

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

INFORME DE GESTION A LA JUNTA DIRECTIVA 2025

PLANEACION ESTRATEGICA

La incertidumbre en el sector salud generada por el gobierno y su propuesta de reforma continúan siendo un reto importante durante el 2025, impactando de manera importante nuestro flujo de caja al no recibir de manera oportuna los pagos acordados por las EPS, los cuales se encuentran establecidos a 60 días y lograron superar los 180 días.

Por lo anterior, se crearon algunas estrategias:

- 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 ejecutó en inicios y hasta mediados del 2025.
- Realización de un Evento de recaudación de fondos
- Implementación del SW para el manejo de Facturación, dando cumplimiento a las normativas vigentes

OBJETIVOS 2024

Se efectúa la evaluación de las líneas estratégicas definidas:

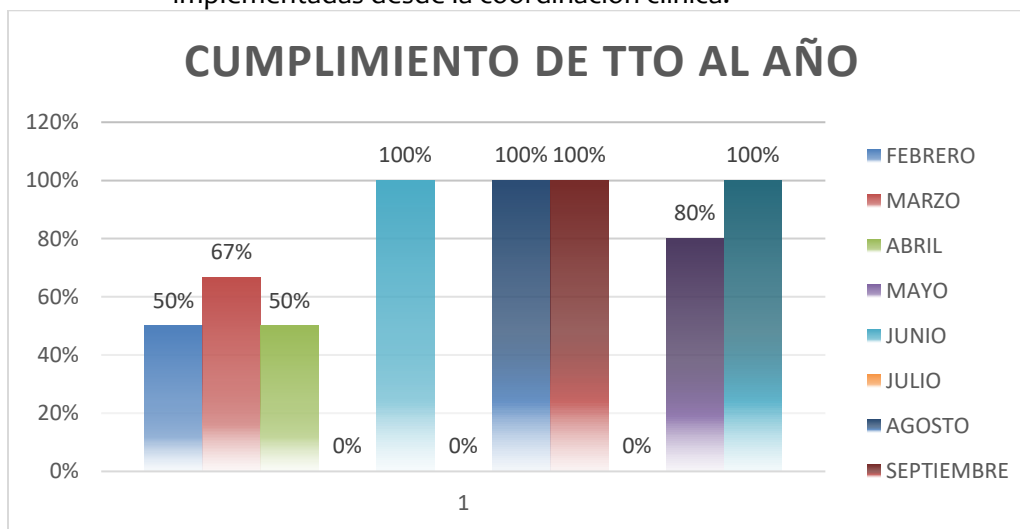
1. BRINDAR Y GARANTIZAR CON CALIDEZ LA REHABILITACIÓN INTEGRAL DE LOS PACIENTES

Se encuentra dividida en 4 componentes

1.1. Seguir la Guía Integral

1.1.1. Seguimiento de casos clínicos según protocolo:

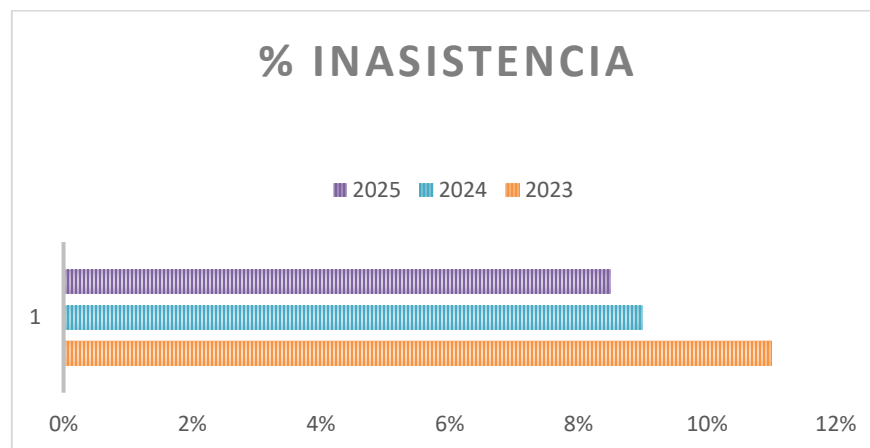
Durante el segundo semestre se observa un mejor seguimiento de la ejecución del contrato debido a las estrategias de seguimiento implementadas desde la coordinación clínica.



