

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

INFORME A LA JUNTA DIRECTIVA

GESTION AÑO 2022

El gran reto para el año 2022, fue superar todos los rezagos post pandemia y retornar a los lineamientos originales aprovechando los aprendizajes dejados por la misma. Durante el año se fueron disminuyendo hasta llegar a su mínima expresión las restricciones impuestas en la pandemia.

Los servicios retornaron a la presencialidad en su totalidad. La virtualidad se conservó para algunas asesorías puntuales principalmente para aquellos pacientes de fuera de Bogotá que están interesados en asistir a la Fundación para que podamos tener una información previa de sus necesidades y podamos orientar la cita de tal forma que su traslado a Bogotá sea lo más costo eficiente posible.

El modelo de atención virtual, sin embargo, nos mostró unos beneficios importantes que nos llevan a priorizar la posibilidad de habilitar telesalud como un servicio más.

Objetivos 2022

Se mantenían priorizadas las líneas estratégicas definidas:

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

Divididas en cuatro componentes:

- 1.1. Seguir la Guía Integral
- 1.2. Fortalecer la comunidad FISULAB
- 1.3. Búsqueda de recursos para proyectos en salud adicionales
- 1.4. Sistematización

Al inicio del año 2022 se detectó como oportunidad de mejora desglosar cada uno de los componentes en metas más específicas. Es así como para el seguimiento de la guía integral se definieron los siguientes subcomponentes:

- 1.1.1. Un objetivo de seguimiento a casos clínicos según protocolo, con énfasis en los casos primarios y en los de finalización; se cumplió en un 30%
- 1.1.2. Hacer una campaña para controlar la inasistencia de los pacientes en la cual se logró una disminución de un 2% entre el primer y el segundo semestre.
- 1.1.3. Medir y revisar los indicadores previstos para el cumplimiento del objetivo: indicadores de productividad, de cumplimiento del plan de acción y de oportunidad en la atención. Al medir el de productividad se incrementó en un 6% entre el primer y el segundo semestre. El de cumplimiento del plan de acción en un 48% y sobre el de oportunidad no se realizó el desglose pactado para su medición, razón por la cual no se midió.
- 1.1.4. Garantizar el cumplimiento de las condiciones administrativas, legales y financieras para el cumplimiento del objetivo estratégico. El cual se quedó en un planteamiento parcial por cambio en el profesional responsable de su diseño e implementación. Queda pendiente de revisar para el 2023

Para el segundo objetivo estratégico: Fortalecer la comunidad FISULAB se desglosaron los siguientes objetivos tácticos:

- 1.2.1. Cumplimiento del protocolo en el área psicosocial, compuesto por la retoma del programa de atención en primaria infancia en modo presencial y de los talleres pre y post quirúrgicos que se habían dejado de hacer y por el diseño y elaboración de un programa para el fortalecimiento de las habilidades socioemocionales. El programa de atención en primera infancia se retomó en modo presencial, llegando incluso a tener un taller muy nutrido hacia mitad del año. Sin embargo, la asistencia no ha sido tan completa como se esperaba, por lo que se decidió hacer un cambio en la estrategia logística uniendo a todos los grupos en un solo taller presencial en día sábado. Se realizó un taller en esta modalidad con buena acogida así es que para el 2023 se hará una planeación para todo el año.
- Durante todo el año se trabajó sobre el diseño de un programa para el fortalecimiento socioemocional de los jóvenes. Se realizaron algunos focus group, 4 en total, con jóvenes entre los 15 y los 18 años; entre los adultos jóvenes y con los padres. Como resultado de los mismos se concluyó con un programa diseñado que está en búsqueda de recursos para su implementación. Por último, se retomó el acompañamiento prequirúrgico de los pacientes, y aunque no se implementó en forma de talleres. Se hizo en un 19% de los pacientes que se operaron.
- 1.2.2. Fortalecimiento de habilidades comunicativas. Desde dos acciones concretas: hacer talleres transversales desde fonoaudiología y fortalecer el coro. Dentro de los talleres se continuó con el taller de Imbalance Orofacial, se realizó un taller por cada uno de los semestres con un porcentaje de asistencia del 51% de asistencia para el primer semestre y del 34% para el segundo. Sobre el fortalecimiento del coro, se continuó trabajando durante todo el año. Para fin de año el coro tuvo 5 presentaciones muy interesantes: una apoyada por Smile Train en el centro comercial San Martín y de ahí en adelante surgieron varias empresariales para acompañar las novenas de navidad: (Hospital San Carlos, Allianz seguros, Grupo Sarmiento Angulo y Findeter)
- 1.2.3. Plan anual de actividades de familias y niños. Se realizó la celebración de la Semana Americana del paciente con fisura labio palatina, retomando el contacto con Show Place con muy buena acogida por parte de las familias de los pacientes más pequeños sobre todo.

