

Gente Pila: Convocatoria para Subsidios Educativos 2008

REVISTA

Coomeva

EDICIÓN No. 74 AGOSTO - SEPTIEMBRE 2008 ISSN 1692-5548 - CIRCULACIÓN NACIONAL PARA ASOCIADOS Y FAMILIA



Revista Coomeva:
entre las 10 más leídas
en Colombia.

COOMEVA es una organización cooperativa de profesionales y sus familias que se asocian para satisfacer necesidades comunes, mediante la producción y obtención de bienes y servicios y la generación de oportunidades para su desarrollo.

La REVISTA COOMEVA es una publicación bimestral dirigida a todos sus asociados y a sus familias.

Circulación nacional gratuita, 195.000 ejemplares.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Armando González Materón *Presidente*
 Carlos Mario Gaviria Quintero *Vicepresidente*
 José Vicente Torres Osorio *Secretario*

Pilar Fernández Montes, José Luis Méndez Hernández,
 Camilo José Moreno Lozano, Leonardo Ortiz Cardona, Rodrigo
 Restrepo López, Luis María Tamayo Gómez.

JUNTA DE VIGILANCIA

María Eugenia Pérez Zea *Presidenta*
 Consuelo Becerra Castaño *Vicepresidenta*
 Octavio Alberto Uribe Villaquirán *Secretario*

GERENTE GENERAL CORPORATIVO

Alfredo Arana Velasco

COMITÉ EDITORIAL

José Vicente Torres Osorio
 Miembro Consejo de Administración
 María Rita Valencia Molina
 Directora Unidad de Gestión de Asociados

DIRECCIÓN EDITORIAL

María Myra Hurtado Silva
 Directora Corporativa
 de Comunicaciones y Relaciones Públicas

COMERCIALIZACIÓN



una división de People Marketing

Calle 106 No. 45A-76
 Tel.: 7 59 20 87 / 25

Bogotá / Barranquilla

Eje Cafetero/Bucaramanga
 Andrés Bermúdez (310) 814 17 24
abermudez@peoplemarketing.com

Bogotá / Cali

Victoria González (313) 252 1046
vgonzalez@peoplemarketing.com

Medellín

María Eugenia Botero (316) 431 5048

IMPRESIÓN

Panamericana Formas e Impresos S.A.



Sede Nacional "Uriel Estrada Calderón"
 Avenida Pasoancho 57-50 Cali (Colombia)
 Línea Nacional Gratuita 01 8000 110 123
 En Cali 318 13 00

www.coomева.com.co

revista@coomeva.com.co



Desde el Consejo.	2
Grupo Empresarial Coomeva. Oportunidades de Mejoramiento	
Carta de Gerencia.	8
Cooperado-Cooperativa. La otra cara de la moneda	
Junta de Vigilancia.	12
Gestión de la empresa cooperativa por los asociados	
Institucional.	16
Turismo Coomeva galardonada con el Trofeo Internacional a la Calidad	
Medio ambiente.	16
A cuidar el planeta	
Fundación Coomeva.	
INDUGUADUA S.A.	18
SOMECA. Una empresa contemporánea con la sede de Coomeva en Barranquilla	20
Institucional.	21
Coomeva gana premio al emprendimiento	
Coomeva Financiera.	
Nuevos puntos de atención	24
Defensor del cliente	26
Institucional.	27
Nuestros clavadistas y nadadores en Beijing 2008	
Coomeva Financiera.	28
Reportes ante centrales de riesgo	
Promoción y prevención.	31
Seis razones para decirle sí al ejercicio	
Gente Pila.	32
Convocatoria para subsidios educativos 2008	
Coomeva EPS.	34
Pago de aportes y exclusiones del POS	
Salud oral.	35
Tratamientos odontológicos preventivos para los niños	
Educación.	36
Gente Coomeva.	38
Colaboraciones de Asociados.	44
El mercado laboral: nuevas tendencias en el siglo XXI	
Pasatiempo.	48
Hipograma	
Formación profesional.	50
Universidad Piloto de Colombia	
Internet.	51
¿Ya visitó su portal www.coomева.com.co ?	
Congreso.	51
Primer Congreso Colombiano de Zoonosis	
Publicaciones.	52
Libros y discos de nuestros asociados	
Ventana artística.	55
De Turismo.	56
Así vivimos nuestra Cooperativa.	58



Por Armando
González Materón
(Md. MPH)
Presidente Consejo
de Administración
Coomeva

Grupo Empresarial Coomeva Oportunidades de Mejoramiento*

El análisis estratégico de Coomeva muestra una organización con grandes oportunidades y dadas también sus enormes fortalezas, debilidades y amenazas fácilmente vencibles o evitables.

Estas fortalezas, aunque múltiples, se pueden resumir en pocas palabras: solidez financiera en virtud de la credibilidad y del sentido de pertenencia de sus asociados.

Las oportunidades por su parte son casi infinitas porque hay una posibilidad inmensa de crecer debido al potencial de

profesionales, de técnicos y de familiares, disminuyendo paralelamente la deserción y mejorando el promedio de antigüedad y permanencia de los asociados.

Las debilidades entre tanto pueden ser superadas aprovechando las oportunidades y minimizando las amenazas cumpliendo con su gran objetivo: "Coomeva facilita la vida". Este objetivo para convertirlo en términos operacionales debe traducirse en asociados plenamente satisfechos por la fortaleza y beneficios de sus fondos sociales, por la amortización de sus aportes y por su contribución al desarrollo de nuestro país.

Las empresas de Coomeva tienen que prestar excelentes servicios a todos sus usuarios, incluyendo por supuesto a los asociados, porque el principal beneficio

de éstos es a través del fortalecimiento económico de los fondos para ofrecer el mejor plan de beneficios del mercado. Si focalizamos la razón de ser de nuestra cooperativa en los fondos sociales, todos los esfuerzos de la gerencia deben estar dirigidos a desarrollar las empresas, con un enfoque centrado en las personas que produzca como resultado la rentabilidad necesaria para cumplir con el gran objetivo de Coomeva.

Planteadas así las cosas, se pueden centrar en cinco las oportunidades de mejoramiento del Grupo Empresarial Coomeva:

1. Mejorar la relación costo beneficio, logrando que el beneficio que recibimos los asociados sea superior al costo de nuestros aportes sociales, lo cual disminuye cerca a cero el índice de deserción y mejora los de permanencia y antigüedad. Sumado a lo anterior está el crecimiento de asociados atraídos por los buenos resultados que produce la aplicación de los valores y principios del Cooperativismo.

En enero de 2006 se le presentó al Consejo de Administración y a la administración un análisis causa efecto de la alta deserción de asociados, realizado con la colaboración de Investigación y Desarrollo. En dicho análisis se encontraron 22 causas para explicar el hecho, de las cuales sólo seis se atribuyen al entorno, las otras 16 fueron internas. En muchas de ellas se ha venido trabajando pero aún no se ha logrado una mejoría notable.

Una de las estrategias más importantes es la nueva Tarjeta Coomeva que hace más tangibles los beneficios de pertenecer a nuestra cooperativa, pero aún se está en





Campañas 360°

Un modelo de Holding que sincroniza la estrategia de su marca.

