



**INFORME DE GESTION
DIRECCION GENERAL DE LA FUNDACIÓN PARA EL NIÑO SORDO ICAL
FECHA: MARZO DE 2017
TABLA DE CONTENIDO**

INTRODUCCION

- 1. ENTORNO**
- 2. INDICADORES DE IMPACTO**
- 3. DESEMPEÑO COLEGIO CAMPESTRE**
- 4. DESEMPEÑO IPS**
- 5. CUMPLIMIENTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL**
 - a. CARTA ADJUNTA**
- 6. IMPLEMENTACION DEL DECRETO 1072 DE 2015. SST**
- 7. CONFORMIDAD DEL SGC**
- 8. PROCESOS LEGALES EN CURSO**
- 9. PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR**
- 10. APORTES A SEGURIDAD SOCIAL**
- 11. HABEAS DATA**
- 12. OPERACIONES DE FACTORING**
- 13. FUTURO**

INTRODUCCIÓN

El presente es el informe de gestión de la FUNDACIÓN PARA EL NIÑO SORDO ICAL, cuyo principal objetivo es informar a entes de control sobre los aspectos más relevantes trabajados en el año 2016, en las dos unidades de servicio con las que cuenta la fundación: La IPS ICAL y el Colegio Campestre ICAL y sobre los procesos administrativos, legales y financieros sin los cuales no son posibles cumplir con la misión.

La Información se selecciona, de los registros de los indicadores de los procesos del SGC de la fundación y del modelo de medición del plan estratégico de la Fundación, procesos e indicadores por los que responden el equipo de líderes que trabajan articuladamente con la dirección general de la organización. El informe reporta los aspectos en los que la fundación mostro resultados excelentes y aquellos en los que se deben gestionar acciones de mejora.

1º ENTORNO

La Fundación ICAL tiene dos sedes la primera es el Colegio Campestre ICAL, ubicado en la vereda Bojacá del municipio de Chía a 20 Km al norte de la capital y la IPS ubicada en Santa Bárbara Alta en la localidad de Usaquén en Bogotá.

La normativa en la que se enmarca la Misión de la Fundación ICAL son la ley 115 para educación formal, ley 100 de salud con todos sus decretos reglamentarios y ley de infancia y adolescencia, derechos de los niños, convención de derechos de las personas con discapacidad, ley estatutaria 16 18 para las personas con discapacidad, ley de contratación con el estado. Entre otras.

Nuestra competencia directa son fundaciones sin ánimo de lucro que trabaja por la discapacidad, colegios de educación formal de la región, e instituciones de salud como IPS, consultorios.

Sus principales clientes son: Comunidad en general, familias, niños con discapacidad auditiva, comunidad sorda, EPS, alcaldías, ICBF. En resumen personas naturales y entidades públicas y privadas que pueden beneficiarse de nuestros servicios de salud educación y protección.

Nuestros grupos de interés son: Clientes contratantes y usuarios directos, Junta directiva, comunidad sorda, comunidad en general, proveedores de productos y servicios, donantes naturales y empresas, fundaciones de segundo nivel y entes gubernamentales.

1º INDICADORES DE IMPACTO

INDICADOR: SOSTENIBILIDAD FINANCIERA:

Ingresos operacionales acumulados (incluye donaciones y becas) / gastos operacionales acumulados (incluye costo en ventas).

Resultado:

Ingresos Operacionales y no operacionales acumulados AÑO 2016	Gastos Operacionales y no operacionales acumulados	Sostenibilidad Financiera año 2016
\$3.576.388,619	\$ 3.486.449,260	102,58%

Ingresos Operacionales y no operacionales acumulados AÑO 2015	Gastos Operacionales y no operacionales acumulados	Sostenibilidad Financiera año 2016
\$3.030.324.506	\$3.134.146.327	96,69%

Este año, logramos la sostenibilidad financiera.

Si analizamos las dos unidades de servicio el comportamiento mejor lo obtuvo el colegio logrando una sostenibilidad por el ejercicio mismo de la venta de su portafolio de servicios, generando un superávit por ingresos de donaciones y becas de donantes para los niños. La IPS no obtuvo el mismo resultado, lo que se observa en el análisis de los resultados es que las tarifas pagadas por las EPS no alcanzan a cubrir los costos y gastos de administración y en algunos servicios terapéuticos ni siquiera el costo directo de los servicios. Sobre sale el servicio de audiología por la gestión y venta de productos, y el programa de detección en colegios y jardines infantiles.

