

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

INFORME DE GESTION A LA JUNTA DIRECTIVA 2024

PLANEACION ESTRATEGICA

Durante el año 2024, los cambios en el Sistema General de Seguridad Social, que incluyeron la intervención de varias EPS por parte del Gobierno y solicitudes de cierre debido a la inviabilidad financiera (entre ellas Compensar), impactaron significativamente nuestro flujo de caja.

Esto nos llevó a priorizar la divulgación de nuestra entidad para mejorar los ingresos, por lo que presentamos un proyecto a Smile Train para apoyarnos con este proceso, el cual se ha estado ejecutando desde finales de 2024.

OBJETIVOS 2024

Se efectúa la evaluación de las líneas estratégicas definidas:

1. BRINDAR Y GARANTIZAR CON CALIDEZ LA REHABILITACIÓN INTEGRAL DE LOS PACIENTES

Se encuentra dividida en 4 componentes

1.1. Seguir la Guía Integral

1.1.1. Seguimiento de casos clínicos según protocolo:

Cumplimiento del plan de tratamiento al año de ejecución 48%, cuya meta se encuentra en el 80% lo que ha impedido el logro de la meta se evidencia que se han presentado inconvenientes con los pagos a ejecutar, traslados o deserción.

1.1.2. Controlar la Inasistencia:

Se establecieron estrategias de confirmación de citas dos días antes, lo cual permitió reducir la inasistencia reportando un promedio de inasistencia general del 9% frente al reportado en 2023 del 11%.

Donde se presenta mayor inasistencia es en el servicio de Pediatra Nutrióloga con un valor del 15% debido a que se inició el cobro del servicio, se ha venido disminuyendo la demanda. Seguimiento de Fonoaudiología con un 13%, situación que persiste desde el año anterior; por lo que para este año se revisara con la EPS para definir el cobro de multas por no cancelación oportuna de las citas, dado que se evidencia que los pacientes están cancelando el mismo día de la cita, lo que no permite poder reprogramar el espacio.

1.1.3. Medir y revisar los indicadores previstos para el cumplimiento del objetivo:

Productividad: Se revisa la capacidad instalada frente a las atenciones efectuadas, arrojando que el promedio general 60%, siendo las más productivas el servicio de Ortodoncia (75%) y de Cirugía Plástica (67%) (Dra Diana Gómez 110%) y los más bajos Genética (23%) y Periodoncia (38%) por baja demanda de pacientes y Fonoaudiología (48%) está directamente relacionado con la inasistencia de pacientes a las citas asignadas

1.1.4. Garantizar el cumplimiento de las condiciones administrativas, legales y

financieras para el cumplimiento del objetivo estratégico

Se efectuó autoevaluación en habilitación con el fin de determinar las acciones de mejora requeridas para el cumplimiento de la normatividad legal vigente, el cual se ha venido desarrollando mediante actualización de documentos, compra de insumos y equipos biomédicos. Se viene desarrollando, quedando aún pendientes para el 2025.

En cuanto a las actividades financieras se desarrolló análisis de costos y se ejecutó la cotización de insumos que permitieran disminuir el costo de los procedimientos odontológicos, teniendo en cuenta el concepto técnico científico de los especialistas con el fin de no afectar la calidad pero que nos permita estabilidad en el mercado

1.2. Fortalecer la Comunidad FISULAB

En 2024, Fisulab planificó una serie de talleres como complemento al tratamiento médico-terapéutico de pacientes con labio y paladar fisurado. Estos talleres estuvieron orientados al desarrollo de habilidades socioemocionales, comunicativas y del desarrollo.

1.2.1. Cumplimiento del área Psicosocial

- Taller de Habilidades Socioemocionales: Presencial, cada 15 días, dirigido a jóvenes de 11 a 18 años. Orientado al desarrollo de habilidades indispensables para una comunicación afectiva y asertiva con nuestros hijos que les permita fortalecer la autoestima
- Talleres Quirúrgicos: Presencial, mensual, con una duración de 2 horas.
- Taller de Estimulación Temprana 1A1: Presencial, semanal, dirigido a niños de 0 a 5 años, con la participación de fonoaudiología, psicología y nutrición/pediatría. Se registró asistencia a los talleres de estimulación temprana 1A1, con un total de 30 pacientes en distintas edades y sesiones; en un inicio se mezclaban edades con el fin de cumplir con asistencias en cada taller, sin embargo, no hubo continuidad de asistencia ni seguimiento clínico adecuado.