A finales del año 2025 se inicio con la transición de la agenda manual a la agenda del sistema lo cual permite la confirmación de agenda por el correo mejorando los tiempos del personal de recepción

1.1.2. Controlar la Inasistencia:

A finales del año 2025 se inició con la transición de la agenda manual a la agenda del sistema lo cual permite la confirmación de agenda por el correo mejorando los tiempos del personal de recepción, como la confirmación de las citas mediante mensaje por correo electrónico, la cual es confirmada por el paciente. Se establecieron estrategias de confirmación de citas dos días antes, lo cual permitió reducir la inasistencia reportando un promedio de inasistencia general del 8.6% frente al reportado en 2024 del 9%.



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 74%, siendo las más productivas el servicio de Odontopediatria (85%) y de Cirugía Plástica (83%) (Dra Diana Gómez 110%) y los más bajos Trabajo Social (42%) por incumplimiento de atención por parte de profesional

1.1.4. Garantizar el cumplimiento de las condiciones administrativas, legales y financieras para el cumplimiento del objetivo estratégico

Se efectuó autoevaluación en habilitación (69%) 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 2026.

En cuanto al cumplimiento de entrega de informes a los entes de control, se encuentra al día. En el ultimo trimestre del 2025 se recibieron notificaciones de la SDS con respecto al reporte de los estados financieros y a la actualización de los miembros de la junta Directiva; gestiones que se han venido resueltas y están pendientes de respuesta por parte del ente de control para el siguiente año

1.2. Fortalecer la Comunidad FISULAB

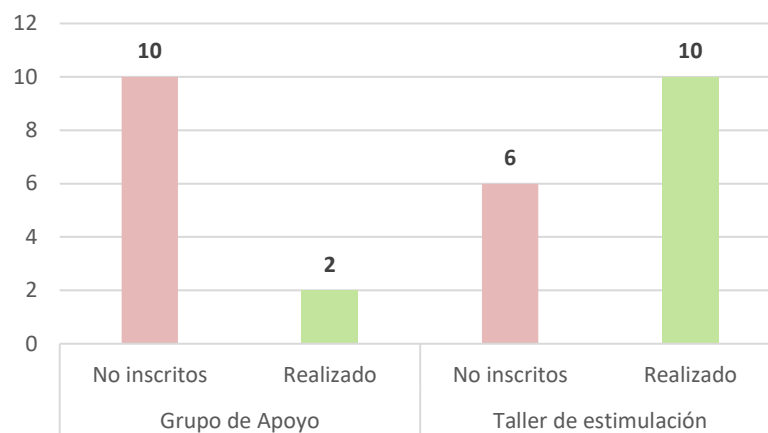
En 2024, Fisulab planificó una serie de talleres como complemento al tratamiento médico-terapéutico de pacientes con labio y paladar fisurado.

Estos talleres estuvieron orientados al desarrollo de habilidades socioemocionales, comunicativas y del desarrollo.