Si tenemos en cuenta que en los gastos por provisión de cartera de Cafesalud, Saludcoop, ELITE, tramite de donación del lote de don Luis Moreno y las indemnizaciones el superávit hubiera sido mayor.

[SOSTENIBILIDAD FINANCIERA.pptx](#)

EJECUCION PRESUPUESTAL:

INGRESOS POR UNIDAD DE SERVICIOS			
INGRESOS	PRESUPUESTO	EJECUTADO	% de cumplimiento
11- Audiología	429.533.000	508.832.842	118%
12- Rehabilitación	169.457.000	159.944.441	94%
13- Optometria	140.200.000	135.535.438	97%
14- Detección	123.000.000	162.125.069	132%
21- AudiologíaChia	46.000.000	53.052.613	115%
22- Rehabilitación Chia	274.365.573	276.468.394	101%
23- OptomotriaChia	1.500.000	2.056.500	137%
31 -32 Colegio- Proteccion	2.219.572.111	2.278.373.226	103%
GRAN TOTAL INGRESOS	\$ 3.403.627.684	\$ 3.576.388.523	105%

GASTOS POR UNIDAD DE SERVICIO			
INGRESOS	PRESUPUESTO	EJECUTADO	% de cumplimiento
11- Audiología	451.919.543	514.268.643	114%
12- Rehabilitación	279.565.019	259.438.586	93%
13- Optometría	155.957.368	155.269.432	100%
14- Detección	52.500.000	94.322.873	180%

21- Audiología Chía	67.393.919	89.148.392	132%
22- Rehabilitación Chía	309.464.035	290.316.323	94%
23- Optometría Chía	750.000	917.116	122%
31 -32 Colegio- Protección	2.151.207.476	2.082.767.895	97%
	\$	\$	
GRAN TOTAL GASTOS	3.468.757.360	3.486.449.260	101%

Análisis: Es muy significativo el haber superado la meta de ingresos por venta de servicios, en 6 de las 8 áreas de servicio de la fundación, en ambas sedes. Solamente Rehabilitación Bogotá y optometría Bogotá no lograron la meta presupuestal. Lo observado en el gasto es que lo que se incrementó es porque efectivamente al incrementar las ventas también suben los costos en venta para los servicios que superaron la meta en ingresos. Especialmente el programa de detección que se realizaron inversiones en tecnología para el pago virtual, lo que se ve como una inversión inicial que servirá la prestación del servicio cada vez a más colegios, recepción de donaciones y pago de otros servicios.

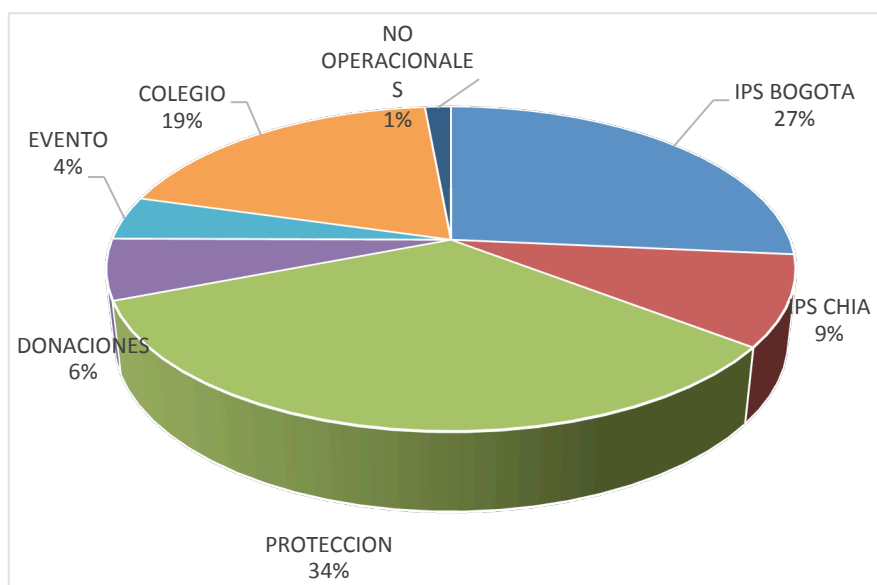
Uno de los cambios que se harán en el presupuesto a partir del 2017 es que la meta va a ser del 100% del cumplimiento y no del 80% lo que hará más exigente el compromiso de los líderes que venden los servicios productos de la Fundación.

