan los tipos de apoyo que les podemos ofrecer, son agendados para iniciar el proceso de valoración inicial.

Es así como en total se realizaron 84 valoraciones iniciales, de las cuales 50 pacientes iniciaron tratamiento integral en FISULAB.

Se abrió el servicio de nutrición, liderado por una Pediatra Nutrióloga y apoyado por Smile Train enfocado a apoyar a los más pequeños (primera infancia). Para esto, se habilitó el servicio, se adquirieron los equipos necesarios para llevar el control de peso y talla, se contrató el profesional encargado y una auxiliar de enfermería. Se inició la atención en agosto y se han atendido 20 pacientes.

Se continuó con la tarea iniciada en el año anterior de la búsqueda de recursos para proyectos en salud adicionales. A través de la plataforma de innpactia se hicieron distintas aplicaciones encaminadas principalmente a fortalecer dos proyectos que se fueron consolidando: el proyecto de atención integral en primaria infancia y el proyecto saber ser. Ambos quedaron taxativamente esbozados, mientras se les conseguía financiación. Se hicieron 15 aplicaciones a entidades. Se aprobaron 5 (FEPEP, Colombia soluciona, LSE, Fundación Ramírez Moreno, Banco de Bogotá). Con la Fundación Ramírez Moreno ya quedamos inscritos como sujetos de apoyo y de aplicación a sus convocatorias, para el 2021 enfocaron sus esfuerzos en apoyar con elementos de bioseguridad; FEPEP nos apadrinó dos niños, LSE nos adjudicó dos mentores para la aplicación de proyectos, que desafortunadamente se quedó inconcluso por asuntos internos. De las 15 aplicaciones a entidades, CEPESA, que no aprobó el proyecto presentado, nos buscó en diciembre para donación de regalos y celebración de la fiesta de navidad. Se presentó el proyecto del campamento de lenguaje y nos presentamos a Titanes Caracol.

Se continuó durante todo el año consolidando el proyecto de sistematización de la HC y de la operación en general a través de un convenio con Tinysoft.

En resumen, para esta línea estratégica 1 los resultados fueron

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS		OBJETIVOS TACTICOS		AVANCE OT	AVANCE OE	OBSERVACIONES 2021
LINEA ESTRATÉGICA 1	Brindar y garantizar con calidez la rehabilitación integral de los pacientes	Seguir la guía integral	Seguimiento casos clinicos según protocolo	33,5	45,232	Se realizaron 12 casos clinicos durante el año, en 5 meses. De seguimiento a protocolo se realizaron 2 sesiones. En una se vieron 12 pacientes de seguimiento primera año y en la otra 8 de seguimiento a 4 años
		Fortalecer la comunidad FISULAB	Cumplimiento protocolo en area psicosocial	46,3		25% es el porcentaje de productividad según el indicador de productividad. 67,6% es el promedio de ejecución de acuerdo a los planes de tratamiento revisados en cuadro control contratos
		Busqueda de recursos para proyectos en salud adicionales	Plan anual de actividades familiares y de niños	30,0		Se realizaron: la celebración de la semana americana y de navidad.
		Sistematización		36,4		Entre 2020 y 2021 se hicieron 15 aplicaciones a entidades. Se aprobaron 5 (FEPEP, Colombia soluciona, LSE, Fundación Ramirez Moreno, Banco de Bogotá)
				80		El sistema esta listo para iniciar. Al validarlo con los profesionales en odontología surgieron unas dudas que se estan revisando. La meta máxima es estar aplicandolo en el mes de mayo

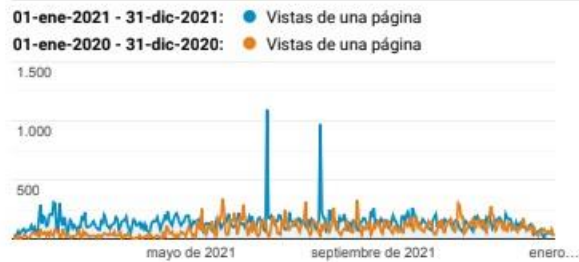
2. Realizar acciones de imagen y comunicación que den visibilidad a la fundación, que garantice la sostenibilidad