1.2.1. Cumplimiento del área Psicosocial

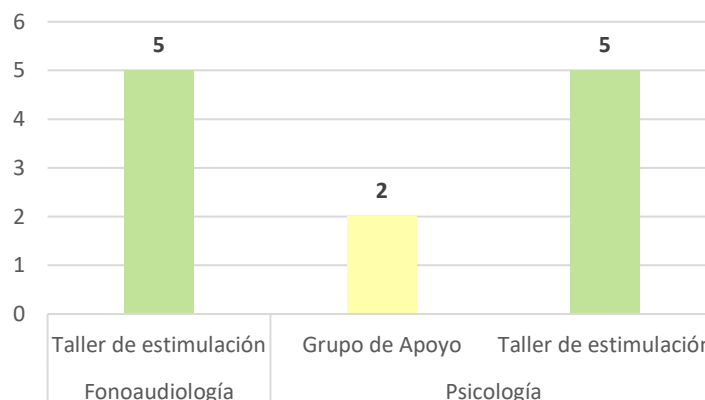
Durante el año 2025 se realiza programación de 28 encuentro para familias y paciente, 12 Grupos de Apoyo con intensidad de 1 por semana, dirigido a niños a partir de los 6 años, adolescentes y familias; igualmente, se desarrollaron 16 Talleres de Estimulación dirigido a niños de 0 a 5 años, con intensidad de 1 vez por semana de acuerdo al ciclo de edad.

Cumplimiento de Cronograma



De acuerdo con el cronograma, para los Grupos de Apoyo se realizaron 2 encuentros; sin embargo, en 10 de los grupos programados no se registró asistencia ni pacientes inscritos. Por otra parte, en los Talleres de Estimulación se lograron realizar 10 encuentros programados, mientras que en 6 encuentros no se evidenció asistencia ni inscripción de pacientes.

Encuentros por Especialidad



- Los encuentros realizados con el fin de orientar y educar a pacientes y familias para el año 2025, se desarrolló por las especialidades de

Fonoaudiología y Psicología, con la asistencia en promedio de 3 pacientes; no obstante, para el Grupo de Apoyo realizado durante “La semana de la Sonrisa” se contó con 10 participantes.

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

Se llevo a cabo el segundo festival de Tunas donde se contó con la participación de las Familias FISULAB con la venta de sus emprendimientos y actividades lúdicas para los pacientes; así como la participación del Coro.

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**

- Contrato con FSFB: Se efectúa formalización del convenio con la Fundación Santa Fe de Bogotá para efectuar las cirugías
- Se gestionó alianza con HSJC, se remitió documento para aprobación, se está pendiente la formalización
- Se remitió documento para aprobación, se está pendiente la formalización con Fundación del Dr. Steimberg

1.4. **Sistematización**

Fortalecimiento del manejo de Medifolios en los procesos de facturación y diligenciamiento de H.C.

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

- Marketing y Comunicaciones: mantuvo un posicionamiento en los canales de comunicación a los diversos públicos de interés. Mediante una estrategia mensual se desarrollan contenidos para cubrir las necesidades de la entidad como publicaciones remitidas desde la SDS hasta campañas de donación
- Presentación del Coro en el congreso de la ADC Craneofacial

www.fisulab.org · Calle 161A #21-35

T. 3146426 / C.+57 318 659 6611

- 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.
Se adquirió el SW Clientify para la implementación y uso de esta plataforma para el envío de comunicaciones tanto a pacientes como a donantes
- 2.1.3. Comunicación a hospitales y ginecólogos
Se efectuaron visitas a varias instituciones de Salud de las cuales fueron remitidos pacientes de la Clínica Palermo, Samaritana y Red Norte
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.
- 2.1.4. Fortalecer las Donaciones
En el último trimestre del año se efectuó gestión para la consecución de donaciones de empresas y de personas naturales recaudando \$25'000.000.

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
Se crea el cargo de coordinación científica quien propone a creación del comité de investigaciones, adelantó el proceso de recopilación de proyectos e investigaciones en curso y publicadas con el fin de centralizar la información que anteriormente se encontraba dispersa.
- 2.2.3. Alianzas estratégicas científicas
- 2.2.4. Se fortaleció la vinculación con instituciones universitarias para fomentar la investigación formativa y aplicada; Universidad del Bosque y Universidad del Rosario mantienen la alianza activa. Escuela de Ingenieros, se busca fortalecer la investigación interdisciplinaria (Ingeniería + Salud), se asesoró en el planteamiento de proyectos de investigación y se asistió a sustentaciones, evaluando así la factibilidad técnica y la pertinencia.
- 2.2.5. 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.