Dados los resultados se ha generado un plan de mejoramiento que incluye realizar consultoría con expertos de CONSULTANDES, quienes nos apoyaran en la evaluación objetiva de los costos directos y administrativos de cada uno de los servicios de las IPS, los clientes, las tarifas para llegar a conclusiones tan críticas e importantes sobre la viabilidad de algunos de los servicios, o la contratación con EPS que definitivamente sus tarifas no alcanzan a cubrir ni siquiera los costos directos de los servicios.

ESTRATEGIA DE MOVILIZACION DE RECURSOS

	RESULTADO AÑO 2016	2015	2016
IPS BOGOTA	\$ 946.096.651	23%	27%
IPS CHIA	\$ 321.438.384	10%	9%
PROTECCION	\$ 1.202.708.092	32%	34%
DONACIONES	\$ 216.092.774	6%	6%
EVENTO	\$ 154.863.190	6%	4%
COLEGIO	\$ 683.358.836	17%	19%
NO OPERACIONALES	\$ 51.830.692	1%	1%
INGRESOS FALTANTES PARA CUBRIR LA PERDIDA	\$ 105.211.204	3%	0
TOTAL DE INGRESOS 2015	\$ 3.135.535.710	100%	

			100%
TOTAL INGRESOS 2016	\$	3.576.388.523	



[MOVILIZACION DE RECURSOS.pptx](#)

En la estrategia de movilización de recursos, que hemos desarrollado desde el año 2008, se observa que cada vez se cubre más los costos con el ejercicio de la venta de productos y servicios y dependemos cada vez menos de los ingresos por becas y donaciones y actividades de fundraising.

En el 2015 correspondió a un 12%, para el 2016 como se observa a un 10% del total de los ingresos

Algunos de los indicadores de IMPACTO que son relevantes por nuestra misión son:

INCLUSION DE ESTUDIANTES EN LA COMUNIDAD

Número de familias que hacen uso de la red social (municipio y localidades) como resultado de las oportunidades ofrecidas por ICAL en el sector / Número de familias que participaron en los procesos ofrecidos por ICAL para la inclusión social de la comunidad)
*100

Se mide también la inclusión de los usuarios de la IPS

	META	REAL 2016
Familias que se incluyen en su comunidad en la UAI	75%	88%
Familias que hacen uso de su red social	80%	84%

La meta es baja, dadas las características de un gran porcentaje de familias, que se limitan a traer los niños a ICAL pero no hacen gestión para la inclusión en sus comunidades: pueblos, o alcaldías locales. Con el trabajo permanente se ha logrado empoderamiento y avance con respecto a lo que le ofrece el estado su sector y la comunidad.

[INCLUSION DE USUARIOS.pptx](#)

SATISFACCION DEL CLIENTE:

Índice de satisfacción del cliente en atención integral

	AÑO 2016
META	95%
RESULTADO	94,5%

Realizando el análisis ponderado se comporta mejor el colegio, luego el programa de protección del ICBF, la IPS Bgta, la IPS chia se observa como la unidad que baja el porcentaje de satisfacción lo que en promedio hace bajar la meta. Se analiza que se debe básicamente a la falta de comunicación con los padres de familia, y a expectativas muy altas sobre los resultados de los tratamientos para lo cual se generan acciones correctivas y preventivas para disminuir esta percepción.

Los ítems como infraestructura en la IPS Bogotá, y fallas en la comunicación telefónica para solicitar citas es otro de los aspectos que nos aja la satisfacción. Estos aspectos ya están siendo trabajados con acciones como el correo electrónico para pedir citas, implementación del software de salud entre otros.

[SATISFACCION DEL CLIENTE.pptx](#)

DESEMPEÑO DEL TALENTO HUMANO

(No. DE EMPLEADOS COMPETENTES/ No. TOTAL DE EMPLEADOS EVALUADOS)/100

SEDE	PROPORCION	PRODUCTIVIDAD	CONDUCTA LABORAL	TOTAL 2016
Bogotá	40%	95%	75%	85%

Chía	60%	98%	93%	96%
				90%

Como se observa la proporción del TH, es un porcentaje más alto en el colegio que en la sede administrativa y financiera y la IPS en Bogotá, Los porcentajes menores en desempeño es en la conducta laboral que se refiere a principios y valores organizacionales. SE han dejado recomendaciones de trabajar más en la selección, etapa de inducción y evaluación del periodo de prueba donde se debe hacer énfasis.