Cra. 46 No. 94-03, Bogotá
PBX: 236 00 42
www.peoplemarketing.com

people
MARKETING

el proceso de divulgación y de entendimiento por parte de los asociados.

Se ha insistido en que es necesario revisar el manejo de los promotores de venta de servicios, mejorar la comunicación y profesionalizarlos. Es preciso tener una mayor relación con ellos a través de reuniones periódicas, porque son el puente más importante entre la administración de Coomeva y los asociados.

Es también muy importante que se aplique el localismo para que ellos expresen sus opiniones desde donde quiera que se encuentren y que haya mecanismos de consolidación de esta información para ser utilizada en la toma de decisiones.

Utilizar técnicas modernas de mercadeo, como el neuromarketing, que logren enlaces emocionales de nuestros asociados con la cooperativa, convirtiéndolos en nuestros principales promotores.

Cumplir con la propuesta de valor a los asociados; que en esencia los beneficios recibidos sean mayores que el valor de sus aportes sociales, y que los planes de beneficios de solidaridad y seguros superen a los que se ofrecen en el mercado.

No basta con anunciar que se tiene una propuesta de valor, es necesario demostrar en el día a día que se cumple con ella. Esto se logra cuando cada asociado pueda constatar que está recibiendo los beneficios prometidos.

Se ha tenido problemas con la compensación de los colaboradores, por lo que se ha contratado una asesoría para implementar el sistema de compensación variable como una de las principales estrategias para lograr un clima organizacional favorable que los motive y comprometa más con la organización.

Me haría muy extenso mencionando algunas otras acciones que se han venido desarrollando para corregir las causas por las cuales desertan los asociados, las que, de resolverse, darán como resultado la disminución de este significativo índice y por ende la mejora en los de antigüedad



y permanencia, al mejorar la relación costo beneficio.

2. La segunda oportunidad de mejoramiento es el control adecuado de los costos asistenciales y de los gastos administrativos de las empresas de salud para que no comprometan la estabilidad de las mismas. En estas empresas se tienen muy bien definidas las metas que se deben alcanzar y se está trabajando para lograrlo.

El Doctor Ramón Abel Castaño, PhD en economía de la salud, hizo una serie de recomendaciones encaminadas a lograr un equilibrio financiero en la EPS que nos alejara de la posibilidad de vender la empresa o de conseguir un socio estratégico.

Hace unos tres años Michael Porter y Elizabeth Olmsted publicaron un artículo que titularon "Redefiniendo la competencia en el sector salud" y se refirieron primero a la competencia de suma cero porque no se aumenta el valor para los clientes. La teoría es que el valor aumenta a medida que la calidad mejora porque bajan los costos y se produce la competencia de suma positiva. Identificaron ocho características que agregan valor para los clientes y que de aplicarse se produce algo extraordinario y es que a medida que la calidad aumenta se disminuyen los costos. Esto está demostrado en el mundo entero y al concepto se le ha denominado Centros de Excelencia.

La utilización correcta de los conceptos de Ramón Abel Castaño y los lineamientos de Michael Porter y de Elizabeth Olmsted dan las bases para mantener los costos asistenciales y los gastos administrativos en límites que no pongan en peligro la buena salud de dichas empresas, pudiendo renunciarse así a la posibilidad de tener que venderlas por no

tener las competencias requeridas para su administración.

3. Otra de las oportunidades de mejoramiento es adoptar los principios de las organizaciones que aprenden, planteados en el libro "La Quinta Disciplina".

No es posible hacer una síntesis de las enormes bondades que tiene para cualquier organización utilizar los principios de este excelente libro.

El libro, que contiene el arte y la práctica de la organización que aprende, fue nominado en 1999 por Harvard Business Review como el mejor texto de administración de los últimos 75 años para la creación e implementación de organizaciones inteligentes de alto desempeño.

Las organizaciones que cobrarán relevancia en el futuro serán las que descubran cómo aprovechar el entusiasmo y la capacidad de aprendizaje de la gente en todos los niveles de la organización.

El pensamiento sistémico es una disciplina para ver totalidades; es un marco para ver interrelaciones en vez de cosas. El arte del pensamiento sistémico consiste en ver a través de la complejidad estructuras subyacentes que generan el cambio. El problema fundamental no es la información escasa sino la información excesiva.

Necesitamos distinguir lo importante de lo irrelevante, las variables decisivas de las secundarias. Diseñar empresas donde en la mayor medida posible, los directivos locales afronten los problemas y los dilemas del crecimiento de la empresa.

En una organización inteligente, hay que fusionar el pensamiento y la acción en cada individuo. El nuevo papel de la administración central se relaciona con la orientación de la organización, "las ideas

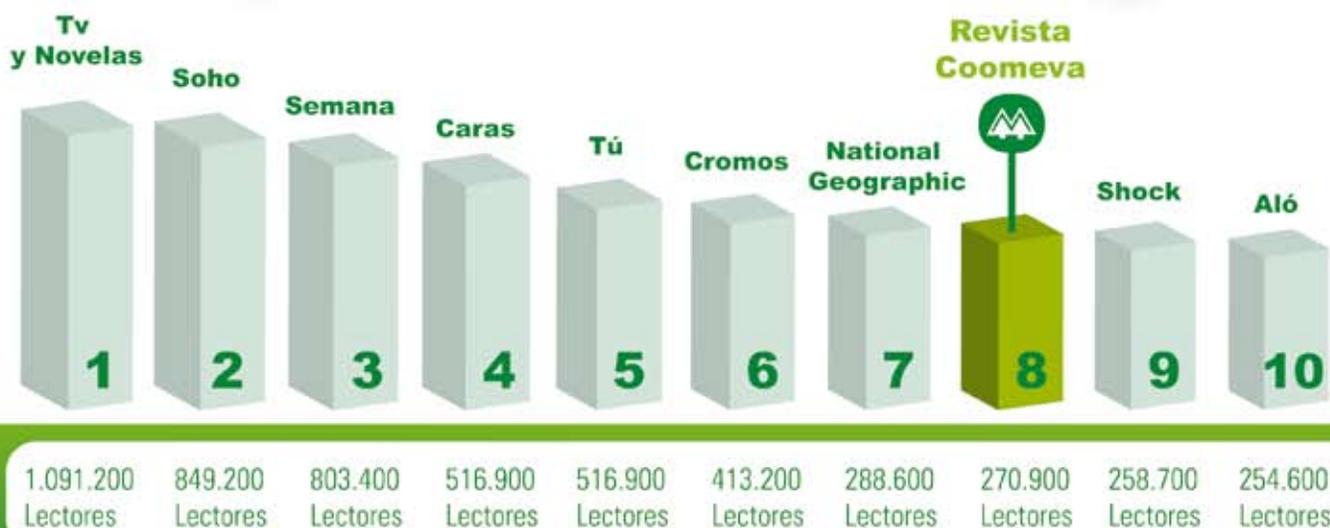
REVISTA **Coo**meva

ENTRE LAS 10 MÁS LEÍDAS DE COLOMBIA

Según el Estudio General de Medios, EGM, difundido en los distintos medios de comunicación nacional, la **Revista Coomeva** ocupa la octava posición en el ranking de las 150 revistas más leídas del país, con un registro de 270.900 lectores.