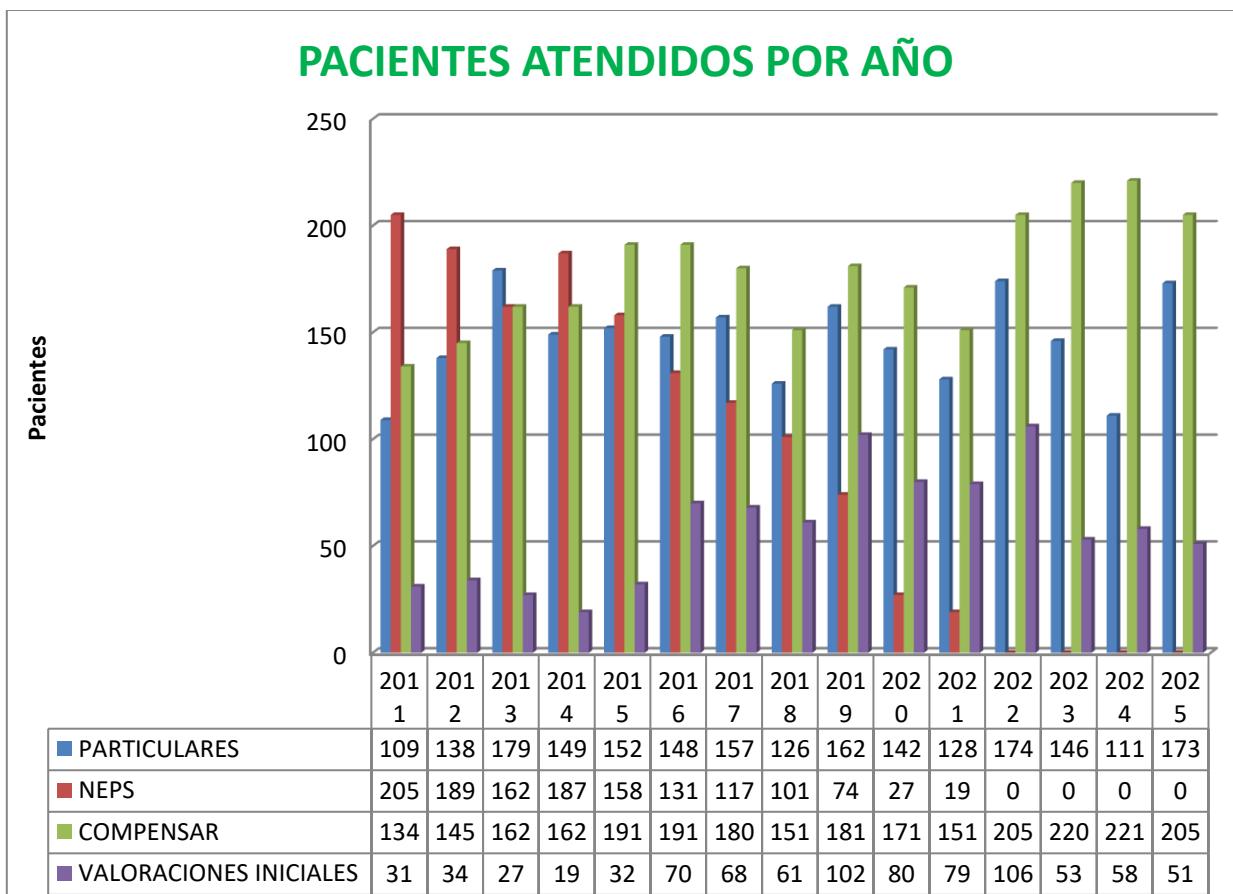
Se efectuó:

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

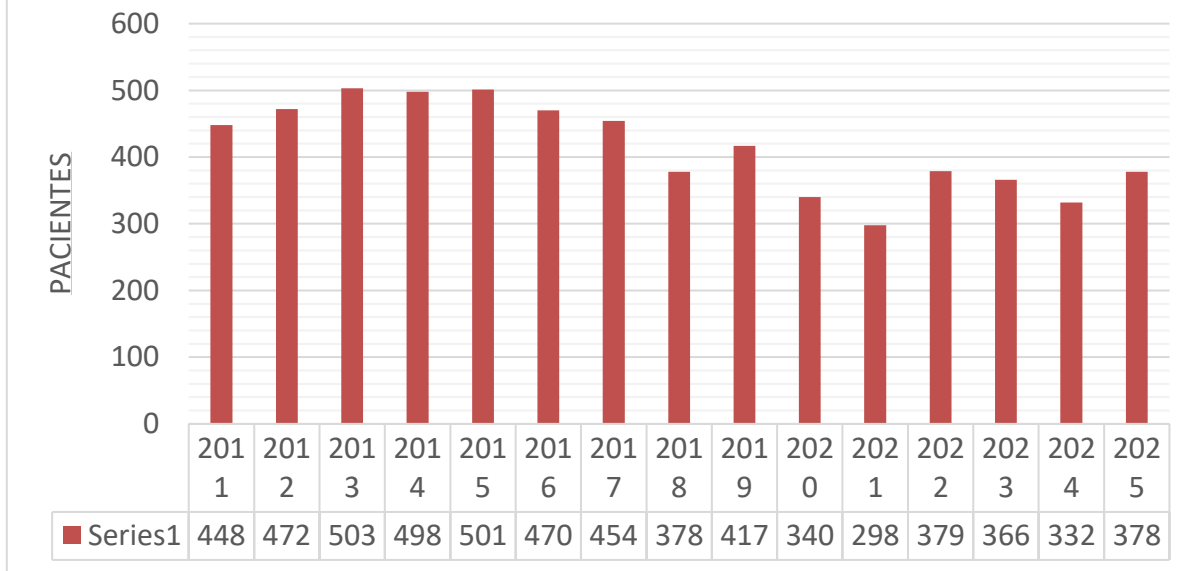
4. AUMENTAR LA COBERTURA EN LAS DISTINTAS REGIONES SOBRESALIENDO COMO EXPERTOS REFERENTES EN EL MANEJO DE PACIENTES CON LABIO Y PALADAR FISURADO

Durante esta vigencia se ha venido atendiendo pacientes de Cucuta de la EPS Comfaoriente y otra de Sincelejo, MutualSer, que nos han contratado los servicios para la atención de pacientes con LPH.

ESTADISTICAS DE GESTION CLINICA



TOTAL PACIENTES ATENDIDOS POR AÑO



Se evidencia un incremento del 11,5% de pacientes atendidos en 2025 con relación a al 2024, así como también se evidencia incremento en la atención de pacientes particulares debido al ingreso de pacientes de la universidad del Bosque y a la atención de pacientes que han traído los especialistas.