Esta línea estratégica fue la de mayor crecimiento en los años 2019 y 2020. A pesar de iniciar con la misma energía el 2021 para continuar trabajando en la misma dirección, a partir del segundo semestre se vió una lentificación del proceso de crecimiento debido a cambios en los profesionales encargados de su gestión. A pesar de ello y gracias a la gestión de Smart digital la página web continuó su crecimiento en posicionamiento en las búsquedas y por tanto la afluencia de contactos nuevos a través de la página se mantiene.

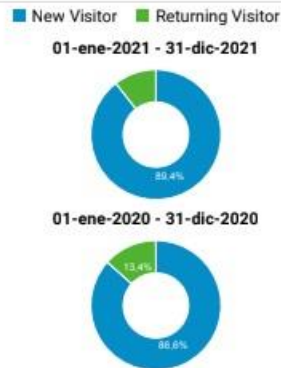


Visitas por Países		Chile		Argentina		United States		Spain		Bolivia			
País	Vistas de una página	01-ene-2021 - 31-dic-2021	01-ene-2020 - 31-dic-2020	% de cambios	01-ene-2021 - 31-dic-2021	01-ene-2020 - 31-dic-2020	% de cambios	01-ene-2021 - 31-dic-2021	01-ene-2020 - 31-dic-2020	% de cambios	01-ene-2021 - 31-dic-2021	01-ene-2020 - 31-dic-2020	% de cambios
Colombia													
01-ene-2021 - 31-dic-2021	23.616	23.616			1.177			964			770		
01-ene-2020 - 31-dic-2020	24.709		24.709		404			643			199		
% de cambios	-4,42 %				191,34 %			49,92 %			225,36 %		
Mexico													
01-ene-2021 - 31-dic-2021	6.727	6.727			911			280					
01-ene-2020 - 31-dic-2020	1.083		1.083		811			280					
% de cambios	521,14 %				49,92 %			225,36 %					
Ecuador													
01-ene-2021 - 31-dic-2021	4.471	4.471			911			280					
01-ene-2020 - 31-dic-2020	762		762		811			280					
% de cambios	486,75 %				49,92 %			225,36 %					
Peru													
01-ene-2021 - 31-dic-2021	3.029	3.029			770			199					
01-ene-2020 - 31-dic-2020	598		598		770			199					
% de cambios	406,52 %				225,36 %			225,36 %					

Flujo de Visitas



Usuarios Nuevos



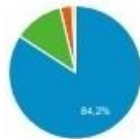
Duración media de la sesión y Páginas/sesión



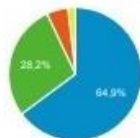
Visitas por Canal

Organic Search Direct Referral Social

01-ene-2021 - 31-dic-2021



01-ene-2020 - 31-dic-2020



Número de visitas a páginas por Red social

Red social	Vistas de una página
(not set)	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	49.631
01-ene-2020 - 31-dic-2020	30.157
% de cambios	64,58 %
Facebook	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	386
01-ene-2020 - 31-dic-2020	503
YouTube	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	20
01-ene-2020 - 31-dic-2020	29
% de cambios	-31,03 %
LinkedIn	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	13
01-ene-2020 - 31-dic-2020	7
% de cambios	85,71 %
Twitter	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	12
01-ene-2020 - 31-dic-2020	8
% de cambios	50,00 %
Instagram	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	5
01-ene-2020 - 31-dic-2020	17
% de cambios	-70,59 %