El EGM es un estudio aplicado a una muestra de la población colombiana para conocer su comportamiento en relación con el consumo de medios. Más de 14 mil encuestas fueron realizadas en seis ciudades principales y 11 ciudades intermedias.

Agradecemos a la familia **Coo**meva, asidua lectora de nuestra publicación.



rectoras”, los valores centrales, la misión y la visión. Bajo estas premisas se debe “empoderar” el resto de la organización.

4. Otra oportunidad de mejoramiento es entender que los procesos sólo es posible gerenciarlos desde el lugar donde están ocurriendo las cosas, llegando hasta el puesto de trabajo. La empresa será verdaderamente productiva en la medida en que cada persona sea consciente de la importancia del aporte que con su trabajo hace al logro de los objetivos de cada empresa. Este planteamiento mejora la eficiencia, la eficacia y la efectividad de los procesos y produce como resultado la excelencia operacional, que logra la satisfacción de los usuarios y la rentabilidad requerida para fortalecer los fondos sociales de los asociados.

Contribuye esta oportunidad de mejoramiento a lograr trabajar en una cultura de servicio, invirtiendo la pirámide (sistema cerrado) hacia un sistema abierto (pirámide invertida), donde los directivos sirven a sus colaboradores para que éstos logren superar las expectativas de sus clientes y no al revés.

5. A la última oportunidad de mejoramiento que me quiero referir es a la interpretación, aplicación y cumplimiento de los cuatro círculos de políticas del Grupo Empresarial Coomeva.

Están publicados en la página web de Coomeva y son parte del Código de Buen Gobierno

Corporativo que ha sido sometido a estudio y aprobación de la Asamblea.

Estoy seguro de que la interpretación y aplicación correcta de los círculos de políticas cumplen con los requisitos de gobernabilidad de nuestro Grupo y garantizan su éxito y por lo tanto su permanencia en el tiempo.

Todo esto se logra con la focalización por parte de la Gerencia General Corporativa en el aprovechamiento de estas oportunidades, contando con líderes en la organización, que le ayuden en el despliegue del gran objetivo y se responsabilicen por los resultados de cada una de las empresas.

Es muy común en el mundo empresarial que, por falta de confianza, los gerentes hagan el trabajo que les corresponde a quienes se les ha delegado. Esto causa que el gerente no se pueda centrar en su responsabilidad principal y por lo tanto no se obtengan los resultados esperados.

En el libro “Empresas que sobresalen”, Jim Collins dice que cuando iniciaron el proyecto de investigación para encontrar las empresas que pasaron de buenas a sobresalientes, identificaron un grupo de compañías que dieron el salto a grandes resultados y los sostuvieron por lo menos 15 años, generando rendimientos siete veces superiores a los del mercado bursátil.

Los autores de la investigación esperaban encontrar que el primer paso para llevar una compañía de buena a sobresaliente sería fijar una nueva dirección y estrategia y luego buscar individuos resueltos que estuvieran de acuerdo con ella. Encontraron todo lo contrario. Lo que hicieron primero fue llevar a bordo del autobús a personas competentes, sacando a las incompetentes, y sólo entonces pensaron a dónde ir. Las compañías sobresalientes probablemente parecerán lugares duros para trabajar y lo son; quien no tenga las cualidades necesarias no durará mucho. Pero no son culturas despiadadas, son culturas rigurosas y la diferencia es fundamental.

Quiero terminar con una frase del manifiesto del Consejo de Administración**, hecho en Popayán el 15 de febrero de 2008 en relación con el artículo sobre Coomeva publicado en la Revista Cambio de fecha 31 de enero, la cual dice: “Ante las denuncias Coomeva ha venido actuando con el respeto y la prudencia que exige el debido proceso y por eso continúa a la espera de los resultados oficiales al respecto”.

Los buenos resultados obtenidos en el año 2008, aunque en general todavía no colman totalmente las expectativas de los asociados, son un positivo comienzo y presagian un optimista futuro, por lo que esperamos que todas las medidas que se han adoptado propicien los resultados esperados por el colectivo. 🌱

*INTERVENCIÓN EN LA XLIV ASAMBLEA GENERAL DE DELEGADOS

**Publicado en www.coomewa.com.co, en la ruta: Cooperativa Multiactiva > Consulta de Documentos > Informes de la Gerencia Corporativa.

Las 2 mejores opciones de vivienda en el sur de Cali

“Visite apartamento y casa modelo”



Desde \$ 116'000.000

- ☞ Dos ambientes independientes
- ☞ Apartamentos Dúplex y Sencillos
- ☞ Áreas de 87.84 hasta 96.11 m2
- ☞ 3 alcobas, 3 baños y estudio
- ☞ Parqueaderos cubiertos en sótano
- ☞ Excelente zona social
- ☞ Portería con lobby y salón de eventos



Casas
GUADALQUIVIR
en condominio



Desde \$ 174'000.000

- * Alcoba principal con estar y terraza
- * Espacio adicional para uso múltiple
- * Areas desde 137 hasta 158 m2
- * Opción de 4ª alcoba y estudio
- * Cocina tipo americano
- * Piscinas, juegos infantiles, turco y club house
- * Únicas con garaje doble dentro de la casa
- * Vehículos transitan sólo en sótano
- * Tranquilidad para usted y su familia



SKEMA
PROMOTORA S.A.

Sala de ventas: Cra. 98b entre calles 33 y 34
Tel: 520 1028 - 27 / Cel: 316 463 6389
Valle del Lili - Cali / www.skemasa.com

Fiduciaria
Corficolombiana

SAINC
Ingenieros Constructores S.A.



Por Alfredo Arana Velasco
Gerente General Corporativo
Grupo Empresarial Coomeva

Cooperado-Cooperativa

La otra cara de la moneda

Hoy quiero hacer algunas reflexiones sobre lo que significa la práctica del cooperativismo desde el punto de vista del asociado. Los asociados de cualquier cooperativa históricamente tienen una serie de derechos que no sólo son inalienables sino que definen la naturaleza misma de una entidad solidaria:

- La gestión democrática de la organización.
- La participación en las decisiones.
- Recibir servicios oportunos y de calidad en los términos en que hayan sido definidos a través de las empresas creadas para tal fin.
- Que sus aportes no pierdan valor con el paso del tiempo.
- Y muy especialmente, el derecho a ser tratado exactamente igual a cualquier otro asociado en absolutamente todos los sentidos.

La organización que aspire a llamarse cooperativa tiene que cumplir con estos requisitos mínimos o de lo contrario es otra cosa.

A este tenor, las cooperativas forman empresas para prestar sus servicios y definen adicionalmente los derechos que tendrán los asociados como usuarios (clientes), gestores (administradores) e inversionistas (aportantes). En consecuencia es en los servicios donde cada cooperativa se vuelve única. No todas prestan los mismos, ni en la misma mezcla, ni les dan el mismo alcance.