[DESEMPEÑO DEL TALENTO HUMANO.pptx](#)

MEJORAMIENTO CONTINUO

META	80%	2016
RESULTADO		87%

Análisis: ICAL es una entidad ya madura en su SGC ISO 9001 versión 2008. Cada vez se hace más conciencia de trabajar en el mejoramiento continuo y generar más acciones preventivas. Se generan mayos cantidad de acciones de mejora en los procesos misionales y los procesos directivos como mercadeo y gestión de la dirección, procesos donde se está en mayor contacto con el cliente directo y el cliente contratante. Aspectos relevantes: Comunicación con el cliente. Comunicación telefónica en recepción, ingresos por ventas, mejoramiento de infraestructura y tecnología, proyectos de impacto.

[MEJORAMIENTO CONTINUO.pptx](#)

3º DESEMPEÑO DEL COLEGIO CAMPESTRE ICAL

El colegio campestre ICAL, presta servicios de educación formal incluyendo niñ@s con deficiencia auditiva, usuarios de la Lengua oral, usuarios de la lengua de señas colombiana y oyentes con o sin necesidades educativas especiales.

El servicio está organizado así:

- Centro Infantil para la primera infancia. Que corresponde con la etapa preescolar
- Educación Básica que incluye la primaria hasta 5º y la básica secundaria hasta el 9º
- Media Vocacional: Que incluye el 10º y 11º
- Programas de educación diferencial

Usuarios Atendidos:

En el colegio en el año 2.016, se atendieron un total de 202 usuarios.

USUARIOS ATENDIDOS 2014	USUARIOS ATENDIDOS 2015	USUARIOS ATENDIDOS 2016
211	213	202

De ellos 171 en educación formal y 31 en educación diferencial.

La tendencia es negativa por cuanto desde el 2013, que se realizó evaluación del perfil de estudiantes para educación formal se generó una AM en cuanto a que el colegio no podía recibir estudiantes con multideficit para educación formal, dado que la situación cognitiva de estos estudiantes no permitían lograr altos niveles de rendimiento en los otros estudiantes, por lo que se definió crear los programas de educación diferencial y desde diagnóstico para ingreso se empezó a controlar esta situación.

Edad:

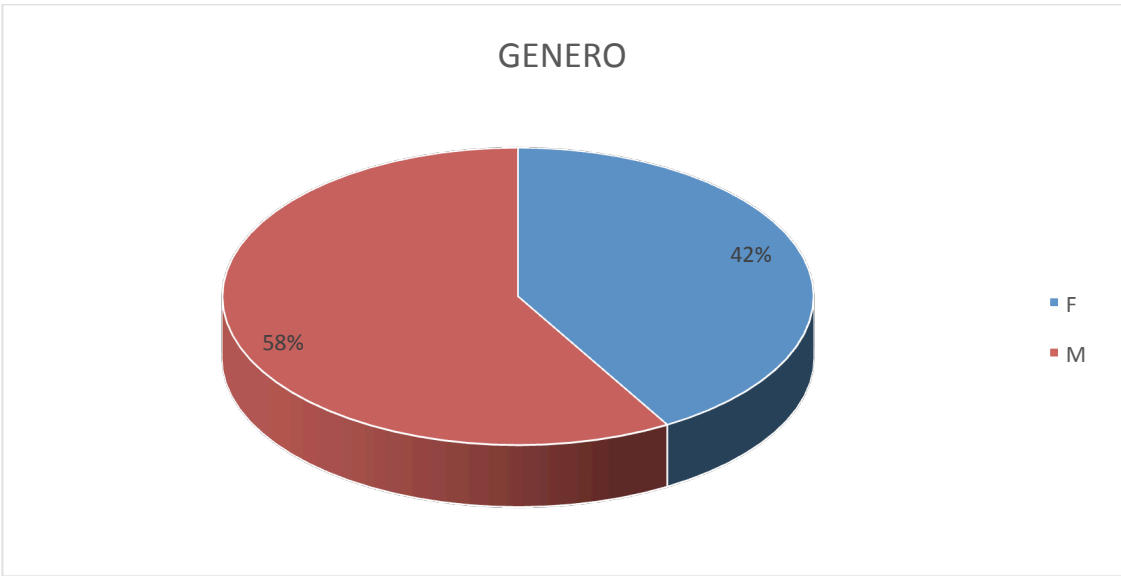
Hasta 6 años	DE 7 A 12	DE 13 A 17	DE 18 EN ADELANTE	
13	70	95	24	202

Como se ve la mayoría están en el rango de 13 a 17, y ha incrementado levemente los menores de 6 años que es una meta que nos hemos propuesto.