Visitas por Fuente/Medio

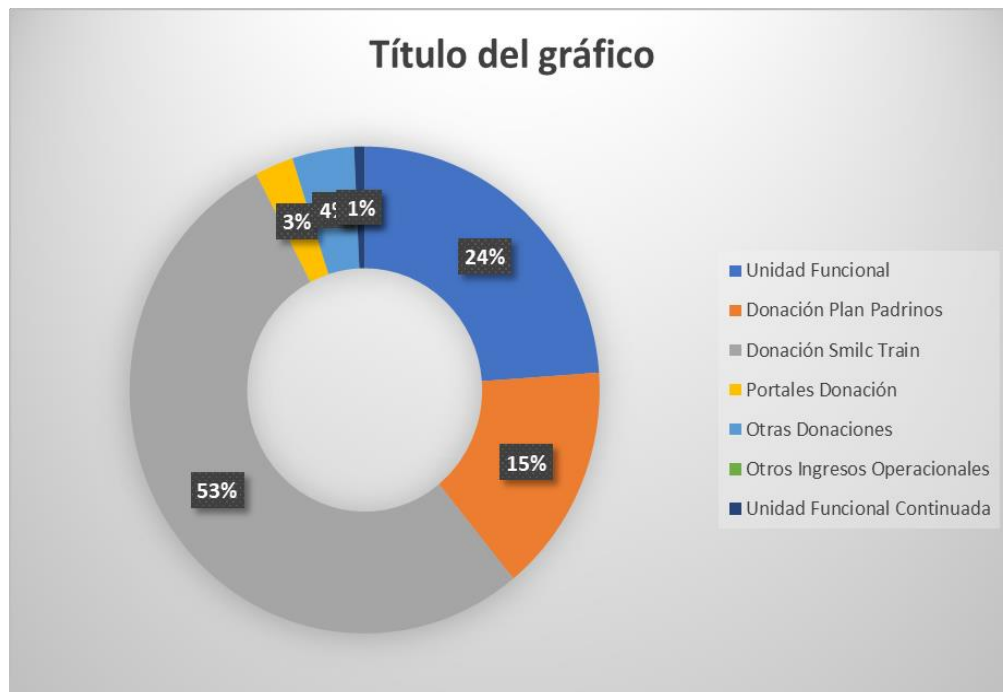
Fuente/Medio	Vistas de una página
google / organic	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	41.650
01-ene-2020 - 31-dic-2020	19.809
% de cambios	110,26 %
(direct) / (none)	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	6.078
01-ene-2020 - 31-dic-2020	8.648
% de cambios	-29,72 %
bottraffic032.xyz / referral	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	800
01-ene-2020 - 31-dic-2020	0
% de cambios	100,00 %
bing / organic	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	202
01-ene-2020 - 31-dic-2020	90
% de cambios	124,44 %
m.facebook.com / referral	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	197
01-ene-2020 - 31-dic-2020	237
% de cambios	-16,88 %
baidu / organic	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	177
l.facebook.com / referral	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	156
01-ene-2020 - 31-dic-2020	100
% de cambios	56,00 %
acpa-cpf.org / referral	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	77
01-ene-2020 - 31-dic-2020	0
% de cambios	100,00 %
checkout.payulatam.com / referral	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	74
01-ene-2020 - 31-dic-2020	48
% de cambios	54,17 %
ecosia.org / organic	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	68
01-ene-2020 - 31-dic-2020	2
% de cambios	3.300,00 %

Visitas por Páginas

Título de la página	Vistas de una página
La importancia de la estimulación para el desarrollo del lenguaje - Fisulab	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	18.537
01-ene-2020 - 31-dic-2020	3.115
% de cambios	495,09 %
Fundación Fisulab Rehabilitación Labio Paladar Hendido Bogota	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	5.970
01-ene-2020 - 31-dic-2020	5.610
% de cambios	6,42 %
Qué cirugías necesita un niño con labio y paladar hendido?	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	3.736
01-ene-2020 - 31-dic-2020	627
% de cambios	495,85 %
Guía para el lavado de manos Ministerio de Salud Minsalud	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	3.648
01-ene-2020 - 31-dic-2020	3.322
% de cambios	9,81 %
(not set)	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	1.838
01-ene-2020 - 31-dic-2020	32
% de cambios	5.643,75 %
Fundación LPH labio Bogota Fisulab - Fisulab	
01-ene-2021 - 31-dic-2021	1.418
01-ene-2020 - 31-dic-2020	1.170