No hay que olvidar que las cooperativas son los asociados y que éstos hacen aportes, tienen necesidades o expectativas más o menos comunes, las cuales pueden

satisfacer utilizando ese gran conjunto de voluntades como palanca. En nuestro caso, la cooperativa no es la organización financiera que otorga los créditos, ni es la medicina prepagada o la EPS que atienden la salud, ni la agencia de turismo que vende paquetes turísticos.

Cada una de ellas son entidades creadas con criterios empresariales, bajo las figuras jurídicas que se consideren más convenientes según la coyuntura, con el fin de prestar servicios y preservar e incrementar los capitales invertidos para fortalecer al colectivo, permitir crear otras nuevas empresas o desarrollar otros servicios, y valorizar los aportes y los fondos sociales para que así los asociados tengan nuevas herramientas a su disposición y puedan seguir prosperando y creando el estilo de vida que quieren tener.

El concepto que hay detrás de este planteamiento es que los asociados nos vemos como un "gran colectivo" de consumidores que se organizan en la forma cooperativa para desarrollar servicios de manera directa (empresas) o a través de convenios o alianzas, aprovechando la fuerza de la colectividad.

Nuestra oferta de valor

Para usar la jerga reciente de los negocios, esto es la oferta de valor. Aunque el término es relativamente nuevo, la idea es tan vieja como los negocios mismos: ¿Por qué alguien prefiere comprarnos a nosotros y no a los competidores o sencillamente por qué prefieren no comprar nada?

Como lo he repetido varias veces en este espacio, Coomeva definió su oferta de valor como "facilitar la vida". Eso lo hemos

traducido principalmente en accesibilidad y oportunidad en los servicios, integralidad de nuestro portafolio y rentabilidad de los aportes.

Organizamos los sectores de servicios, definimos las relaciones con la empresa matriz y con los asociados, y sobre todo, hemos tenido buen cuidado de garantizar los derechos que tienen los asociados independientemente de cuál empresa del Grupo Empresarial Coomeva vayan a usar.

Pero los derechos traen aparejados unos deberes. La cooperativa no puede sobrevivir si los asociados no desarrollan integralmente sus roles de inversionistas, gestores y usuarios. Muchas veces la relación se limita únicamente a consumir los servicios, sin hacer de ella una compañera de viaje para toda la vida. El asociado debería recordar que no hay preponderancia entre esos roles, por lo tanto, cuando el desbalance aparece a favor de cualquiera de ellos, es necesario hacer ajustes.

En Coomeva usted es un inversionista

Si revisamos la relación de inversionista, vemos que surge el concepto de la mutualidad, el sentido de hacer aportes individuales que fortalecen la colectividad y permiten formar capitales y desarrollar proyectos que individualmente serían impensables. De otro lado el rol invita a comprar los productos de la empresa y no de la competencia.

El razonamiento, en líneas muy gruesas, y sólo para ilustración, es más o menos así: "si compro en la empresa donde tengo inversión, voy a recuperar una parte de esta compra al recibir excedentes y al fortalecer

Tú y tu familia deciden que tan alto quieren vivir.

Proyecto en Lanzamiento Desde \$ 54.000.000



Informes y Ventas:
Urbanización Brisas de los Alamos
Calle 75D entre Av. 2 y 2C
Sector Norte
Tel.: 485 8000

• Área Apto. 58,18m²



Nuevo Proyecto Desde \$ 80.197.000



Informes y Ventas:
Calle 48 entre Carreras 85C y 85A
Sector Caney
Tel.: 521 3191

• Área desde 65,37m²



Nuevo Proyecto Desde \$ 150.604.000



Informes y Ventas:
Av. 4B Norte con Calle 64N
(Detrás de Menga Pa'Ca)
Tel.: 681 0200

• Área Aptos. 99,2m²



Próximo a iniciar obra Desde \$ 92.347.000



Informes y Ventas:
Cruce de la Calle 48 con Carrera 92
Sector Valle del Lili
Tel.: 521 3022

• Área Apto. 72,57m²
• Área Apto. 74,42m²



En Construcción Desde \$ 76.100.000



Informes y Ventas:
Calle 48 entre Carreras 81 y 82
Sector Caney
Tel.: 521 3474

• Área Apto. 65,37m²



Proyecto en Entregas Desde \$ 65.000.000



Informes y Ventas:
Avenida Circunvalar contiguo al Hospital Piloto (Jamundí)
Tel.: 590 3014

• Área Casas 63,04m²



En Construcción Última etapa Desde \$ 257.050.000



Informes y Ventas:
Contiguo acceso parcelación
La Morada (Jamundí)
Tel.: 591 3049

• Área Casa Tipo A 188m²
• Área Casa Tipo B 212m²
• Área Casa Tipo C 203m² 1 planta
• Área Casa Tipo D 233m² con Altillio
• Casas en lotes individuales desde 500m²
• Club integrado al condominio



Desde \$ 6.900.000 x M²



Informes y Ventas:
Celulares: 300 650
5555 / 315 561 4971
Tel.: 485 8000 Cali
Línea Gratuita:
01 8000 51 52 48

• Todo en un solo nivel • El mejor precio por m²
• Primer Centro Comercial Outlet del Sur

**Últimos Locales
Próxima Inauguración**



TODOS NUESTROS PROYECTOS CUMPLEN CON LAS NORMAS ACTUALES DE SEGURIDAD ELECTRICA, PLANTA DE EMERGENCIA, DOBLE TANQUE DE ALMACENAMIENTO DE AGUA, RED CONTRA INCENDIO Y POSEEN CITOFONIA.

NUESTROS PARQUEADEROS SON UNIDADES PRIVADAS INCLUSO EN LOS PROYECTOS DE VIVIENDA INTERES SOCIAL.

PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

Las imágenes son sólo de referencia y están sujetas a modificaciones durante la construcción del proyecto

INFORMES Y VENTAS: Calle 5 Norte No. 1N – 71 Centenario

PBX: (572) 485 8000 FAX: (572) 485 8001 Cali- Colombia

Ahora nuestros clientes en el exterior pueden comprar a través de la página Web

www.constructoraalpes.com



ALPES S.A.
CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA

mi empresa cooperativa, mientras que si le compro a la competencia no sucederá lo mismo". Esta relación nos compromete a cumplir con nuestros aportes y a pagar oportunamente los servicios adquiridos, bajo la premisa de que hoy recibo unos servicios con los recursos que hemos colocado todos y que más tarde debo regresarlos al colectivo para que otros cooperados tengan la misma oportunidad de acceder a ellos.

Curiosamente la mayoría de los asociados, en la relación con su cooperativa, dejan de lado esa forma de pensar y se vuelven sólo consumidores; como quien va a un supermercado y toma lo más barato. No estoy diciendo que le compremos a Coomeva a toda costa, pero la solución para obviar un precio alto o un servicio deficiente en la empresa cooperativa no está en comprarle a la competencia o en retirarse de ella sino en hacer funcionar los mecanismos de la autogestión para que se den los ajustes necesarios. En Coomeva somos conscientes de la necesidad de ganar eficiencia, no por ser una cooperativa estamos exonerados de las leyes económicas o de mercado.

