

# PLAN ESTRATÉGICO DE LA SEAIC PARA ASOCIACIONES DE PACIENTES

## TRABAJO FINAL PARA PROGRAMA DE DESARROLLO DE LIDERAZGO Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE SOCIEDADES CIENTÍFICAS

ANTONIO PARRA ARRONDO

Vocal de la J.D. de la Sociedad Española de Alergología e Inmunología Clínica (SEAIC)

Responsable de relaciones con Asociaciones de Pacientes

### Introducción:

Desde la creación de la SEAIC, ésta se constituyó como una asociación de carácter científico y profesional, regida por unos estatutos que señalan sus fines y competencias. Éstos no se limitan al desarrollo profesional y científico de sus asociados, sino también se dirigen a **promover programas educativos para el público en general, encaminados a dar a conocer las enfermedades inmunoalérgicas, su prevención, tratamiento y cualquier actividad relacionada con este fin**, como resaltan los estatutos en su último punto.

En el **plan estratégico de la SEAIC 2011-2018** se identifican a las asociaciones de pacientes como potenciales clientes, se hace énfasis en que las enfermedades alérgicas tienen un fuerte impacto social por su elevada prevalencia y se destaca que el asociacionismo en alergia es muy tímido lo que **dificulta el**

**tener los interlocutores adecuados** para esta función, por lo que estos servicios siempre se ofertan desde la perspectiva del médico. Se insta a identificar estos agentes como subsidiarios de nuestra responsabilidad civil corporativa

Entre los **objetivos estratégicos** del plan se contempla la optimización de la estructura de gobierno y organizativa de la Sociedad, entre cuyas acciones se decide la creación de una Vocalía de la Junta directiva responsable del **Área de Pacientes**, que se encargue de llevar a cabo la **línea estratégica de fomentar la relación con los pacientes**, tarea que me ha sido asignada.

En el mismo Plan Estratégico se definen varios objetivos estratégicos en los que se incluye la relación con los pacientes. Se trata del objetivo estratégico “**SEAIC / Alianza con asociaciones de pacientes**” y el objetivo estratégico “**SEAIC/ Plan estratégico de colaboración**”. En ambos se pretende estimular la relación y posibles alianzas de la Sociedad con Asociaciones de

Este nuevo Plan Estratégico debe, por lo tanto, ser enmarcado en el plan estratégico global de la SEAIC 2011-2018 como complemento del mismo, para el desarrollo de los objetivos antes mencionados.

## **FORMULACIÓN ESTRATÉGICA. ANÁLISIS DEL ENTORNO**

### **CLIENTES**

#### **Asociaciones de Pacientes (AAPP):**

El asociacionismo entre personas que sufren enfermedades alérgicas es muy tímido. Existe una gran variabilidad entre las AAPP en lo que se refiere a su estructura organizativa, ámbito de actuación, capacidad económica, capacidad de influencia y enfermedad de la que se trata. Muchas de ellas son asociaciones locales o loco-regionales, poco o nada profesionalizadas, difíciles de detectar.

El nivel de comunicación entre AAPP es escaso, actúan de forma independiente entre ellas. Incluso se dan casos de rivalidades entre AAPP relacionadas con una misma enfermedad.

Todo ello dificulta identificar a estas asociaciones y establecer un plan general que sea válido para todas ellas.

Como punto positivo conviene resaltar que esta situación está cambiando, están surgiendo nuevas AAPP de ámbito nacional y gran capacidad de influencia, que pueden ser interlocutores válidos con las administraciones.

Una fórmula de aumentar la capacidad de influencia de las AAPP es la creación de Federaciones, de forma que representen a un colectivo importante de sujetos. Un ejemplo es el Foro Español de Pacientes, que ha participado en la elaboración de la guía GEMA sobre tratamiento del asma.

#### **Administraciones nacionales, autonómicas, locales y otros proveedores de servicios de salud o servicios sociales:**

En este momento de cambio y escasez de recursos es posible que deleguen parte de sus funciones a agentes externos para proyectos concretos, si estos están avalados por la comunidad científica y se basan en la buena práctica clínica. La presencia de AAPP en los proyectos presentados es un valor añadido de gran peso a la hora de conceder los mismos.