En el siguiente objetivo estratégico: Búsqueda de recursos para proyectos en salud especiales (1.3.) No se avanzó mucho. Se plantearon algunos proyectos, pero ninguno llegó al nivel de la búsqueda de recursos. (Saber ser, un diplomado, algunas investigaciones)

Y por último sobre la sistematización de la Historia Clínica en alianza con Tinysoft se terminó la definición de todos los servicios, se hicieron las pruebas iniciales y una vez realizadas se detectaron algunos puntos de mejora por lo cual aún no se ha implementado.

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

Esta línea estratégica, que se ha venido trabajando con mucha fuerza desde la dimensión de comunicación y divulgación, se abrió en un segundo objetivo estratégico encaminado a la proyección académica y científica. Con relación al primer componente:

- 2.1.1. Estrategia de comunicación y divulgación, se plantearon los siguientes componentes:
 - 2.1.1.1. Fortalecer página web y redes sociales con apoyo de smart digital
 - 2.1.1.2. Fortalecer comunicación hacia familias y la comunidad FISULAB
 - 2.1.1.3. Comunicación a hospitales y ginecólogos
 - 2.1.1.4. Fortalecer la comunicación y posicionamiento a través de las empresas con convenio
 - 2.1.1.5. Fortalecer las donaciones

La mayoría de estas acciones dependían del comité de mercadeo constituido principalmente por el subdirector administrativo y el profesional de comunicaciones, con quienes no se logró establecer y desarrollar el plan de trabajo y que dejaron los dos cargos respectivamente finalizando el primer semestre de 2022. Esto generó una crisis en el área que se solucionó con su reorganización finalizando el segundo semestre y solo ahí se empezaron a ver algunos avances. En lo único que se avanzó fue en dos de las estrategias planeadas para fortalecer las donaciones: la alianza con los mercados GOPA y una venta de garaje, sin embargo, ninguna de las dos fue muy efectiva. La página web con el apoyo de Smart Digital sigue siendo una muy fuente muy efectiva por la cual los pacientes nos encuentran. Durante el 2022, 87 pacientes contestaron la encuesta de respuesta automática de contacto por la página. Para el manejo de comunicaciones se unificó todo el manejo en la agencia Smart Digital ampliando su contrato del manejo de la página a incluir el manejo de las redes sociales también.

El segundo componente del objetivo estratégico fue:

- 2.1.2. Proyección académica y científica, el cual se subdividió en:
 - 2.1.2.1. Programación cursos
 - 2.1.2.2. Realizar investigaciones
 - 2.1.2.3. Alianzas estratégicas científicas
 - 2.1.2.4. Ser referente Nacional

Actividades que se iniciaron, pero no se finalizaron. Sobre la programación de cursos se adelantó la planeación de un diplomado especializado en el manejo del paciente con LPH, que esta en planeación. En el ítem de investigaciones continúan en curso dos proyectos iniciados en años anteriores: "Asociación Genotipo-Fenotipo en pacientes con labio y paladar fisurado y sus padres", y el 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; además de estos, se inició una fase exploratoria en un tema relacionado con la genética, se adelantaron algunas reuniones, pero no se ha terminado de plantear el proyecto, así como tampoco se avanzó en el de lenguaje planteado. De este, el componente de percepción de los padres se empezó en alianza con los estudiantes de pregrado de odontología y se realizó el diseño del cuestionario piloto. Se avanzó en el proyecto de caracterización sociodemográfica de los pacientes de Fisulab, en alianza con una paciente ya rehabilitada que es estadística de profesión. Se realizó un piloto revisando 103 historias clínicas que arrojó unos resultados interesantes. Dentro de las alianzas estratégicas científicas, algunos de los profesionales de Fisulab participaron con varias ponencias en el programa de educación continuada de la ADC.Craneofacial y en el congreso de Laticfa realizado en Cancún.