Para gozar pues de los derechos, el asociado tiene el deber de recordar y ejercer su papel de inversionista. Los servicios pueden abarataarse de manera importante si suficientes asociados los toman y recuerdan que una parte de sus cuotas se les devolverá en la revalorización de los aportes y en el desarrollo de nuevos servicios. El portafolio de medicina prepagada puede ser mucho más efectivo y competitivo si más asociados lo toman y todos hacen uso responsable de los servicios ofrecidos, lo mismo pasa en seguros. En Coomeva los resultados dependen de que los asociados utilicen sus servicios, participen en su administración eligiendo los mejores representantes a la Asamblea, se quejen o exijan cuando algo no les guste y nos den la oportunidad de mejorar; la peor opción es decidirse por el retiro de la cooperativa o tomar los servicios en otro lugar.

El valor de los aportes sociales al mes de junio es de \$306.047'633.450, lo que representa un promedio de \$1'563.214 por asociado. La cuota mensual promedio de aportes por asociado es de \$26.062.

$$\frac{\text{RETORNO AL ASOCIADO}}{\text{(Servicios o productos + Excedentes)}} > 1$$

Aportes Sociales + Contribución
a Fondos + Costos de "Estar"

Usted es un gestor

En su rol de gestor, el asociado debe participar activamente eligiendo a conciencia a sus representantes, participando de la dirección de la organización con una representación auténtica de los intereses del colectivo, vigilando el desempeño y manejo de la organización, exigiendo una respuesta adecuada a sus necesidades, haciendo crecer la cooperativa con la vinculación de nuevos asociados familiares o amigos, y permaneciendo e invitando a permanecer a otros cooperados.

Y usted es un usuario

Pero al preferimos, usted en realidad está invirtiendo, no meramente comprando un servicio, como sucede en la mayoría de las relaciones comerciales. Nuestros indicadores han venido mejorando y estamos comprometidos en seguirlo haciendo porque sabemos que todavía quedan muchas cosas por mejorar. En este rol de usuario de los servicios es vital entender que nos estamos comprando a nosotros mismos y que eso genera enormes beneficios para nuestra organización.

Uso por empresa

Todavía nos falta mucho por hacer. **(Ver recuadro de servicios).**

La enfermedad de la deserción

Finalmente quiero destacar un tema que causa mucho impacto negativo en las coo-

perativas y al que la nuestra no es ajena. La enfermedad de la deserción.

Teniendo claro que existen muchas variables atribuibles a la empresa cooperativa, tales como un desbalance negativo entre lo que se cree que cuesta estar en ella versus lo que ésta retribuye; la calidad y calidez de los servicios y la accesibilidad a los mismos; el precio y la eficiencia en la prestación; la transparencia en el manejo y el respeto por los recursos invertidos, no se encuentra lógica en que cuando no se requiere de algún servicio, algo no funciona, o peor aun, en que cuando se incumpla con las obligaciones de carácter estatutario o de servicio, contando en la cooperativa con mecanismos de respuesta en casos de dificultades económicas, la primera decisión sea el retiro.

Los indicadores en materia de asociados arrojan una cifra de 195.781 a junio 30, con un ingreso de 17.685 asociados y un índice de deserción acumulada del 6.51% frente a una meta esperada del 5.41% en el primer semestre del año, circunstancia que se convierte en principal foco de atención.

Una relación para toda la vida

Por lo anterior y por todo lo expuesto a lo largo de este artículo, lo(a) invito a pensar la relación con su cooperativa para toda la vida y no simplemente como una relación utilitarista de "¿qué me da y me quedo?". Por nuestra parte, como ya se dijo, existe el compromiso de elevar los niveles de servicio y eficiencia, pero se requiere que los asociados individual y colectivamente propugnen por mantener la adhesión o, como se dice ahora, la fidelidad a su empresa cooperativa. 🌱

Servicios	Usuarios	% de Cobertura
Coomeva Financiera	135.067	69,7
<i>Créditos</i>	94.066	48,5
Seguros	79.389	41,0
Coomeva MP	45.477	23,5
Coomeva EPS	67.364	34,8
TOTAL	421.363	43,5

Los datos aquí publicados pueden variar sin previo aviso. Los apartamentos y casas modelo exhibidos por Cusezar pueden sufrir variaciones con respecto a los entregados.



Desde \$481'800.000

Visite
apto
modelo.



Aptos. exclusivos de 204 m²

Calle 11 Carrera 102 Ciudad Jardín
frente al Club Campestre
Tels.: 682 6257 - 667 8884



Desde \$154'500.000
Casas en conjunto cerrado

Visite
casa
modelo.



Áreas de 99 m² y 104 m²

Calle 28 No. 96-161 al lado de Makro
Urbanización Lili
Tels.: 333 61 61 - 667 88 84



Desde \$111'793.000

Visite
apto
modelo.



Aptos. de 74 m² y 83 m²

Carrera 96 con Av. Simón Bolívar
Urbanización Lili al lado de Makro
Tels.: 332 8135 - 667 8884



Desde \$58'000.000

Visite
apto
modelo.

Únicos con parqueadero privado



Aptos. desde 39 m² y 49 m²

Carrera 83 C Calle 42 Barrio El Caney
Tels.: 332 8770 - 667 8884

Lotes
Desde \$15'210.000
Con financiación

Lotes
urbanizados.



Lotes desde 78 m²

Carrera 45 Calle 49
Barrio Llanogrande -Palмира
Tels.: 275 2295 (Palмира) 667 8884 (Cali)



Parques de Llanogrande
PALMIRA



Gestión de la empresa cooperativa por los asociados

Por: Octavio Alberto Uribe Villaquirán, Secretario Junta Nacional de Vigilancia.

Antes de entrar en la materia objeto de este artículo, por sugerencia de un asociado debemos aclarar que cuando en ediciones anteriores hacemos la distinción entre Cooperativa y Empresa Cooperativa, se trata de una abstracción que nos permite objetivamente distinguir cuáles son las funciones de los Asociados y cuáles las de los funcionarios de la empresa, hasta dónde llega la incidencia de los Asociados en la empresa y hasta dónde funciona ésta independientemente como tal.

Sabemos que entre la Cooperativa y la Empresa Cooperativa hay imbricaciones que son difíciles de separar y para ello utilizamos esta dicotomía entre Cooperativa y Empresa Cooperativa, entendiendo que el acuerdo cooperativo que busca resolver problemas comunes de quienes se asocian está contenido en el Estatuto que estructura la Empresa Cooperativa y en el

cual se indica hasta dónde llega la gestión de los Asociados. Se trata entonces de una abstracción que permite diferenciar la actividad de los asociados con la de la Empresa para que ambas funcionen armónica y conjuntamente.

Luego de la aclaración entramos en el análisis de la gestión por los Asociados, es decir, cómo ellos participan en la Empresa Cooperativa.