TOTAL CONSULTAS POR AÑO



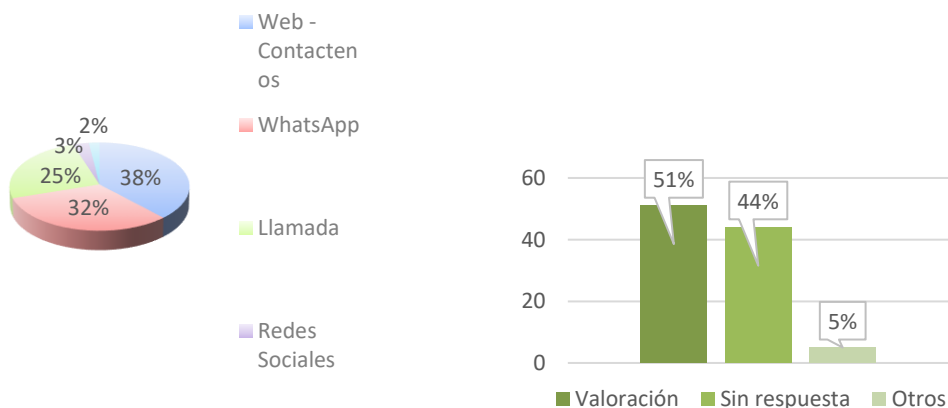
CONSULTAS REALIZADAS POR AÑO



	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
■ Cirugía Plástica	414	212	165	341	316	297	288
■ Otorrinolaringología	217	100	78	101	0		74
■ Fonoaudiología	1299	1318	1109	636	648	639	714
■ Psicología	605	367	495	396	515	628	641
■ Odontología pediátrica	1005	294	457	1072	788	727	729
■ Odontología ortodoncia	739	363	706	1051	1110	1069	1176
■ Genética	12	8	6	32	15	13	15
■ Periodoncia		28	6	24	38	24	39
■ Pediatría			36	87	121	71	39
■ Valoraciones iniciales + revaloraciones:	102	105	79	106	61	58	74

Se evidencia un incremento del 7% en el total de consultas atendidas con respecto al 2024, observando incremento en Fono y Ortodoncia principalmente

CONTACTO Y ORIENTACION CLINICA

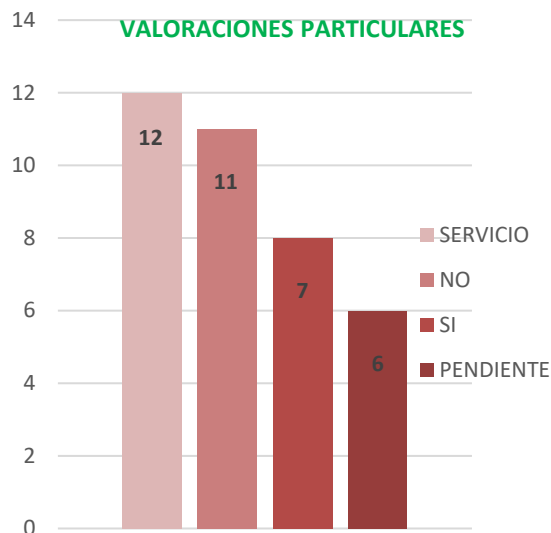
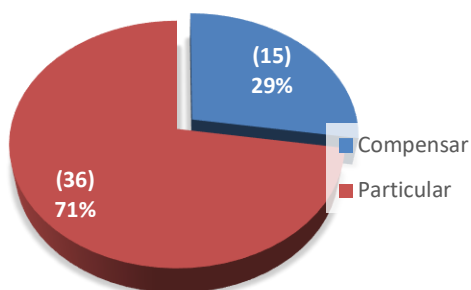


Se recibieron 100 contactos de personas interesadas en los servicios de FISULAB, los medios de contacto más frecuentes son Pagina Web (38), WhatsApp (32) y Llamada (25). De los contactos recibidos, el 51% tránsito a proceso de valoración, el 44% no continuo el proceso debido a que

no fue posible establecer un nuevo contacto para conocer su decisión frente a la información brindada. El 5% restante corresponde a remisiones a otras Instituciones y otros diagnósticos.

VALORACIONES/REVALORACIONES

TIPO DE VINCULACIÓN



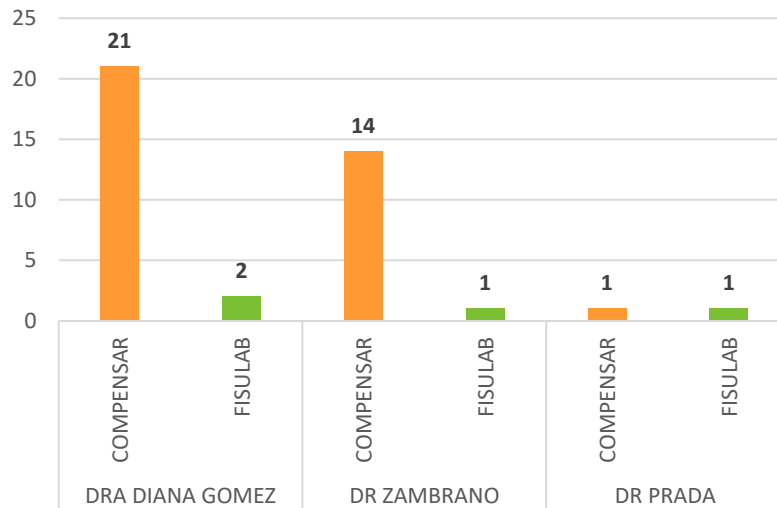
Valoraciones	
Iniciales	51
Revaloración	23
Total	74