Es así como durante el 2021 llegaron 104 contactos por la página, 30 más que el año anterior, buscando apoyo para tratamiento en su mayoría. Con la estrategia de contacto inicial se dio respuesta a todos ellos encontrando que algunos no necesitan tratamiento y solo quieren hacer una consulta puntual. Los demás fueron valorados y orientados de acuerdo a cada caso

En términos de donaciones, el año se comportó de la siguiente manera: el 75% de los ingresos corresponden a donaciones, de las cuales un 53% provienen de Smile Train, el 22% restante obedecen a la gestión local repartida entre plan padrinos, portales de donación y otras donaciones.



Se encontraron unos nuevos aliados que, aunque no son representativos en términos económicos, nos apoyan en la consolidación de la comunidad Fisulab; es así como Smile Chocolatera una microempresa dedicada a la elaboración de chocolates nos dona mes a mes una cantidad de su producto para premiar a los niños más comprometidos con su tratamiento. CEPESA nos donó regalos de navidad para todos los niños y un refrigerio para apoyar la celebración. Y crescendo arte nos donó dos becas para aprender a tocar piano, que otorgamos después de un proceso de inscripción y preselección de acuerdo al interés.

Con relación a la programación académica y científica, se iniciaron dos proyectos de investigación con el apoyo de Smile Train y cada uno de ellos trajo consigo un equipo nuevo de última tecnología. Uno de ellos es un proyecto para el manejo ortopédico en neonatos a través de placas impresas en 3D, programadas con base en los modelos realizados con un escáner intraoral y la proyección del crecimiento a través de un software. Para este proyecto Smile Train dejó en comodato un escáner intraoral de la marca Dentsply con el que no solo se pueden extraer los modelos de los pequeños, sino que se pueden planear otros proyectos de investigación. El segundo, denominado ASOCIACIÓN GENOTIPO-FENOTIPO EN PACIENTES CON LABIO Y PALADAR FISURADO (LPH) Y SUS PADRES, presentado por Fisulab y financiado por Smile Train nos permitió adquirir un escáner facial para el análisis de los rasgos de fenotipo. La directora de Fisulab participó en el congreso nacional de la Asociación americana de LPH (ACPA) en un panel denominado "Garantizar una continuidad de la atención integral en pacientes con LPH en países de ingresos bajos y medianos" con el proyecto del coro; en un panel sobre primera infancia organizado en el marco de la semana por la primera infancia. Gracias al apoyo de una paciente adulta quien ya finalizó su tratamiento y estudió estadística iniciamos un proyecto de caracterización de la población de Fisulab que continúa en proceso. Se creó la Asociación Colombiana de diferencias congénitas craneofaciales (ADC Craneofacial) y Fisulab como persona jurídica, junto con tres de sus miembros como personas naturales hacen parte de los miembros fundadores de la Asociación. Adicionalmente la directora es miembro de la junta directiva y desempeña el papel de secretaria de la Junta.