Genero

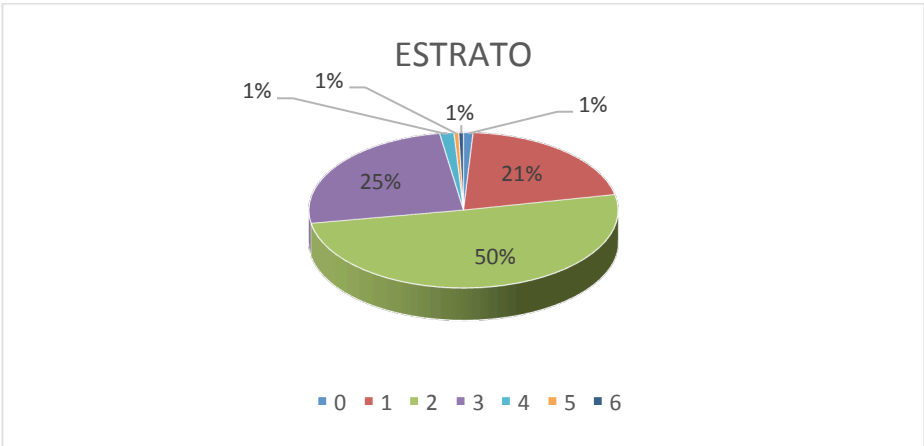
ICAL, promueve la atención de ambos géneros sin distinción. Se incrementó el género masculino lo que corresponde con la tendencia de personas con deficiencia auditiva que son más hombres que mujeres en Colombia.

GENERO	Total
Femenino	84
Masculino	118
Total general	202



ESTRATOS SOCIOECONÓMICOS DE LAS FAMILIAS DE LOS NIÑOS Y NIÑAS

ESTRATO	TOTAL
0	2
1	42
2	102
3	51
4	3
5	1
6	1
TOTAL	202



El porcentaje mayor de los estratos atendidos es el estrato 2, le sigue el 3 y el uno, para un total en estos estratos del 88%.

Es esta una de las razones, por lo que la fundación debe fortalecer los ingresos por sus unidades productivas como la panadería y próximamente el campo deportivo, para

asegurarle la oportunidad a esta población de la inclusión educativa manteniendo y fortaleciendo el programa de becas de los estudiantes, mientras se logra la matrícula de un número de estudiantes mínimo que nos permita llegar al punto de equilibrio.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

LOCALIDAD	Total
BOGOTÁ	88
MUNICIPIOS DE SABANA CENTRO Y OCCIDENTE	114
TOTAL GENERAL	202

Este es un objetivo que nos hemos propuesto desde hace mas de 5 años y es atender estudiantes de la zona de influencia del colegio y lo hemos venido logrando con gestión de mercado, posicionamiento en la región, y alianza con el ICBF regional Cundinamarca y municipios de la región aliados de nuestra misión.

Del total de municipios, se mantiene la relación en cuanto a que la mayoría vienen de Chía, Zipaquirá y Cajicá.

Convenios:

En el año 2.016 se continuó con los mismos convenios del 2.015.

De los 202 usuarios atendidos en el colegio 129 usuarios están siendo apoyados por entidades las cuales se relacionan en tabla 1. De estos 129 de todas maneras son subsidiados en algún porcentaje por la Fundación.

Los 38 restantes son particulares a los cuales ICAL se encarga de conseguirles un padrino.

Por otro lado se cuenta con un convenio con la alcaldía de Tabio para el traslado de 09 usuarios del ICBF que residen en ese municipio.

TABLA 1	
ALCALDIA CAJICA	11
ALCALDIA CHIA	30
ALCALDIA SOPO	1
ALQUERIA	3
ARMADA	2
CAFESALUD	1
ECOPETROL	2
ICBF BTA	52
ICBF CUND	55
PARTICULAR	38
POLICIA NACIONAL	7

Con los municipios, ICAL mantiene contratos por asociación o APP, y dentro de sus aportes están: Cursos de lengua de señas, diagnósticos clínicos integrales, capacitación a funcionarios en discapacidad e inclusión y con el ICBF mantiene contratos de aporte, donde la fundación le corresponde gestionar recursos para cubrir los costos que la tarifa pactada con el ICBF no cubre.