Para las 36 valoraciones realizadas de forma particular se identifica que 13 pacientes iniciaron tratamiento con alguno de los servicios de FISULAB, 11 pacientes no tomaron los servicios debido a que no fue posible establecer nuevo contacto posterior a la información de costos, entre otros. Por otra parte, 7 pacientes iniciaron proceso particular con firma de contrato y 6 pacientes se encuentran pendiente de la toma de decisión para firma de contrato con costos 2026.

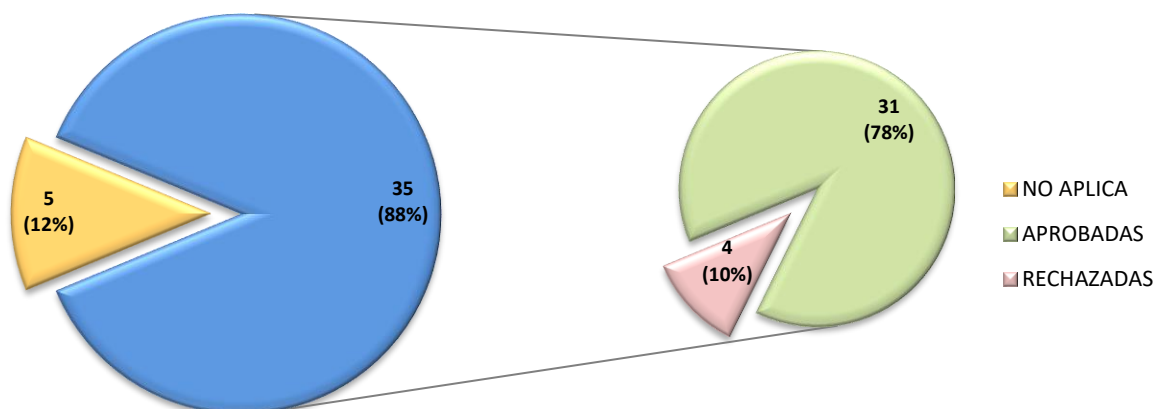
CIRUGIAS

CIRUGÍA	TOTAL
Injerto Óseo en Hueso Facial con Toma de Injerto Hueso Iliaco	10
Rinoqueiloplastia	9
Uvulopalatofaringoplastia	7
Colgajo Compuesto a Distancia en Varios Tiempos	4
Septorrinoplastia Secundaria	4
Osteotomía Lefort	2
Septorrinoplastia primario	2
Retiro de Material de Fijación Interna de Hueso Facial	1
Rinoseptoplastia Funcional	1

Tipo de Vinculación	Cirugías
Compensar	36
Particular	4
Total	40



REPORTE DE CIRUGIAS ST



Del total de 40 cirugías realizadas, fueron reportadas a Smile Train 35 (88%), de las cuales 31 (78%) fueron aprobadas y 4 (10%) fueron rechazadas por fotos, reporte fuera de la fecha y error en la fecha. Por otra parte, 5 (12%) cirugías no aplicaban para reporte (Ortognáticas y retiro de material).

INFORME DE GESTION FINANCIERA

Distribución de los excedentes

El año 2025 arrojo excedentes por \$15'017.660; en el presupuesto aprobado se había establecido una utilidad por \$6'263.185.

La Junta Directiva definió por unanimidad que los excedentes arrojados serán reinvertidos en su totalidad, en el objeto social de la Fundación, en particular para la bolsa de padrinos.