Fortalecimiento de habilidades comunicativas

- Taller de Discursividad: Presencial, cada 15 días, dirigido a personas desde los 10 años en adelante.
- Taller de "Tips de Fono": Virtual, ciclos de 2 meses, dirigido a niños y jóvenes desde los 8 años. Se realizó únicamente el Ciclo 1, con una participación de 5 pacientes. No se continuó con los siguientes ciclos debido a la falta de asistencia en la convocatoria.

El desarrollo de los talleres en 2024 representó un esfuerzo importante, sin embargo, se presentaron dificultades en la coordinación para facilitar la asistencia a los talleres de estimulación temprana, considerando que estos hacen parte del tratamiento integral. Para mejorar la participación, se realizaron modificaciones de horario y ajustes en la agenda de fonoaudiología y psicología, limitando su disponibilidad en otros días para priorizar la realización de estos talleres.

Actualmente, se está implementando una estrategia de identificación de

necesidades de pacientes, se realizan llamadas directas para fomentar la participación y se está promoviendo la publicidad en redes sociales para ampliar la difusión de los talleres.

1.2.2. Plan Anual de Actividades Familias y niños

Se realizó la **celebración del día del niño** en Maloka donde los niños tuvieron interacción en varios talleres y espacios lúdicos que les permiten comprender varios temas de tecnología, fenómenos naturales, químicos y físico. Se distribuyeron actividades específicas según la edad de los participantes; asistieron padres de familia, hermanos, primos de los pacientes, lo que les permitió interactuar con su grupo familia

En la semana de la sonrisa se desarrollaron durante toda la semana actividades con los profesionales y los usuarios

- Actividad científica: Alimentación del Preescolar “Recomendaciones prácticas para la alimentación del preescolar” Charla dirigida tanto a profesionales de la salud como a padres. Su objetivo es ofrecer pautas y estrategias prácticas para asegurar una nutrición equilibrada y saludable en niños de edad preescolar. Esta etapa es clave para su desarrollo integral, por lo que se abordarán recomendaciones basadas en la evidencia para promover hábitos alimenticios adecuados, ayudando a garantizar un crecimiento óptimo y bienestar en los niños.
- Live en Redes Sociales: "preguntas en confianza": Se entrevistó a un paciente adulto con secuelas de lph y se dará apertura a la sección de "preguntas en confianza", se continuo realizado estos live una vez cada 15 días, hasta Noviembre de 2024
- Se realizó Show de talentos y taller de danza: donde a través de la corporalidad, los participantes se conectaron con sus sentimientos y liberaron tensiones en un espacio creativo y lleno de apoyo. La actividad busca fortalecer los lazos familiares y promover el bienestar emocional, usando la danza y sus talentos como una herramienta para comunicar y procesar experiencias relacionadas con la condición de labio y paladar fisurado. La actividad fomenta la autoestima, la integración y la diversión, creando un ambiente positivo y de apoyo mutuo.

En diciembre se celebró la **Navidad** en Show Place donde participaron los niños desde los 3 meses hasta los 12 años, con el apoyo de sus cuidadores donde se realizaron talleres de estimulación para los más pequeños y talleres de cocina para los más grandes; se presentó obra de teatro donde tuvieron espacio para bailar y disfrutar de la celebración.

1.3. Búsqueda de Recursos para Proyectos en Salud Especiales

El 21 de Agosto de 2024 fue aprobado el proyecto de Trabajo Social presentado a ST para sensibilizar a la comunidad hospitalaria sobre el manejo ideal para pacientes nacidos con LPH, asegurándonos una remisión oportuna para iniciar el tratamiento

desde el recién nacido.

Consiste principalmente en ofrecer charlas informativas a todo el personal de salud que tiene el primer contacto con los pacientes nacidos con esta condición, (ginecólogos, pediatras, neonatólogos, personal de enfermería etc.) aclarando las dudas más comunes que se presentan en aquellos profesionales, que a pesar de tener un conocimiento básico, no alcanzan a tener la experticia ni el conocimiento actualizado sobre el diagnóstico, y manejo actual de la condición; de esta manera se pretende aumentar el número de pacientes que consultan desde recién nacidos, dado que este es el momento ideal para iniciar un tratamiento que garantice unos mejores resultados a un menor costo.

1.4. Sistematización

En Octubre del 2024 se adquirió SW Medifolios para el manejo integral de la Historia Clínica y facturación en cumplimiento de la nueva normativa (FEVRIPS) para la radicación requerida tanto a la DIAN como al Ministerio de Salud. Durante los últimos meses del año se efectuó la parametrización y adecuaciones requeridas para la entrada en marcha de manera formal para el 2025

2. REALIZAR ACCIONES DE IMAGEN Y COMUNICACIÓN QUE DEN VISIBILIDAD A LA FUNDACIÓN, QUE GARANTICE LA SOSTENIBILIDAD

Esta línea estratégica, se ha venido trabajando desde la dimensión de comunicación y divulgación y se abrió en un segundo objetivo estratégico encaminado a la proyección académica y científica.