### **Otras entidades interesadas en las actividades de divulgación/conocimiento sobre enfermedades alérgicas:**

Se trata de colectivos especialmente sensibilizados con los problemas que generan las enfermedades alérgicas, son de naturaleza muy variada, desde centros de enseñanza, colectivos de profesores, responsables de Catering o comedores, colectivos sanitarios (médicos, farmacéuticos), etc. Su interés radica en la demanda de actividades, campañas, conferencias u otros eventos relacionados con las enfermedades alérgicas, cuyos interlocutores principales hoy por hoy son las AAPP.

## **COMPETIDORES**

### **Sociedades científicas de otras especialidades médicas:**

Aquellas que comparten con nosotros intereses comunes como puede ser ORL, Neumología y Pediatría. Existe la percepción de que este fenómeno de búsqueda de alianzas es común a otras Sociedades Científicas que pueden actuar como competidoras en proyectos similares.

### **Sociedades científicas de Alergología de carácter internacional o regional.**

A pesar de que inicialmente parecen competidores, se pueden convertir en aliados, dado que tienen unos objetivos comunes y su participación puede dar más poder y capacidad ejecutiva para el desarrollo de objetivos concretos. En el caso de las regionales, su participación puede ser clave en el desarrollo de proyectos, dado el carácter regional de muchas AAPP.

**Industria farmacéutica:**

El cambio del modelo sanitario propiciado por la crisis puede suponer un cambio en la estrategia de los laboratorios, otrora orientada hacia las sociedades científicas y los médicos, pero con posibilidades de cambio hacia estrategias dirigidas hacia el paciente, consumidor final de fármacos. Nuevamente se pueden convertir en aliados para llevar a cabo proyectos concretos

**Instituciones sanitarias/Servicios de salud:**

Aunque en teoría el fomentar la Salud es parte de sus competencias, tradicionalmente han delegado parte de esta función en otros agentes, al no contar con recursos o estructura suficiente para llevarla a cabo. No es esperable que en la actualidad dispongan de nuevos recursos o competencias para llevar a cabo actuaciones y planes concretos.

**PROVEEDORES****Asociados de la SEAIC:**

Socios dispuestos, líderes de opinión de la SEAIC. Tradicionalmente son proveedores de servicios como trabajo de voluntariado (o a coste simbólico). Son sin embargo los proveedores más importantes. Señalar que el rendimiento del trabajo voluntario es proporcional al grado de motivación y visión de logros.

**Miembros de AAPP:**

La iniciativa de las AAPP es imprescindible para originar y llevar a cabo cualquier tipo de proyecto. En este sentido, sus miembros son fundamentales en la implementación de los mismos. Nuevamente su trabajo se basa en el voluntariado, por lo que puede existir un problema de desmotivación y falta de continuidad en el mismo. Los vaivenes en las juntas directivas o las circunstancias personales o familiares de los asociados condicionan enormemente su actividad.

Se hace necesario aportar valor a los proyectos emprendidos en común para contar con su colaboración.

**Otras sociedades científicas y organismos nacionales o internacionales:**

Aportan ideas, proyectos y el material necesario para la puesta en marcha de iniciativas de diversa índole, fundamentalmente de concienciación o de difusión a nivel mundial o nacional de determinadas eventos (ej. Día mundial del asma, Día mundial de la alergia...), proyectos de investigación a nivel poblacional, etc.

**APORTADORES DE CAPITAL O DUEÑOS**

**Socios de la SEAIC:**

A través de las cuotas y, especialmente, de su trabajo voluntario en la Sociedad.

**Fundación de la SEAIC;**

Ayudando a proyectos concretos con su política de becas, previo análisis de los comités correspondientes.

**Industria farmacéutica:**

La crisis financiera y los nuevos enfoques en la prescripción adoptados por las administraciones sanitarias están afectando profundamente a su capacidad de colaboración en proyectos. Sin embargo esta misma reorientación en el mercado es una fuente de posibilidades de financiación.

**Instituciones públicas de índole local, regional/autonómica o nacional:**

Pueden aportar fondos a proyectos concretos llevados a cabo en conjunto con AAPP. Nuevamente no es esperable donación a instituciones, sino a proyectos concretos.