Los ingresos provenientes de la prestación de servicios en salud a pacientes particulares y convenios con EPS (Compensar) fue de \$ 457'841.379

Las donaciones provienen de:

- Smile Train: \$205'613.690
- Personas naturales y jurídicas, a través del Plan Padrinos: \$84'112.216
- A través de portales de donación: \$2'435.681
-

PROPUESTAS AÑO 2025

CLINICA

- Fortalecer los registros en Historia Clínica digital con el fin de garantizar la calidad de la información, trazabilidad del plan de tratamiento y cumplimiento normativo.

- Incrementar la participación en talleres de estimulación y grupos de apoyo mediante estrategias de difusión, sensibilización a las familias y articulación entre especialidades para reforzar la asistencia a estos espacios.
- Optimizar disponibilidad de agenda desde la especialidad de Cirugía Plástica, ajustando la programación de consultas y cirugías según la demanda del servicio y necesidades de los pacientes.
- Fortalecer la estrategia de contacto y orientación a personas interesadas en los servicios de FISULAB con el fin de reducir la tasa de no respuesta y mejorar el tránsito a procesos de valoración efectivos para inicio de tratamiento.
- Continuar mejorando la atención interdisciplinaria, promoviendo la coordinación entre las diferentes especialidades e implementación de planes de tratamiento integrales.
- Reducir los tiempos de formalización de contratos para pacientes particulares con el fin de mejorar la oportunidad en el inicio de tratamiento.
- Fortalecer desde FISULAB el proceso de autorización de órdenes de servicio para los pacientes vinculados mediante Compensar EPS, con el fin de disminuir los tiempos de trámite administrativo y garantizar el agendamiento de consultas de acuerdo al plan de tratamiento.
- Incrementar la atención a pacientes con diagnósticos diferentes a Labio Fisurado y Paladar Hendido, mediante difusión de oferta de servicios asistenciales y referidos.

CIENTIFICA

Conformación del Comité:

- Realizar la reunión oficial del Comité de Investigación para aprobar lineamientos y el sistema de codificación.
- Socializar al equipo interdisciplinario

Socialización

- Promover la investigación de manera transversal en todo el equipo interdisciplinario, utilizando los espacios de actividades académicas para generar debates científicos en las que resulten nuevas preguntas de investigación.
- Formalizar el compromiso de los especialistas para alimentar la base de datos institucional.

Regulación

- Solicitar a los investigadores con estudios en curso la actualización de requisitos de acuerdo a los nuevos lineamientos (protocolo detallado, consentimientos informados) para otorgar el aval de continuidad.
- Articulación con Coordinación Científica: Establecer reportes periódicos para asegurar que las investigaciones estén alineadas con las prioridades asistenciales y de seguridad del paciente.

Divulgación

- Fomentar la asistencia a congresos y eventos no solo a título individual, sino posicionando al Equipo Fisulab con presentaciones de resultados de investigaciones realizadas en Fisulab.
- Realización de charlas informativas para el equipo sobre hallazgos recientes de las investigaciones propias.
- Favorecer la visibilidad Digital en LinkedIn y registro de la producción en GroupLAC (MinCiencias) para la validación oficial del grupo de investigación.

MERCADEO:

- Exaltar casos de cumplimiento, hacer historias de vida
- Generar estrategias de recaudación de fondos: eventos musicales y deportivos, plan de visitas a empresas.
- Gestionar nuevas contrataciones con EPS y /o el estado.
- Efectuar campañas de fidelización a nuestros donantes.
- Comunicando a los grupos de interés sobre la gestión y el impacto generados con los programas y servicios prestados

FINANCIERA

- Continuar con la contención de costos a través de la supervisión constante en la compra de insumos.
- A través de la implementación de demanda inducida en hospitales y clínicas, se busca incrementar el número de atenciones brindadas.
- Asegurar el uso eficiente de los recursos, con el fin de garantizar la perdurabilidad de FISULAB y la sostenida redistribución de los aportes empresariales en sus programas y servicios sociales.
- Creación de centros de costos por servicio



ELIANA PATRICIA RINCÓN MUÑOZ
Directora
FISULAB