2.1. Estrategia de comunicación y divulgación

Se divide en los siguientes componentes:

2.1.1. Fortalecer página web y redes sociales con apoyo de Smart Digital

Se viene desarrollando reunión de Mercadeo una vez al mes desde donde se plantean las publicaciones y actividades que se desarrollaran durante el mes para efectuar difusión oportuna. La página web con el apoyo de Smart Digital sigue siendo una fuente muy efectiva por la cual los pacientes nos encuentran, durante el 2024 69 pacientes nos contactaron por este medio, arrojando un resultado del 100% de comunicación efectiva

No. Respuestas diligenciadas por cuestionario	35
No. Atenciones no cuestionario (correos)	34
No. De atenciones totales	53
No. Comunicación efectiva	69

2.1.2. Fortalecer comunicación hacia familias y la comunidad FISULAB

Se viene efectuando la divulgación de piezas de comunicación en la página WEB, redes sociales, WhatsApp y Mailchimp, donde se ha logrado mantener el contacto con los pacientes y sus familias.

2.1.3. Comunicación a hospitales y ginecólogos

Se desarrollara durante la vigencia 2025.

2.1.4. Fortalecer la comunicación y posicionamiento a través de las empresas con convenio

Durante el 2024 se mantuvo una comunicación fluida con la EPS que se tiene convenio logrando la gestión de varios casos que se encontraban pendientes, lo que permite una satisfacción en la atención de nuestros usuarios.

2.1.5. Fortalecer las Donaciones

Durante el 2024 se realizó una actividad de recaudación de fondos mediante la presentación de un Festival de Tunas, del cual se obtuvo una ganancia de \$8'000.000 lo cual se invirtió en el tratamiento de nuestros pacientes.

Se requiere fortalecer aún más esta estrategia que permita una buena fuente de financiación para los pacientes.

2.2. Proyección Académica y Científica:

2.2.1. Programación de Cursos

Esta actividad no se desarrolló durante la presente vigencia

2.2.2. Realizar 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.

2.2.3. Alianzas estratégicas científicas

Durante el 2024 se realizó el proyecto de investigación en alianza con la Universidad del Rosario, para afianzar a FISULAB en el proceso de Investigación y fue presentado a finales del 2024 para tener el aval y poder finalmente ser presentado ante el Comité de Ética de la Investigación del Bosque para su aprobación.

Se efectuó presentación de varias ponencias en la 20 Congreso de la ADC Craneofacial realizado en Pereira por especialistas de nuestra institución: María del Pilar Echeverri y Carolina Téllez.

2.2.4. Ser Referente Nacional

Con la creación de Fisulab en el GRUPLAC se pretende formalizar las publicaciones de todas las investigaciones efectuadas bien sea a título propio o las que se realicen en compañía de otras entidades; lo cual nos aportara un posicionamiento tanto a nivel nacional como internacional.

3. ATRAER Y RETENER EL MEJOR PERSONAL CLÍNICO Y ADMINISTRATIVO

Los profesionales clínicos se mantuvieron estables durante todo el año aportando estabilidad al equipo.

Se efectuó:

- Una jornada con los cargos directivos en febrero donde se realizó una revisión de la plan estratégico

- Una jornada de integración en Diciembre donde asistieron personal administrativo y asistencial

4. AUMENTAR LA COBERTURA EN LAS DISTINTAS REGIONES SOBRESALIENDO COMO EXPERTOS REFERENTES EN EL MANEJO DE PACIENTES CON LABIO Y PALADAR FISURADO

El 25 de mayo de 2024 se realizó en Sonsón, Antioquia, una jornada de valoraciones iniciales para 8 pacientes con labio y paladar fisurado, organizada por la Fundación Prosonson, La ESE Hospital San Juna de Dios de Sosón y FISULAB,

Este evento tuvo como objetivo principal, evaluar exhaustivamente a los pacientes con esta condición para establecer un diagnóstico preciso y planificar intervenciones especializadas.

Durante la jornada, se recopilaron datos clínicos detallados de cada paciente. Estos datos fueron posteriormente analizados en una junta médica que incluyó la participación de nuestro equipo multidisciplinario de especialistas: Cirujanos Plásticos, Ortodoncistas, Odontopediatras, Psicólogos, Fonoaudiólogos y personal del área administrativa.