AVANCES SIGNIFICATIVOS:

- **Mejora en pruebas saber**
- **Incremento de ingresos por negociación principalmente con el ICBF**
- **Incremento de ingresos por alcaldías**
- **Creación de la panadería como unidad productiva**
- **Iniciación de construcción del campo deportivo**
- **Capacitación y actualización del talento humano**
- **Crecimiento en el estándar de gestión ambiental**
- **Satisfacción del 100% de las entidades contratantes del colegio**
- **Satisfacción del 97% del usuario directo lo que corresponde con el indicador de fidelización en el 97% de las familias**
- **Usar la plataforma tecnológica de cibercolegios para comunicación con padres**

PARA MEJORAR

Incrementar número de estudiantes en general y en particular los de primera infancia y oyentes por ser estratégicos para el crecimiento del colegio y alimentar los niveles escolares superiores.

Fortalecer la infraestructura en: Biblioteca, sala de profesores, consultorios de salud que cumplan la norma

Seguridad del colegio con portero permanente

4° DESEMPEÑO DE LA IPS

La IPS ICAL; cuenta con dos sedes donde tiene servicios habilitados, IPS sede chía e IPS sede Bogotá

Los usuarios atendidos provienen de todo Bogotá y del sector Sabana Centro.

En la IPS- Chía-Bogotá se atendieron el año 2.016 un total de 13.530 usuarios, el porcentaje mayor en los procedimientos de **Audiología**.

A continuación la tabla de usuarios remitida por las entidades contratantes, donde se destacan compensar y Colmedica, seguida de usuarios particulares

ENTIDADES	# DE PTE
-----------	----------

COLMEDICA	3240
COLSUBSIDIO	0
COMPENSAR	6285
FAMISANAR	1055
GENERALI	4
HOSPITAL SAN RAFAEL DE FACATATIVA	0
LIBERTY SEGUROS	5
PARTICULARES	2164
POLICIA	13
SANITAS	626
SEGUROS BOLIVAR	136
ALIANSA SALUD	2
TOTAL USUARIOS AÑO	13530
PROMEDIO MES	1128

TENDENCIA		
AÑO 2015	AÑO 2016	PORCENTAJE DE INCREMENTO
12.652	13.530	30%

En cuanto a volumen de procedimientos serian un 20% más del número de usuarios dado que cada usuario puede asistir a más de un procedimiento.

Se incrementó al doble los usuarios de Compensar y los particulares y Colmedica tuvieron decrecimiento en un porcentaje muy bajo.

Cabe anotar que la capacidad instalada de la sede Bogotá está ocupada en un 90% por el servicio de audiología, faltando incrementar los usuarios en la franja de 7:30 a 9:00 am

Optometría y laboratorio de prótesis aun no llegan a un 50%

La UAI llega a un 60%

RANDE DE EDAD	# DE PTE
1 mes A 2 años	1035
3 A 5	3624
6 A 11	850
12 A 17	1085
18 A 30	900
30 A 50	1599
50 A 60	1186
MAYORES DE 60	3251
TOTAL	13.530

TENDENCIA					
AÑO 2015		AÑO 2016		PORCENTAJE DE INCREMENTO	
PRIMERA INFANCIA	ADULTOS ADULTOS MAYORES DE 50	PRIMERA INFANCIA	ADULTOS MAYORES DE 50	PRIMERA INFANCIA	ADULTOS MAYPORES
2.211	1.621	4.559	2.785	106%	71%

Se mantiene la tendencia de la estadística del 2015, donde la mayoría de usuarios son del rango en primera infancia pues al sumar rango de meses a 5 años sumaría 4.559 usuarios.

Seguida de adultos y adultos mayores que si sumamos los dos nos dan un total de: 2.785 usuarios.

Como ven la tendencia es positiva de año a año, en estos dos rangos de edades. En primera infancia por que se ha incentivado el servicio de electrofisiología auditiva y en el servicio de exámenes de ingreso a colegios de jardines infantiles. Con el adulto a las campañas que se vienen realizando con mucho éxito en estos usuarios que por su edad empiezan a perder audición.

Es interesante este análisis por cuanto se puede establecer los servicios que les interesa a este rango de edad para incrementar la capacidad instalada. Así mismo generar estrategias para cautivar a los usuarios en los otros rangos de edad, especialmente entre los 18 a 30 años de edad que son universitarios principalmente.