Los Asociados reunidos en Asamblea son la máxima autoridad corporativa y ejercen tanto el control social como administrativo y financiero, verificando una vez por año los resultados de la empresa y el cumplimiento del objeto social que busca satisfacer las necesidades comunes.

Así mismo la Asamblea dentro de su actividad de gestión determina los grandes

objetivos y propósitos sociales efectuando las recomendaciones a la administración para solicitar los servicios existentes, corregir los que estén fallando o crear los nuevos. En Coomeva existe una Asamblea Nacional de Delegados elegidos a través de voto individual y secreto por los asociados, que reemplaza a la Asamblea General de Delegados pues no resultaría práctico ni razonable reunir 195.700 asociados que somos en la actualidad.

La Asamblea delega sus dos funciones básicas mientras está en receso. En lo que corresponde al Control Administrativo y Financiero, lo delega al Consejo de Administración, el cual basándose en el Estatuto desarrolla tal control y a su vez se responsabiliza del cumplimiento de los objetivos contenidos en el Estatuto y de las grandes políticas fijadas por la Asamblea, así como la consolidación, ajuste o creación de los



Bríndale a los tuyos el mejor futuro en el mejor lugar con los mejores precios.

Oficina y ventas:
Calle 5 Norte No. 1N-95 Barrio Centenario
Teléfonos: 660 78 35 / 667 30 44
e-mail: ventasklahr@telesat.com.co
www.klahr.com.co



DESDE \$ 81.000.000

DESDE \$ 166.200.000

DESDE \$ 428.000.000



INICIAMOS OBRA ENTREGAS JUNIO DE 2008

Apartamentos desde 72m²
Precios desde \$ 81.000.000 incluye parqueadero, 3 alcobas o 2 alcobas y estudio, la alcoba principal con baño, sala comedor, cocina, amplia zona para oficios y balcón.
Unidad residencial con zona social, juegos para niños, piscina para adultos y niños, zona de tertuladero y zonas verdes.



BARRIO EL REFUGIO SUR DE CALI

Apto. Modelo: Calle 1 con Cra 67 Esquina
Informes: (572) 667 3044 / 660 7835
323 8198

BBVA Fiduciaria BBVA Financia esta obra

ÉXITO EN VENTAS

Apartamentos desde 99 y 112m² desde \$ 166.200.000 incluido parqueadero y depósito, 3 alcobas y estudio- 2 alcobas y estudio. Alcoba principal con vestier y baño. Sala comedor, cocina, zona de oficios y magnifico balcón, zona social con piscina adultos y niños.
Zona húmeda, salón social para reuniones. Amplias plazoletas para el esparcimiento. Excelente ubicación junto a la Universidad Santiago de Cali.



KUSKO
todo lo que sueñas

BARRIO PUENTE PALMA SUR DE CALI

Apto. Modelo: Calle 5 Cra 63A Esquina
Informes: (572) 667 30 44 / 660 78 35 / 324 42 11

BBVA Fiduciaria

ÚLTIMOS APARTAMENTOS ENTREGAS DICIEMBRE DE 2008

Ubicado en un sitio privilegiado del Barrio Normandia, cerca de centros comerciales y culturales de la ciudad. Exclusivos apartamentos con áreas de 179, 185 y 223 m²
Alcoba principal con vestier y baño, 2 amplias habitaciones con baño de alcobas, baño social, estudio, sala comedor, cocina. Alcoba de servicio con baño, zona de servicios, amplios balcones.
Zonas comunes: Salón social, baño turco, terraza mirador, piscina

KARKASÍ

BARRIO NORMANDIA OESTE DE CALI

Avenida 4 A Oeste No. 3-81 Barrio Normandia
Informes: (572) 667 30 44 / 660 78 35

BBVA Financia esta obra

PRÓXIMAMENTE CONJUNTO RESIDENCIAL KANELA EN EL BARRIO RICON DE LA FLORA, NORTE DE CALI



El funcionamiento de la Asamblea, el Consejo de Administración y la Junta Nacional de Vigilancia determinan el funcionamiento de la empresa.

nuevos servicios que habrán de solucionar las necesidades del Asociado.

De igual manera la Asamblea delega en la Junta Nacional de Vigilancia el Control Social, que consiste en verificar si el Consejo de Administración y la empresa cumplen el objeto social y si verdaderamente se están solucionando los problemas comunes entre los asociados, que fueron la base para la creación de la empresa. Recomendará los ajustes a los servicios que se prestan y verificará la calidad, oportunidad y beneficio de los mismos. Es propio también de la Junta Nacional de Vigilancia verificar la actividad de los Asociados como parte del control social, determinando si éstos ejercen plenamente sus derechos y cumplen con sus obligaciones, pudiendo tomar en el caso de Coomeva las medidas pertinentes que le autoriza el Estatuto. En el sentido antes expuesto, la Junta Nacional de Vigilancia hará las recomendaciones que considere

pertinentes al Consejo de Administración y éste podrá acogerlas o no, de esta manera ambos organismos darán cuenta a la Asamblea en sus respectivos informes.

El funcionamiento de la Asamblea, el Consejo de Administración y la Junta Nacional de Vigilancia determinan el funcionamiento de la empresa. Estos organismos se conducen y conforman de manera democrática, de forma tal que determinan las políticas y la solución a las necesidades que permitan el desarrollo del Asociado y su familia.

Recordemos que en este artículo hemos analizado la Función de Gestión de los Asociados como componentes en nuestra dicotomía de Cooperativa y Empresa Cooperativa, posteriormente trataremos de analizar la otra parte, es decir, la Empresa y las implicaciones que en ésta tiene la Cooperativa. 🌱

Inversiones que construyen Vida!



Villa
Allegra
CONJUNTO RESIDENCIAL
Apartamentos Felices!

NUEVO PROYECTO

Desde **\$147.620.000***

91 M² / 97 M² / 104 M²

Una de las zonas residenciales más bellas, exclusivas y de mayor valorización del sur.

Tel. 315 7520 • Cel. 315 4688389



APARTAMENTOS



EntreParques
Condominio Club
...Su vida entre verdes!

Desde **\$104.098.000***

82 M² / 88 M² / 99 M²

Tel. 521 6241
Cel. 316 7422309



Alianza Promotora

VISITE CASA MODELO



Farallones de
Pance
Villa Campestre

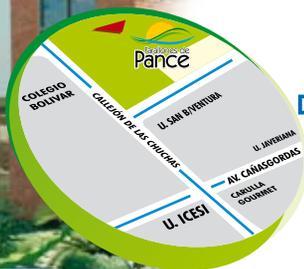
CASAS

Desde **\$288.067.000***

166 M² / 171 M²

En PANCE, junto al campus de la Universidad San Buenaventura, de cara a los Farallones.

Tel. 555 8065 • Cel. 317 4311636



Alianza Promotora

Aquí termina su búsqueda!



Buenavista
Constructora y Promotora S.A.

Oficina: Calle 5B No. 40-13 / Cali - Colombia

PBX: 551 7282 - 681 4826 / Cel: 315 468 8389

www.buenavistaconstructora.com

* Los precios pueden variar si no ha hecho la separación.