Cabe destacar que los pacientes evaluados residen en veredas de Antioquia, donde el acceso a tratamientos especializados para el labio y paladar fisurado es limitado. El análisis conjunto permitió determinar las intervenciones específicas necesarias para cada paciente, considerando sus necesidades individuales y la etapa del tratamiento en la que se encuentran. Este enfoque multidisciplinario garantiza un plan de tratamiento integral y personalizado, dirigido a mejorar los resultados clínicos y la calidad de vida de los pacientes con labio y paladar fisurado, quienes de otra manera no tendrían acceso a la atención especializada que necesitan.

ESTADISTICAS DE GESTION CLINICA

COMPARATIVO PACIENTES ATENDIDOS POR AÑOS															TOTAL
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
PARTICULARES	109	138	179	149	152	148	157	126	162	142	128	174	146	111	2021
NEPS	205	189	162	187	158	131	117	101	74	27	19	0	0	0	1370
COMPENSAR	134	145	162	162	191	191	180	151	181	171	151	205	220	221	2465
VALORACIONES INICIALES	31	34	27	19	32	70	68	61	102	80	79	106	53	58	820
TOTAL	479	506	530	517	533	470	454	439	417	340	298	379	366	332	6060

VALORACIONES INICIALES					
CONVENIO	VALORADOS 2020	VALORADOS 2021	VALORADOS 2022	VALORADOS 2023	VALORADOS 2024
PARTICULARES	43	56	58	32	32
COMPENSAR	37	28	48	21	26
TOTAL	80	84	106	53	58

	2015			2016			2017			2018			2019			2020			2021			2022			2023			2024			TOTAL			
	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL	EPS	PART	TOTAL				
Queiloplastias 1°	14	0	14	15	2	17	13	5	18	6	0	6	6	1	7	5	2	7	6	7	13			13			13	38	9	47	103	26	155	
Palatoplastias 1°	8	2	10	18	2	20	9	1	10	15	4	19	6	0	6	8	2	10	8	2	10			12			17					72	13	114
Injertos	27	6	33	23	9	32	9	4	13	17	7	24	9	5	14	3	1	4	4		4			9			13					92	32	146
Queiloplastias 2°	15	0	15	11	4	15	7	2	9	6	1	7	3	0	3	1	0	1						0			3					43	7	53
Corrección IVF	6	0	6	5	0	5	4	3	7	1	0	1	6	1	7	0	0	0		1	1			3								22	5	30
Rinoqueiloplastia	25	9	34	21	2	23	21	5	26	12	1	13	20	4	24	4	0	4	6	1	7			4								109	22	135
Otras*	17	6	23	18	4	22	3	2	5	9	2	11	9	3	12	2	1	3	3	1	4			6			12					61	19	98
Ortognaticas	12	3	15	7	0	7	3	0	3	2	1	3	3	0	3	0	1	1						0								27	5	32
Total cirugías	124	26	150	114	23	141	69	22	91	67	16	84	62	14	76	23	7	30	27	12	39			47			58	38	9	47	529	129	763	

En 2024 se realizaron pocas cirugías en relación con la cantidad de pacientes atendidos. La Dra. Diana Gómez tuvo la mayor carga quirúrgica, mientras que el Dr. Zambrano realizó menos procedimientos.

Se presentaron dificultades en la autorización de cirugías debido a restricciones económicas y convenios de Compensar EPS.

Se recomienda mejorar el reporte fotográfico a Smile Train, involucrando más a especialistas y docentes, y negociar criterios de validación para recuperar cirugías rechazadas.

El número limitado de cirugías también responde a la agenda quirúrgica. La Dra. Diana atiende consulta en Fisulab cada 15 días en la mañana y realiza dos cirugías por tarde. El Dr. Zambrano no asiste regularmente a consulta y tiene tiempos de programación quirúrgica restringidos.

TOTAL CONSULTAS REALIZADAS COMPARATIVAMENTE								
	TOTAL 2019	TOTAL 2020	TOTAL 2021	TOTAL 2022	TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL	Porcentaje últimos 2 años
Cirugía Plástica	414	212	165	341	316	297	1745	93%
Otorrinolaringología	217	100	78	101	0		496	0%
Fonoaudiología	1299	1318	1109	636	648	639	5649	102%
Psicología	605	367	495	396	515	628	3006	130%
Odontología pediátrica	1005	294	457	1072	788	727	4343	74%
Odontología ortodoncia	739	363	706	1051	1110	1069	5038	106%
Genética	12	8	6	32	15	13	86	47%
Periodoncia		28	6	24	38	24	120	158%
Pediatría			36	87	121	71	315	139%
Valoraciones iniciales + revaloraciones:	102	105	79	106	61	84	537	58%
TOTAL CONSULTAS	4291	2690	3058	3740	3551	3552	20798	

INFORME DE GESTION FINANCIERA

Distribución de los excedentes

El año arroja una pérdida por \$2'289.401 por lo que NO se podrá distribuir utilidades para el 2025 toda vez que después del ejercicio se observan perdidas. Este déficit se presenta debido a que se viene realizando depuración de la cartera y para la presente vigencia se direon de baja glosas de compensar del año 2018 y 2019.