ZONA DE PROCEDENCIA

LOCALIDADES	# DE PTE
NORTE	5874
SUR	3376
ORIENTE	2245
OCCIDENTE	2035

La tendencia de la procedencia de los usuarios de zona norte se mantiene.

Favorablemente la tendencia es positiva en el incremento de usuarios de la zona norte en un 144% al pasar de 2.404 en el 2015 a 5.874 en el 2016.

Los usuarios de la UAI, si en su mayoría son remitidos por compensar y Famisanar y proceden en su mayoría de la zona Sur.

AVANCES SIGNIFICATIVOS DE LA IPS

- **Tendencia positiva en incremento de ingresos por las diferentes unidades de servicio: Audiología, UAI y optometría.**
- **Se posicionan las campañas auditivas de ventas de audífonos**
- **Se incrementan usuarios de las localidades del norte**
- **Se fortalece la óptica, la cual incrementó las ventas**
- **Se abren nuevos Nichos de mercado para particulares en clubes y asociaciones de pensionados, asociaciones de profesores de colegios donde se realiza detección**
- **Se abren nichos de mercado para universidades para incrementar los usuarios en los rangos de 8 a 30**
- **Se adquiere el software de salud Medifolios, para el manejo de agendas e historias clínicas en la nube tanto para la sede de Bogotá como la de Chia.**

Para Mejorar:

- **Gestionar la nueva sede dado que no se cumple con concepto de uso**
- **Mejoramiento de la infraestructura y potenciación de los espacios administrativos en favor de la consulta**
- **Reducir los costos y gastos administrativos**
- **Evaluar la contratación con clientes que no cumplan con tarifas mínimas para hacer sostenible el servicio**
- **Hacer gestión con usuarios particulares del entorno, parroquias, condominios**

6° IMPLEMENTACION DEL DECRETO 1072 DE 2015 PLANIFICACION DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Durante el año 2016, ICAL trabajo en la planeación del SST, para dar respuesta al decreto en mención, se contrató por out sourcing una empresa experta en las áreas para construir el manual y se levanto con los dos estudiantes de administración de la sabana los formatos para los registros, se alinea con los debes todos los documentos y formatos ya existentes en el SGC con la ruta para rescatarlos fácilmente. Se realizo también la evaluación del riesgo sicosocial de los trabajadores y se deja el cronograma de cumplimiento. Esta norma la pospusieron para mayo 2017

7° CONFORMIDAD DEL SGC

La Directora general de la Fundación certifica que el SGC ISO 9001 versión 2008, es adecuado y conveniente a la organización y cumple con los requisitos del cliente y de la organización.

Cuenta con un manual de calidad, donde tiene definida la política, los objetivos de calidad, tablero de indicadores de gestión de los procesos, incluye la medición de satisfacción del cliente, las Q y S, las auditorias, el mejoramiento continuo. Dado que la norma sacó la versión 2015, ICAL se ha venido preparando para dar cumplimiento a ella por lo que la auditoria para el 2017 se pedirá con esta nueva versión.

8° PROCESOS LEGALES EN CURSO.

No existe actualmente ningún proceso legal en curso en contra de la fundación para el Niño Sordo ICAL.

9o. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA FUNDACIÓN PARA EL NIÑO SORDO ICAL – ARTICULO 1 LEY 603 DE JULIO 2000

Tal como lo establece la ley, respetar la propiedad intelectual en las empresas es un deber y una obligación que Fundación ICAL ha cumplido de manera estricta.

En cumplimiento de esta norma, las siguientes son las principales medidas que la empresa ha ejecutado con respecto a la propiedad intelectual:

- a. Aplicar la norma de tener software debidamente licenciado que ampare todas las instalaciones del mismo.
- b. Se mantienen cartas en las que cada uno de los empleados se compromete al uso legal de software instalado en cada estación de trabajo.
- c. Se mantiene centralizada, en las instalaciones administrativas de la compañía en la ciudad de Bogotá, la custodia de las licencias originales de uso de software o los documentos legales que acrediten la propiedad del mismo.
- e. Se tiene con la firma ALT SYSTEM, el convenio para mantenimiento de Hardware, Software y Redes donde se incluye una clausula de “no instalar ningún software que no esté autorizado por la Dirección de la compañía”.
- f. Se ha familiarizado al personal de la empresa en cuanto a las normas existentes en materia de uso de software y de las sanciones a las que estaríamos expuestos si alguno de ellos incurre, de manera no autorizada, en la utilización ilegal de software.