A cuidar el planeta

En manos de todos nosotros está cuidar el planeta, y una buena forma de empezar a hacerlo es tomando conciencia de la necesidad de reciclar los residuos que generamos a diario. Aquí están algunas recomendaciones:

- * Reciclando las basuras ahorramos la energía y los materiales que se requerirían para volver a hacer esos productos, de esta forma contribuimos a reducir el calentamiento global.
- * No vierta en el agua productos nocivos para el medio ambiente o de difícil eliminación natural o artificial, como aceite de cocina, productos de limpieza, sustancias químicas de laboratorios, pinturas, disolventes o similares. Un sólo litro de aceite mineral puede contaminar 10.000 litros de agua.
- * Los productos contaminantes dificultan el proceso de depuración en las plantas de tratamiento de aguas residuales. Estos líquidos se deben colocar en una botella de plástico cerrada.
- * Se recomienda el empleo de bolsas biodegradables, ya que se desintegran por efecto de la luz.
- * Las bolsas de papel son reciclables y biodegradables, prefiera este material en lugar de las bolsas de plástico.
- * Distribuya su basura de acuerdo con los materiales: vidrio, papel o residuos orgánicos.
- * Cuantos más objetos reutilicemos, menos basura se producirá.
- * Compre líquidos en botellas de vidrio retornable.
- * Regale la ropa que le ha quedado pequeña.
- * Limite el consumo de productos desechables. ♻️



Galardonada nuestra Agencia de Turismo con el Trofeo Internacional a la Calidad

Un reconocimiento a su trayectoria y al nivel de satisfacción que alcanzan sus servicios.

Turismo Coomeva, nuestra agencia de viajes, ha sido reconocida con el Trofeo Internacional a la Calidad (New Millennium Award) que anualmente concede el grupo editorial Office en colaboración con el Trade Leaders Club.

Este galardón fue creado en 1973 con el objetivo de distinguir a las empresas que dedican una atención constante a la mejora de la calidad de sus productos o servicios, además de promover las relaciones comerciales entre empresas de todo el mundo.

El premio fue entregado en Ginebra, Suiza, el pasado 23 de mayo en un evento que contó con la asistencia de autoridades comerciales, miembros del cuerpo diplomático y representantes del mundo de la economía y cultura de este país.

Isabel Cristina Rincón, Gerente de Turismo Coomeva, además recibió la insignia de oro Global Quality Management como distinción especial a su trabajo. ♻️

Otras empresas colombianas que han recibido este premio

- Braun de Colombia S.A.
- Cementos del Caribe S.A.
- Dupont de Colombia S.A.
- Durocolor
- ECOPETROL
- Empresa Licorera Santander
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia
- Forjas de Colombia S.A.
- INDUPALMA S.A.
- Laboratorios Farmacol Ltda.
- UNIROYAL CROYDON S.A.





Constructora
Maderinco
Soluciones en Madera Inmunizada



Mobiliario: Estar Muebles Tel: (4) 313 5919 - Fotografía: Chamber

¿ Se ha Imaginado su Casa en Madera ?

www.maderinco.com Pbx : (4) 309 2744

Industria Colombiana de la Guadua S.A.

INDUGUADUA

Comprometida con la transformación de la guadua en una gama de materiales para la construcción



Esta empresa ubicada en el Eje Cafetero, cuenta con una planta de 6.000 metros cuadrados y 3.700 de bodega, que le permite tener la mayor capacidad de producción de materiales a partir de la guadua en la región. Utiliza como materia prima la guadua de la especie *Angustifolia Kunt*, reconocida por sus propiedades físicas y mecánicas, la cual es empleada principalmente en construcciones, fabricación de muebles y artesanías. Entre los productos que desarrolla para venta nacional y exportación se encuentra la guadua rolliza, utilizada para la construcción de todo tipo de obras civiles y arquitectónicas, cumpliendo con los más altos estándares de calidad.

Induguadua pone al alcance del país y del mundo un material novedoso para la construcción, que garantiza la durabilidad, firmeza y facilidad de mantenimiento de cualquier otro material. Es la empresa pionera en secado industrializado de este tipo de materiales en Colombia, logrando conservar la mayoría de las propiedades de la planta.

La selva amazónica está en estado de alerta por la deforestación. En Alaska fue destruido el 25% de los bosques en un sólo año. A un roble le toma 60 años terminar su proceso de maduración. La mayoría de las especies de bambú – guadua, tardan de cuatro a seis años en alcanzar su completa madurez y estar listas para ser cosechadas, dejando la raíz intacta para comenzar a crecer nuevamente. Al bambú y la guadua literalmente se les puede ver crecer y hacen parte de las especies que más rápidamente crecen en nuestro planeta. 🌱

Productos que desarrolla

Guadua rolliza

Longitud: Máxima de 6 metros

Diámetros: Entre 6 y 14 cm.

Preservado: Secado en cámara e inmunizado con pentaborato

Origen: Fincas del Eje Cafetero

Usos: Como materia prima para construcción de viviendas, estructuras, locales comerciales, fabricación de muebles, accesorios y artesanías.

Tablilla

Longitud: Máxima 6 metros

Ancho: 2.5 - 3 cm.

Alto: 4 - 6 mm.

Preservado: Secado en cámara e inmunizado con pentaborato

Origen: Fincas del Eje Cafetero

Usos: Fabricación de muebles, accesorios y cubiertas.

Pisos sólidos de bambú

Material: Bambú

Dimensiones: 960x96x15 mm.

Calidad: Macizo

Empaque: Cajas por 22 piezas

Cantidad: 2 m² por caja

Peso: 21 kg. por caja

Origen: República China

Colores: Natural y Coffe (spice)

Sistema de machimbre para ensamble

Contáctenos

raumir_gomez@coomeva.com.co www.induguadua.com Teléfonos: 315 465 7089 – 315 578 9806
Km 15 vía Armenia – La Tebaida, 400 metros después de la Zona Franca del Quindío

Usted es más que un profesional de la salud, por eso **RCMédica** es más que una póliza.



Porque estar con RCMédica, es tener todo el respaldo de Coomeva; la cooperativa que le brinda soluciones, bienestar, respaldo y tranquilidad a los profesionales de la salud, su equipo de trabajo y su familia. Con esta póliza de responsabilidad civil médica usted obtiene:

- Tranquilidad al tener mayor plazo de notificación del evento.
- Cobertura del personal a su cargo.
- Seguridad de contar con una línea nacional de Asistencia Jurídica permanente y gratuita.
- Comodidad del pago. Sin cuota inicial.
- Flexibilidad en primas mensuales que se adaptan a su capacidad económica.
- Tranquilidad de renovar automáticamente su póliza todos los años.

ADQUIÉRALA YA.

Llame en Cali al 315 6575 y desde el resto del país a la línea nacional gratuita 01 8000 111369. También puede escribirnos a seguros@coomeva.com.co o ingresar a www.solidaridad.coomeva.com.co



Con el Respaldo, Solidez y Experiencia de:





SOMECA, Una empresa contemporánea con la sede de Coomeva en Barranquilla

rugía, entre otras. Cuenta con dos sedes en Barranquilla, una en Santa Marta y la proyección de extenderse a las principales ciudades del país, a través del formato de franquicia. Hoy por hoy genera 40 empleos directos y 80 indirectos.