### **Otras posibles fuentes de financiación: Fundaciones privadas:**

Existen otras posibles fuentes de capital como las fundaciones de la industria o de mecenas, que colaboran activamente con proyectos que tengan impacto en la salud del ciudadano o interés para la comunidad. La industria alimentaria está interesada en la financiación de actividades concretas, especialmente en lo referente a problemas de Alergia Alimentaria, donde éstas pueden estar directamente implicadas y donde existen AAPP de ámbito nacional o internacional.

En este caso, el reto es saber conjugar los intereses de los clientes con nuestras consideraciones profesionales y éticas, por lo que se debe realizar una valoración cuidadosa de ello por parte de profesionales cualificados por su formación y experiencia.

### **BARRERAS DE ENTRADA Y RIVALIDAD DEL SECTOR**

Es relativamente fácil poner en marcha nuevas AAPP, pero esa debe ser considerada una ventaja, no una barrera. Por el contrario, la posibilidad de que surjan nuevas Sociedades Científicas es altamente improbable.

Otras Sociedades Científicas de más peso tienen estructuras o vocalías dirigidas a los pacientes y pueden ser rivales importantes, dado que cuentan con más recursos, no obstante, la ventaja de SEAIC en este campo es la especificidad de las enfermedades que trata.

### **PODER DE LOS CLIENTES**

Salvo excepciones, las AAPP con enfermedades alérgicas tienen relativamente pocos miembros, son dependientes económicamente y tienen una capacidad de influencia pequeña o moderada. Además, se da la circunstancia de

que muchos de sus proyectos y demandas necesitan de la supervisión y apoyo de la SEAIC u otras Sociedades Científicas. Esto, junto con la división entre ellas, hace que no sean especialmente fuertes. Es posible que en el largo plazo esta situación cambie, conforme se consoliden AAPP de ámbito nacional o Federaciones de Asociaciones. En ese caso el cambio debería considerarse una oportunidad.

## **ANALISIS DE LA DEMANDA**

Una de las principales demandas de las AAPP para con las Sociedades Científicas es la colaboración mutua. Su percepción es que esta ésta es manifiestamente mejorable, lo que se podría resumir en la siguiente frase: “Las Sociedades Científicas hacen **todo por el paciente, sin el paciente**”.

Según la **declaración de Barcelona** realizada por varias AAPP con Alergia a Alimentos, reunidas en el contexto del Simposium de Alergia a Alimentos de la SEAIC (2011), la principal demanda de las AAPP para con las Sociedades científicas es un apoyo firme, especialmente en lo que se refiere a la organización de actividades, fomentar puntos de encuentro entre asociaciones, foros de contacto o difundir el mensaje de las mismas. Este apoyo puede ser institucional, organizativo, o en momentos determinados financiero, dirigido a actividades e iniciativas concretas, siempre respetando la independencia de ambas entidades. Otras demandas son difundir el conocimiento de la enfermedad alérgica y favorecer que la atención a los pacientes que sufren enfermedades alérgicas sea completa, multidisciplinar y homogénea en todo el territorio nacional.

## AMENAZAS Y OPORTUNIDADES PERCIBIDAS

### AMENAZAS

- Las AAPP son variables en estructura, capacidad de influencia, ámbito de actuación, actividad y recursos.
- Se basan en el voluntariado. Poco o nada profesionales.
- Gran dependencia económica de agentes externos: manipulables.
- En ocasiones carecen de rigor científico.
- Escasa o manifiestamente mejorable relación con la SEAIC.
- Visibilidad baja por su carácter localista.
- Reputación ante las administraciones y SEIAC escasa por su carácter reivindicador e individualista.
- Interlocutores cambiantes
- Intereses no siempre comunes con los de la SEIAC
- Escasa colaboración por parte de entidades públicas y privadas.