3. Atraer y retener el mejor personal clínico y administrativo

Los profesionales clínicos nuevos que ingresaron durante el año 2021 se mantuvieron estables durante todo el año aportando estabilidad al equipo. A nivel administrativo sin embargo continuaron los desajustes provocados por colaboradores que no cumplen las expectativas esperadas por la Fundación o al contrario que no se sienten satisfechos con lo aportado por la Fundación. Esto retrasó mucho el programa de capacitación que se había diseñado para todo el personal. A pesar de ello se desarrollaron algunas jornadas de capacitación o alineación muy interesantes y productivas:

- Una jornada en mayo con los profesionales de cargos directivos: Dirección general, subdirección administrativa y coordinación clínica en la que se realizó un desglose puntual del plan estratégico.
- Una jornada en mayo con todo el personal administrativo de alineación
- Una jornada "Construyendo propósito" de alineación del equipo clínico en diciembre

No se pudieron realizar más por los cambios continuos en el personal. Es significativo que por el cargo de asistente de comunicaciones pasaron 4 personas diferentes y ninguna llenó las

expectativas esperadas generando una crisis importante en el tema de agendamiento y facturación.

Se revisaron la mayoría de los perfiles de cargo descritos ajustándolos a la realidad actual y actualizándolos.

4. Aumentar la cobertura en las distintas regiones sobresaliendo como expertos referentes en el manejo de pacientes con labio y paladar fisurado

No se avanzó nada en la búsqueda de estos objetivos.

CLINICO

COMPARATIVO PACIENTES ATENDIDOS POR AÑOS										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
FISU	109	138	179	149	152	148	157	126	162	142
NEPS	205	189	162	187	158	131	117	101	74	27
COMP	134	145	162	162	191	191	180	151	181	171
V.I.	31	34	27	19	32	70	68	61	102	80
TOTAL	479	506	530	517	533	470	454	439	417	340

COMPARATIVO PACIENTES ATENDIDOS POR AÑOS										
	2021	2022								
FISU	128	174								
NEPS	19	0								
COMP	151	205								
V.I.	79	106								
TOTAL	298	379								

CONVENIO	*VALORADOS 2020	VALORADOS 2021	VALORADOS 2022	INICIA	%
FISULAB	43	56	58		
COMPENSAR	37	28	48		
NEPS	0				
TOTAL	80	84	106		

Número de cirugías hechas: procedimientos.

	2021			2022		
	EPS	FISULAB	TOTAL	EPS	FISULAB	TOTAL
Total cirugías	27	12	39			47
Queiloplastias 1°	6	7	13			13
Palatoplastias 1°	8	2	10			12
Injertos	4		4			9
Queiloplastias 2°						0
Corrección IVF		1	1			3
Rinoqueiloplastia	6	1	7			4
Otras*	3	1	4			6*
Ortognaticas						0

*Cierre de fístula

**Liberación colgajo de lengua

Del total de las cirugías, 15 fueron realizadas por el Dr Juan Carlos Zambrano y esas 15 pertenecían a pacientes Compensar. Los 32 restantes fueron realizadas por la Dra Diana Gómez y de estas, 14 se realizaron por convenio con Compensar y 18 directamente por Fisulab.

	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

Número de consultas por servicio

TOTAL CONSULTAS REALIZADAS COMPARATIVAMENTE					
	TOTAL 2022	TOTAL 2021	TOTAL 2020	TOTAL 2019	Porcentaje últimos 2 años
Cirugía Plástica	341	165	212	414	106%
Otorrinolaringología	101	78	100	217	29%
Fonoaudiología	636	1109	1318	1299	-42%
Psicología	396	495	367	605	-20%
Odontología pediátrica	1072	457	294	1005	134%
Odontología ortodoncia	1051	706	363	739	49%
Genética	32	6	8	12	433%
Periodoncia	24	6	28		300%
Pediatría	87	36			141%
Valoraciones iniciales + revaloraciones:	106	79	105	102	34%

FINANCIERO

Distribución de los excedentes

El año arroja un déficit de \$111.333.171 a causa de una baja importante en la facturación de servicios y recaudo de donaciones.

Los ingresos por actividades ordinarias durante el año fueron de cuatrocientos noventa millones seiscientos sesenta y dos mil doscientos diecinueve pesos con diez centavos (\$490.662.219,10) 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