En resumen, la línea estratégica 2

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS		OBJETIVOS TÁCTICOS	AVANCE OT	AVANCE OE	OBSERVACIONES 2021	
LINEA ESTRATÉGICA 2	Realizar acciones de imagen y comunicación que den visibilidad a la Fundación que garantice la sostenibilidad financiera	Estrategia de comunicación y divulgación	Fortalecer página web y redes sociales con apoyo de smart digital	100	51,2	La relación del alcance de la página ha subido en todos los ítems. Ver Informe comparativo
			Fortalecer comunicación hacia familias	80		
			Comunicación a hospitales y ginecólogos	0		
			Fortalecer la comunicación y posicionamiento a través de las empresas con convenio	0		
			Fortalecer las donaciones	76		
	Proyección académica y científica		Programación cursos	0	35	Se llegó al 76% de las donaciones presupuestadas sin contar con ST. Y un 182% con las de Smile Train Se iniciaron dos proyectos de investigación financiados por ST. Fenotipo / genotipo y los alineadores en bebés. Con alianza de ST se presentó el trabajo del coro en un panel en el congreso anual de ACPA La directora tomó el diplomado de investigación en LPH Presentaciones en eventos nacionales e internacionales: MPE en ACPA, CT en el lanzamiento de la ADC craneofacial
			Realizar investigaciones	80		
			Alianzas estratégicas científicas	30		
			Ser referente Nacional	30		

3. Atraer y retener el mejor personal clínico y administrativo

A pesar de los esfuerzos por consolidar el equipo el 2021 trajo unos retos inesperados en términos de movilidad de los colaboradores: Iniciando el año, los dos profesionales que habían ingresado el año anterior: psicólogo y otorrinolaringólogo tomaron la decisión de no continuar por lo que nos vimos en la necesidad de buscar nuevamente quien asumiera las dos vacantes. Una psicóloga y una otorrinolaringóloga nuevas se integraron al equipo, logrando de nuevo la estabilidad. A estos dos ingresos se sumaron también, una ortodoncista con mucha experiencia en el área investigativa y una Pediatra nutrióloga con quien se abrió el servicio de nutrición y una auxiliar de enfermería quien entró para apoyar dicho servicio.

Sin embargo, a partir de mitad de año por temas coyunturales, personales y totalmente ajenos a la Fundación varios colaboradores claves del área administrativa se retiraron: la subdirectora administrativa, la asistente administrativa encargada de los convenios, el profesional de comunicaciones y quien estaba apoyando el área de mercadeo. Esto generó un desajuste importante que se vió durante el segundo semestre reflejado en la lentificación del avance de nuevos proyectos. Durante el tiempo transcurrido hasta la consecución de los reemplazos se produjo un desajuste que impactó en los resultados de la fundación. A estas salidas se sumó también la de la Otorrinolaringóloga que había ingresado empezando el año. Para el 2022 se planea hacer un ejercicio muy específico en la alineación del nuevo equipo de trabajo.

En términos de capacitación, además de la actividad científica semanal, con el apoyo de Smile Train se capacitaron en los cursos específicos que ellos han abierto:

- Las dos fonoaudiólogas en el curso de fonoaudiología dictado por los fonoaudiólogos de Chile y avalados por la Universidad de San Sebastian de Chile.
- La pediatra finalizó y aprobó uno de nutrición dictado desde Peru con el aval de la Universidad de....
- La directora finalizó y aprobó el diplomado de investigación científica para labio y paladar fisurado avalado por la Universidad San Martin de Porres de Peru
- La directora, junto con una de las ortodoncistas y el cirujano plástico asistieron al congreso internacional organizado por Global Smile Foundation en Turquía

En resumen, la línea estratégica 3

CONVENIO	*VALORADOS 2020	VALORADOS 2021	PARCIAL	INICIA	%
FISULAB	43	56		52	
COMPENSAR	37	28			
NEPS	0				
TOTAL	80	84			

En el año 2021 se notó una disminución mayor de pacientes atendidos. Esto se debe como se dijo anteriormente a que, a pesar de haber abierto las puertas a la presencialidad, fueron muchos los pacientes que no retomaron su tratamiento por miedo aún al contagio por el covid 19. Y, a pesar de no retomar la presencialidad, tampoco se les facilitó la continuidad a través de la virtualidad.

Número de cirugías hechas: procedimientos.