### OPORTUNIDADES

- Las AAPP aportan conocimiento sobre necesidades reales del paciente y sus familiares. Ordenan y clasifican las demandas de la sociedad.
- Asociacionismo está aumentando.
- Ciertas AAPP son líderes de opinión ante la sociedad civil.
- La visibilidad de las AAPP ante medios de comunicación, administraciones y población puede ser muy alta. Gran capacidad de influencia.
- Federación de Asociaciones de enfermos pueden aumentar su visibilidad.
- Las AAPP llevan a cabo iniciativas ante instituciones y foros donde no llegan las Sociedades Científicas.
- Las AAPP pueden ser interlocutores entre SEAIC y pacientes individuales
- La Industria farmacéutica, junto con la SEAIC, es interlocutor válido para AAPP
- Una AAPP formada e informada por una Sociedad Científica, se puede convertir en un aliado ante la administración
- Intereses comunes entre asociaciones de pacientes y SEAIC
- Necesidad de asesoramiento de AAPP por parte SEAIC, la cual es su referencia.
- AAPP son más influyentes si vienen apoyados por las Sociedades Científicas.

## **FORMULACIÓN ESTRATÉGICA. ANÁLISIS INTERIOR**

### **RECURSOS ESTRUCTURALES Y HUMANOS. LA ORGANIZACIÓN**

#### **Socios:**

La posición de la SEAIC a nivel nacional es buena con casi un 90% de alergólogos titulados asociados, sin embargo como sociedad científica tenemos un tamaño medio o bajo, lo que resta capacidad de trabajo e influencia, al contar con un número limitado de socios y recursos. En ese sentido estamos en desventaja con sociedades científicas de mayor tamaño.

#### **La Organización:**

Los estatutos de la SEAIC son lo suficientemente flexibles como para permitir importantes cambios de mejora en su funcionamiento.

Desde hace pocos meses tenemos sede Independiente, lo que nos permite tener autonomía e independencia para organizar eventos.

La estructura profesional y el organigrama de la SEAIC es escasa. En el último plan estratégico se han puesto en marcha varias líneas estratégicas para mejorar la misma y distribuir responsabilidades entre los miembros de la Junta Directiva. Existen dos nuevos cargos de especial relevancia como son un responsable de comunicación de la SEAIC y un responsable de relaciones con AAPP, que van a facilitar las labores de organización y coordinación de las acciones que se puedan llevar a cabo en este plan estratégico.

La SEAIC dispone de 17 comités técnicos, encargados del asesorar y velar por la calidad científico-técnica de cualquier proyecto, lo que puede incluir a cualquier iniciativa llevada en conjunto por la SEAIC y AAPP, dándole el Aval necesario, que es un marchamo de calidad.

Se organizan congresos y simposios de forma anual, lo que representa una oportunidad de ejercer de foro de conexión con y entre las AAPP

SEAIC cuenta con gabinete de comunicación profesional (Planner Media), lo cual ha fomentado un buen posicionamiento de la SEAIC con los medios de comunicación social y sociedad civil. La agencia proporciona información detallada de los impactos mediante diversos indicadores incluyendo transformación en valor monetario. Esta herramienta puede y debe ser empleada en la puesta en marcha de este nuevo plan estratégico.

SEAIC cuenta con una Fundación de apoyo a la investigación y acciones sociales (responsabilidad social corporativa) que está orientada a promocionar actividades de valor científico y social.

SEAIC cuenta con tecnología informática, página Web y está presente en las redes sociales de forma activa, lo cuál puede ser una herramienta de extrema utilidad en este plan estratégico.

## **CARTERA DE SERVICIOS**

- **Congresos:** con amplia experiencia y buen nivel organizativo y apoyo estructural del agente operador de congresos (VECI). La actividad se encuentra acreditada y los niveles de satisfacción de los delegados estudiados son muy buenos. Escaparate muy importante para la Visibilidad de las AAPP.
- **Red de estaciones de Aerobiología** que proporciona información de calidad sobre los niveles de pólenes atmosféricos en casi todo el territorio nacional. La información se vuelca la página Web de la SEAIC y en la aplicación AlertaPolen desarrollada por un laboratorio farmacéutico. Se trata de información útil a nivel práctico para las AAPP.

- **Página web de la SEAIC:** que cuenta con un apartado específico para pacientes donde existe la posibilidad de descarga de información y donde se pueden compartir enlaces o documentos con AAPP (<http://www.seaic.org/>).