10º APORTES A SEGURIDAD SOCIAL

Quiero informar que la Fundación ICAL ha cumplido con los aportes a la seguridad social para el año 2016 y se compromete a continuar cumpliendo con esta normativa para garantizar la seguridad social de los trabajadores de la organización.

Por otro lado exige a proveedores de servicios o productos que adjunten los soportes de sus aportes como requisito para el pago de los servicios prestados y asegurar estos aportes al sistema.

11º ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LA NORMA HABEAS DATA

Se realizo la planificación de la norma, se definió la política, se levantaron las bases de datos con sus responsables y se incluyeron en el manual de perfiles y responsabilidades.

Así mismo se incluyó en el proceso de matriculas y en los registros de ficha del paciente, la aclaración del manejo de la información del usuario.

Se incluye en el plan de mejora de la dirección la realización del cronograma de validación de protección de estas bases de datos para dejar cerrado el tema.

12º OPERACIONES DE FACTORING

LA FUNDACION PARA EL NIÑO SORDO ICAL informa que no ha negociado las facturas generadas por la organización, por la prestación de los servicios o los productos ni ha negociado la cartera con ninguna entidad.

13º FUTURO

La Fundación para el Niño Sordo ICAL prevé para su futuro inmediato y mediano plazo, mantener la estrategia montada para sus dos unidades de servicio: El Colegio Campestre ICAL y la IPS.

Mantendrá el mismo modelo de medición con el BSC pero se manejarán planes estratégicos independientes para cada unidad de servicio la IPS y el colegio que le apuntarán a los objetivos estratégicos

En el colegio Campestre:

Se generaran estrategias para continuar acercándonos a la sostenibilidad del colegio con la venta de servicios sin lo generado por becas y donaciones

- Continuar impulsando la panadería como unidad productiva de negocios y de servicios del colegio, que le permita fortalecer los recursos propios que ya ha empezado a generar, para el sostenimiento y mantener la capacitación para aquellos usuarios y sus familias que les permita generar un proyecto de vida sostenible. Sacar certificado de INVIMA.
- Se mantiene la promoción del ingreso con descuento, para estudiantes oyentes especialmente en primera infancia para mejorar la relación costo-benéfico de los servicios del colegio que asegure la alimentación desde ahí el flujo de estudiantes
- Se mantendrá la promoción y venta de los servicios del programa PROEDI para usuarios de la región especialmente mayores de 14 años con multideficit de familias de estratos socioeconómicos altos
- Se presentaran nuevos proyectos para la segunda fase del proyecto **“Construcción Campo Deportivo”**
- Con la primera fase del proyecto que ya está en desarrollo, se generarán actividades de mercadeo para alquiler sostenimiento y rentabilidad
- Completar el cupo de estudiantes por grupo que lo lleve al punto de equilibrio (15 a 20)

Estrategias técnico científicas: Incrementar los resultados de los estudiantes en las pruebas SABER, con estrategias puntuales que involucran a los docentes, las familias y la autogestión de los estudiantes.


Aumentar exigencia en los requisitos de ingreso de los estudiantes a educación formal, sin ser excluyentes

Establecer los currículos de educación diferencial para ambos programas

Dar cumplimiento al mejoramiento de estándares de infraestructura: Biblioteca para bachillerato, laboratorios, campos deportivos, paisajismo

En la IPS ambas sedes

- Estándares de infraestructura hacer los ajustes para cumplir con la norma 2003 en ambas sedes
- Proyecto de cambio de sede dado que no se cumple concepto de uso en Bogotá
- Realizar consultoría con ente externo: CONSULTANDES este año IPS Bogotá que podrán dar alcance a la sede de Chía internamente, para revisar tarifas, costos, capacidad instalada y definir si es viable mantener estos servicios, evaluar los clientes que pagan tarifas que no cubren los costos, especialmente EPS, ir desmontando esos contratos e ir cambiando a otros clientes particulares de jardines infantiles y colegios que generen sostenibilidad y en mediano plazo
- Implementar software de salud en la nube con Medifolios donde se favorecen ambas sedes
- Avanzar en tecnología con la aplicación de la plataforma en la pagina web, para realizar los exámenes en colegios y jardines infantiles y hacer los pagos en línea por payu
- Utilizar esta estrategia para promover aportes de donantes por la pagina



PATRICIA FERREIRA
CC. 51.566.219 de Bogotá
DIRECTORA GENERAL
REPRESENTANTE LEGAL