	2021			EPS	FISULAB	TOTAL	EPS	FISULAB	TOTAL
	EPS	FISULAB	TOTAL						
Total cirugías	27	12	39						
Queiloplastias 1°	6	7	13						
Palatoplastias 1°	8	2	10						
Injertos	4		4						
Queiloplastias 2°									
Corrección IVF		1	1						
Rinoqueiloplastia	6	1	7						
Otras*	3*	1**	4						
Ortognaticas									

*Cierre de fístula

**Retiro material ostesíntesis

	2018			2019			2020		
	EPS	FISULAB	TOTAL	EPS	FISULAB	TOTAL	EPS	FISULAB	TOTAL
Total cirugías	67	16	84	62	14	76	23	7	30
Queiloplastias 1°	6	0	6	6	1	7	5	2	7
Palatoplastias 1°	15	4	19	6	0	6	8	2	10
Injertos	17	7	24	9	5	14	3	1	4
Queiloplastias 2°	6	1	7	3	0	3	1	0	1
Corrección IVF	1	0	1	6	1	7	0	0	0
Rinoqueiloplastia	12	1	13	20	4	24	4	0	4
Otras*	9	2	11	9	3	12	2	1	3
Ortognaticas	2	1	3	3	0	3	0	1	1

	2015			2016			2017		
	EPS	FISULAB	TOTAL	EPS	FISULAB	TOTAL	EPS	FISULAB	TOTAL
Total cirugías	124	26	150	114	23	141	69	22	91
Queiloplastias 1°	14	0	14	15	2	17	13	5	18
Palatoplastias 1°	8	2	10	18	2	20	9	1	10
Injertos	27	6	33	23	9	32	9	4	13
Queiloplastias 2°	15	0	15	11	4	15	7	2	9
Corrección IVF	6	0	6	5	0	5	4	3	7
Rinoqueiloplastia	25	9	34	21	2	23	21	5	26
Otras*	17	6	23	18	4	22	3	2	5
Ortognaticas	12	3	15	7	0	7	3	0	3

Las cirugías estuvieron alternadamente suspendidas por algunos meses dependiendo de la ocupación de UCIs en la ciudad

Número de consultas por servicio

TOTAL CONSULTAS REALIZADAS 2021						
			TOTAL 2021	TOTAL 2020	TOTAL 2019	Porcentaje
Cirugía Plástica			165	212	414	
Otorrinolaringología			78	100	217	
Fonoaudiología			1109	1318	1299	
Psicología			495	367	605	
Odontología pediátrica			457	294	1005	
Odontología ortodoncia			706	363	739	
Genética			6	8	12	
Periodoncia			6	28		
Pediatría			36			
Valoraciones iniciales + revaloraciones:			79	105	102	

FINANCIERO

Distribución de los excedentes

El año arrojo un excedente de \$116.011.128,69 que será reinvertido en el objeto social de la fundación.

Los ingresos por actividades ordinarias durante el año fueron de seiscientos sesenta y cuatro millones setecientos cuarenta y tres mil ochenta y cuatro pesos (\$670.247.068) provenientes de la prestación de servicios en salud a pacientes particulares y convenios con EPS (Compensar) y donaciones recibidas para el apoyo de los pacientes de escasos recursos que no pueden solventar sus tratamientos y no tienen acceso a la seguridad social.

Las donaciones provienen de dos fuentes principalmente:

- Smile Train: Organización internacional que apoyo grupos alrededor del mundo que trabajen con población con labio y paladar fisurado a través de becas particulares para

cirugía, tratamientos de odontología, tratamientos de fonoaudiología y subsidio para los pacientes más necesitados-

- Personas naturales y jurídicas que a través del Plan Padrinos subsidian a aquellos pacientes que no tienen recursos para solventar su tratamiento y/o no tienen acceso a la seguridad social.

- A través de portales de donación.



Maria del Pilar Echeverri Brando
Directora