En la misma línea de lo anterior, la SEAIC participa activamente, avala y supervisa páginas especializadas en enfermedades alérgicas financiadas por la industria farmacéutica (<http://www.saberdealergias.es/>)

## **OTRAS CONSIDERACIONES**

Los contactos con las AAPP por parte de la SEAIC son frecuentes, ya sea a nivel institucional, generalmente avalando proyectos, ayudando a su financiación, o en asuntos institucionales de distinta índole (ej informes a la Agencia del Medicamento), o a nivel individual por parte de los socios colaborando en multitud de actividades relacionadas con la educación o difusión del conocimiento de las enfermedades alérgicas, donde el papel de las AAPP es clave. Sin embargo, hasta el momento sólo se han podido organizar dos reuniones anuales de pacientes, con éxito dispar y la percepción de las AAPP es que esta relación es **manifiestamente mejorable**.

## DEBILIDADES Y FORTALEZAS

### DEBILIDADES

- SEAIC poco influyente cuando acude a las administraciones (Al revés que AAPP).
- Escasez de recursos humanos y estructurales de gestión
- Escasez de capital
- Desmotivación de los asociados.
- Excesiva dependencia de un único financiador (la industria farmacéutica)
- Falta de orientación al exterior y concienciación suficiente sobre actividades de AAPP

### FORTALEZAS

- La SEAIC es referencia científica para la administración y para las AAPP.
- La SEAIC es referencia para medios de comunicación al tratar asuntos relacionados con enfermedades alérgicas.
- La SEAIC disfrutan de una visibilidad muy elevada para las AAPP de su especialidad, al abordar patología muy concreta.
- Las Sociedades Científicas en general **gozan de una gran reputación** ante las autoridades públicas sanitarias.
- La SEAIC tiene una **estructura organizativa** que favorece la colaboración con las AAPP.
- Fundación de la SEAIC
- Junta Directiva cohesionada y motivada

## MATRIZ DAFO CAME

	Amenazas	Oportunidades
Puntos Débiles	Estrategias de Supervivencia  <b>Corregir</b>	Estrategias de Reorientación  <b>Modificar</b>
Puntos Fuertes	Estrategias Defensivas  <b>Afrontar</b>	Estrategias Ofensivas  <b>Emprender</b>

<p><b>Aspectos a Corregir</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomentar aproximación a las AAPP por parte de socios de SEAIC.</li> <li>• Fomentar la realización de actividades dirigidas hacia las AAPP.</li> <li>• Fomentar realización de trabajos en común con las AAPP.</li> <li>• Búsqueda de financiación alternativa a proyectos concretos de las AAPP o comunes.</li> </ul>	<p><b>Estrategias a Modificar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecer la estructura de gestión de la SEAIC dirigida al paciente.</li> <li>• Establecer colaboraciones firmes y estables con AAPP.</li> <li>• Búsqueda de nuevos canales de financiación. Sostenibilidad económica.</li> <li>• Compartir y facilitar la estructura de comunicación de la SEAIC con las AAPP</li> </ul>
<p><b>Condiciones a Afrontar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidar la reputación y el reconocimiento de la SEAIC en todos los niveles, especialmente ante las AAPP.</li> <li>• Poner a disposición de las AAPP parte de la estructura organizativa de la SEAIC, para favorecer el cumplimiento de sus fines y aumentar su visibilidad ante la Sociedad.</li> <li>• Favorecer la interrelación y el intercambio de ideas entre las propias AAPP.</li> <li>• Apoyar científicamente y económicamente determinados proyectos de especial valía por parte de la SEAIC.</li> </ul>	<p><b>Acciones a emprender</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estimular la participación de las AAPP en la elaboración de proyectos propios de la SEAIC o colaborativos.</li> <li>• Colaborar con iniciativas propias de las AAPP ante las instituciones y público en general.</li> <li>• Difundir y extender el mensaje de las AAPP a través de estructuras de la SEAIC</li> <li>• Aprovechar las nuevas tecnologías (Web 2.0)</li> </ul>

### **ESTRATEGIAS DEFENSIVAS (Fortaleza/Amenaza). AFRONTAR:**

- Consolidar la reputación y el reconocimiento de la SEAIC en todos los niveles, especialmente ante las AAPP.
- Poner a disposición de las AAPP parte de la estructura organizativa de la SEAIC, para favorecer el cumplimiento de sus fines y aumentar su visibilidad ante la Sociedad.
- Poner en marcha fórmulas o mecanismos de colaboración con las AAPP.
- Favorecer la interrelación y el intercambio de ideas entre las AAPP.
- Apoyar científicamente y económicamente determinados proyectos de especial valía por parte de la SEAIC.