Los ingresos por actividades ordinarias durante el año fueron de seiscientos setenta y un millones setecientos cuatro mil ciento tres pesos (\$688'051.333) 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.
-

PROPUESTAS AÑO 2025

TALLERES

Se recomienda fortalecer la estrategia de comunicación incluyendo recordatorios personalizados vía WhatsApp y correo electrónico, establecer incentivos para la asistencia, y evaluar la posibilidad de ajustar los horarios según la disponibilidad de los pacientes.

Además, podría considerarse la creación de un sistema de seguimiento post-taller para obtener retroalimentación y mejorar la programación de futuras sesiones.

Es fundamental seguir explorando mecanismos que permitan aumentar la participación de los pacientes en las convocatorias, ya que la baja asistencia ha sido una constante que afecta la continuidad de los talleres y su impacto en el tratamiento integral.

ACTIVIDAD CIENTIFICA

- Elaborar un documento con los lineamientos mínimos para la presentación de casos clínicos, asegurando la calidad y profundidad de los mismos.
- Establecer una programación inamovible de al menos 6 meses, para mejorar la estabilidad y planeación de las sesiones.
- Contar con el apoyo de docentes en la programación y desarrollo de las charlas, asegurando una mejor estructura y participación.
- Aumentar la revisión de casos clínicos, incentivando una discusión más detallada y enriquecedora.
- Invitar expertos externos para abordar temas de interés general y ampliar la perspectiva académica de los profesionales.

ATENCIÓN INTEGRAL

Para fortalecer la atención integral a los pacientes y la eficiencia en la gestión de procedimientos, se implementarán las siguientes acciones:

- Seguimiento a todos los pacientes según los criterios de cumplimiento de la Guía de Atención Integral. En caso de dificultades, se hablará con cada especialista para alinear los tratamientos de manera efectiva.
- Coordinación con el hospital para mejorar los criterios de programación de cirugías y la autorización de procedimientos, optimizando los tiempos de atención.
- Mejora en la comunicación con los pacientes mediante la implementación de la plataforma AMGO, con apoyo del área de mercadeo, para garantizar un flujo de información eficiente y accesible.
- Informes de seguimiento a pacientes quirúrgicos revisar características y condiciones del procedimiento quirúrgico y si es necesario conversar con especialista o presentar a junta médica.
- Hacer casos y seguimientos de bebés con las valoraciones y seguimientos en la Actividad Científica de los martes lo cual será una oportunidad para hacer ajustes a la guía, revisar casos de cierre y se plantea la posibilidad de revisión de casos presencial con el apoyo de los médicos tratantes.

MERCADEO:

- Exaltar casos de cumplimiento, hacer historias de vida
- Generar estrategias de recaudación de fondos: eventos musicales y deportivos, recurso humano con experiencia en recaudación (Fundraising), campañas en las plataformas de recaudación.
- Gestionar nuevas contrataciones con EPS y /o el estado
- Efectuar campañas de fidelización a nuestros donantes

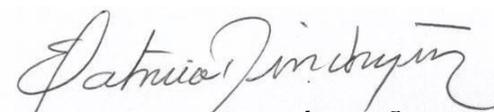
- Publicar frecuentemente los casos de éxito y socializarlos a los padrinos y/o donantes en general

TALENTO HUMANO:

- Efectuar retroalimentación continua de los logros y de las oportunidades de mejora que nos permitirá la evaluación y aprendizaje continuo de nuestros procesos.
- Crear plan de incentivos y fidelización
- Hacer por lo menos 1 evento al año de integración y de retroalimentación de las lecciones aprendidas

COMUNIDAD:

- Lanzamiento de bolsa de oficios o profesiones, mediante encuesta, se va creando base de datos.
- Promover FISULAB en casa
- Crear la Asociación de Usuarios
- Fortalecer las estrategias con la comunidad mediante el apoyo de Trabajo Social



ELIANA PATRICIA RINCÓN MUÑOZ
Directora
FISULAB