### **ESTRATEGIAS OFENSIVAS (Fortaleza/Oportunidad). EMPRENDER:**

- Estimular la participación de las AAPP en la elaboración de proyectos propios de la SEAIC o colaborativos.
- Colaborar con iniciativas propias de las AAPP ante las instituciones y público en general.
- Difundir y extender el mensaje de las AAPP a través de estructuras de la SEAIC
- Aprovechar las nuevas tecnologías (Web 2.0)

### **ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA (Amenazas/Debilidades). CORREGIR:**

- Fomentar aproximación a las AAPP por parte de socios de SEAIC en las reuniones periódicas.
- Fomentar la realización de actividades dirigidas hacia las AAPP.
- Fomentar realización de trabajos en común con las AAPP.
- Búsqueda de financiación alternativa a proyectos concretos de las AAPP o comunes.

### **ESTRATEGIAS DE REORIENTACIÓN (Oportunidades/Debilidades).**

#### **MODIFICAR:**

- Fortalecer la estructura de gestión de la SEAIC dirigida al paciente
- Establecer colaboraciones firmes y estables con AAPP.
- Búsqueda de nuevos canales de financiación. Sostenibilidad económica.
- Compartir y facilitar la estructura de comunicación de la SEAIC con las AAPP

## MISIÓN

SEAIC es una sociedad profesional y científica, de ámbito nacional y sin ánimo de lucro, promotora permanente de la formación y el desarrollo profesional y científico de sus asociados en el campo de las enfermedades alérgicas e inmunológicas.

Su misión fundamental es la difusión y generación del conocimiento, centrado en la práctica clínica de excelencia marcando sus estándares a nivel del territorio nacional de forma que también se convierta en el referente obligado de diálogo de la administración nacional y autonómica. **La práctica de la excelencia conlleva ser una práctica centrada en las necesidades del paciente y de la sociedad y fomentar la educación**

## VISIÓN

Una **alianza** de la SEAIC con las Asociaciones de Pacientes, encaminada a la **mejora de la salud y el bienestar del pacientes** que sufren enfermedades alérgicas e inmunológicas, que permita la implantación de estrategias **preventivas**, de índole **educativa y social**, y que sirva como **lobby** hacia las administraciones.

## VALORES

Nuestros valores son:

1. La excelencia profesional y científica.
2. La integridad y transparencia: caracterizadas por unas acciones responsables, meticulosas y consistentes, realizadas bajo el espíritu del respeto al profesional, al paciente y a la población, de forma abierta y optimizando su difusión.

3. La innovación y participación: Infundir y dinamizar nuestra sociedad mejorando las capacidades profesionales y humanas de alergólogo a través de ideas creativas y el talento único de todos y cada uno de nuestros asociados.
4. La capacidad de autogestión y sostenibilidad: Manteniendo y reinvertiendo en nuestros fines y extendiendo nuestra actividad mediante la administración inteligente de todos nuestros recursos.
5. La orientación no sólo hacia nuestros asociados, sino también hacia el paciente.

#### **FACTORES CLAVES DEL ÉXITO**

- Ética institucional.
- Transparencia
- Proximidad
- Comunicación
- Apoyo
- Influencia
- Independencia

## LÍNEAS ESTRATÉGICAS

### 1. Mejora de la estructura/organización de SEAIC y Fundación SEAIC

- a. Objetivo operativo: Creación de Vocalías específicas de Comunicación y Asociaciones de Pacientes (ya en marcha)

A large empty rectangular box with a blue border, intended for content related to the objective. The box is divided into three horizontal sections by two lines. The top section is a thin horizontal bar. The middle section is a large empty rectangle. The bottom section is a thin horizontal bar.

## **Aumento de la Visibilidad de las AAPP para la SEAIC**

- b. Objetivo operativo 1: Inventario de Asociaciones (1 mes)
- c. Objetivo operativo 2: Registro de AAPP, sus actividades y datos de interés en página web SEAIC (6 meses)
- d. Objetivo operativo 3: Enlaces con páginas web de AAPP (6 m)
- e. Objetivo operativo 4: Noticias de AAPP en página Web de SEAIC/Tweeter/Facebook (12 meses)
- f. Objetivo operativo 5: Participación de AAPP en forma de Ponencias en reuniones anuales de la SEAIC (contenido dependiente del programa) (1 año)
- g. Objetivo operativo 6: Presencia de AAPP de forma gratuita en stands de congresos de la SEAIC (1 año).

## **2. Aumento de la Visibilidad de la SEAIC para las AAPP**

- a. Objetivo operativo 1: Reunión de AAPP con SEAIC donde se presenten estructuras y posibilidades de colaboración de la SEAIC para con las AAPP (5m)
- b. Objetivo operativo 2: Presentación del este plan estratégico a las AAPP (5m)

## **3. Comunicación entre Asociaciones**

- a. Objetivo operativo 1: Foro de pacientes en Congreso Anual de la SEAIC: Tormenta ideas (5 meses)
- b. Objetivo operativo 2: Puesta en marcha de actividades según salgan iniciativas de ese foro (a definir)
- c. Objetivo operativo 3: Organización de reunión anual/bianual de Pacientes en el contexto de reuniones de alergia (1 año)
- d. Objetivo operativo 4: Noticias de AAPP en página web de SEAIC... (similar a Línea estratégica 2)

#### **4. Colaboración institucional AAPP/SEAIC**

- a. Objetivo operativo 1: Participación de AAPP en elaboración de guías clínicas y proyectos comunes, aportando el punto de vista de los pacientes (Ej. Guía Galaxia) (1 año)
- b. Objetivo operativo 2: Participación de la SEAIC en la elaboración de documentos por parte de las AAPP, avalando y supervisando el contenido desde punto de vista científico/médico (Ya en marcha)
- c. Objetivo operativo 3: Participación de personal/profesionales de la SEAIC en labores educativas/proyectos liderados por AAPP. (Ya en marcha).
- d. Objetivo operativo 4: Presentación de iniciativas comunes ante la administración en temas que afectan a SEAIC y AAPP (Ya en marcha)
- e. Objetivo operativo 5: Colaboración institucional en la celebración de días conmemorativos (Ya en marcha)
- f. Objetivo operativo 6: Colaboración organizativa y/o financiera para actividades concretas a través de la Fundación (Campamentos, Cursos, etc.) organizados por ambas entidades.

#### **5. Comunicación:**

- a. Objetivo operativo 1: Difusión de noticias/campañas/notas de prensa de las AAPP (Gabinete prensa de SEAIC/página web SEAIC/Tweeter/Facebook)
- b. Objetivo operativo 2: Difusión de noticias de SEAIC a AAPP (Secretaría SEAIC)
- c. Objetivo operativo 3: Gabinete prensa de SEAIC/página web SEAIC/Tweeter/Facebook)
- d. Objetivo operativo 4: desarrollo de la Allergo-Wiki pacientes (la enciclopedia de salud de las enfermedades alérgicas en lenguaje comprensible): 1 año

- e. Objetivo operativo: desarrollo de Encuentre a su alergólogo: como localizar centros monográficos de alergología en su comunidad: 1 año

## **6. Financiación proyectos. Apoyo económico**

- a. Objetivo estratégico 1: A través de la Fundación de la SEAIC. Fondos reservados para tales eventos
- b. Objetivo estratégico 2: Búsqueda de alternativas financieras en la Industria/Entidades públicas o privadas, otras instituciones: Mediante aval, colaboración activa de miembros de SEAIC.
  - i. Colaboración con FBBVA:
    1. Creación de la enciclopedia de enfermedades alérgicas para pacientes (ya en marcha)
    2. Creación del Foro de pacientes alérgicos a través de Fundación BBVA