Ha consolidado un centro de capacitación para odontólogos que dicta diplomados a profesionales de la región en alianza con las universidades. El año pasado realizó el primer Congreso de Integración Odontológica, que reunió a especialistas y profesionales de las diferentes facultades de la Costa Atlántica y en mayo de este año se realizó el segundo.

Con Proexport ha participado en misiones comerciales por el Caribe, logrando vender servicios a pacientes de Aruba y Curazao y continúa explorando esta posibilidad en el exterior donde reconocen la calidad de este tipo de servicios en Colombia.

El año pasado Someca recibió la condecoración "Ciudad de Barranquilla" por el trabajo desarrollado durante 20 años, en especial por su aporte a los secto-

res menos favorecidos de esta ciudad. Ha implementado programas sociales como "Sonrisas por Mil" con el que lleva atención odontológica a comunidades de bajos recursos. En 2007 realizó 20 cirugías de paladar hendido sin costo para los pacientes, además de campañas en distintas poblaciones de la costa.

El crecimiento de la compañía no sólo se debe al respaldo financiero obtenido a través de la Fundación Coomeva. También ha sido fundamental su apoyo en la capacitación constante en áreas como administración, mercadeo, finanzas, además de la asesoría permanente.

"Nosotros nos hemos beneficiado de la consolidación de Coomeva en la región con todos sus servicios de salud y los proyectos de desarrollo empresarial. En este momento nos sentimos orgullosos de pertenecer a la cooperativa y que ambos proyectos hayan crecido, así como muchas otras empresas que se han creado al lado y con las que intercambiamos servicios", afirmó finalmente Hernán Arango. 🌱

La historia empresarial de la compañía Servicios Odontológicos del Caribe Ltda., Someca, está muy ligada a la historia de Coomeva en la ciudad de Barranquilla. Nace en 1987 por iniciativa de Hernán Arango, un administrador de empresas que junto a su esposa y un grupo de profesionales de la salud, se le midieron a crear un centro de servicios especializado en odontología.

En esa época surgió la idea de consolidar la sede de Coomeva en la capital del Atlántico, lo que dio inicio a capacitaciones y reuniones de profesionales en torno al proyecto. Hernán Arango recuerda que su empresa creció al mismo tiempo que se fortalecía Coomeva en Barranquilla, pues se crearon espacios donde grupos de amigos se capacitaban para crear sus propias compañías y empezaron a prestarse servicios entre sí. "El acompañamiento inicial lo tuvimos de la sede de Coomeva en Medellín, con asociados que vinieron a Barraquilla para motivar a las personas para que se asociaran, hasta que poco a poco fue creciendo la Cooperativa", dijo.

Someca tiene más de 20 años en el mercado, tiempo en el cual se ha consolidado como un centro especializado que opera 24 horas con profesionales en diferentes áreas: Odontopediatría, endodoncia, periodoncia, implantología, estética, ci-



Cooमेva gana premio al emprendimiento

Un reconocimiento a su
destacada labor en el
desarrollo empresarial.



*Alfredo Arana Velasco, Gerente General Corporativo Grupo
Empresarial Cooमेva, recibe el galardón.*

Por segunda ocasión Cooमेva recibió el Premio al Emprendimiento que otorga el Fondo Nacional de Garantías, FNG, a las compañías dedicadas a respaldar con créditos y asesoría las iniciativas empresariales de los colombianos.

Cooमेva recibió en 2007 dicha distinción y nuevamente este año fue escogida como la organización líder en emprendimiento, gracias al Programa de Desarrollo Empresarial que lidera la Fundación Cooमेva, pionero en el territorio nacional.

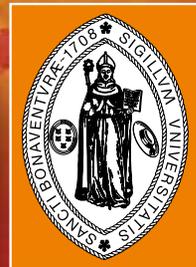
En cinco años la Fundación Cooमेva ha creado 1.057 empresas entre los asociados a la Cooperativa y ha fortalecido otras 1.189. Así mismo, entre enero de 2003 y mayo de 2008 Cooमेva ha colocado 111.306 millones de pesos en créditos para fortalecimiento y creación de nuevas compañías de los asociados, quienes generaron 5.419 empleos.

Los premios FNG 2008 tienen como propósito hacer un reconocimiento a las entidades que durante el año pasado fueron líderes en el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas y la vivienda de interés social. 

Conoce las nuevas propuestas académicas de la USB Cali



300 AÑOS



UNIVERSIDAD DE
SAN BUENAVENTURA
CALI

www.usbcali.edu.co



Apreciado Usuario

Recuerde...

En Coomeva Financiera recibimos el **pago de sus aportes al Sistema General de Seguridad Social, con la Planilla Integrada Pila:**



En la red de oficinas de **Coomeva Financiera**



En Internet, en las páginas:

www.coomева.com.co y

www.financiera.coomева.com.co,

haciendo clic en

 Pago de aportes
a la seguridad social



O llámenos a nuestro
call center especializado:

Bogotá: 404 8364

Medellin: 384 8222

Otras ciudades: 01 8000 111 764

 **Coomeva**

Financiera

¡Nos facilita la vida!

En temas de **salud y belleza**
es mejor no tener dudas

División **Obesidad**

LAP-BAND **BIB System**

Alternativas seguras para
el sobrepeso y la obesidad



División **Cirugía Plástica**

Prótesis mamarias
McGhan & CUI
ALLERGAN

MÁS DE 30 AÑOS DE EXPERIENCIA CLÍNICA EN EL MERCADO NEUROAMERICANO

IGM
GRUPO INNOVACIÓN MÉDICA
Más de 25 años cumpliendo con la calidad

Consúltenos en internet:

• [www.
esteticaymedicina
.com](http://www.esteticaymedicina.com)

LÍNEA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

01 8000 919063

Nuevos Puntos de Atención de Coomeva Financiera

en las regionales Cali, Medellín y Bogotá



En Coomeva Financiera seguimos ampliando nuestra red de atención, ahora con nuevos espacios en diferentes ciudades del país para acercar más a nuestros Asociados y Usuarios a las soluciones financieras que pueden obtener. ¡Visítenos!

Regional Cali

Oficina Ipiales

(Apertura)

Dirección: Cra. 7 # 15-63

Teléfonos: 725 5547 – 725 5548 y 49.

Horario de atención

Lunes a viernes: 7:30 a.m. a 12:30 p.m. y 2 p.m. a 5 p.m.

Sábados: 8 a.m. a 12 m.

Director: Óscar Armando Bolaños

Oficina Zarzal

(Apertura)

Esta caja pertenece a la Zona de Tuluá.

Dirección: Carrera 10 # 8-60

Teléfono: 220 6770

Horario de atención

Lunes a viernes: 8 a.m. a 11:30 a.m. y 2 p.m. a 5 p.m.

Sábados: 9 a.m. a 11 a.m.

Director: Alberto Cárdenas

Regional Medellín

Oficina Itagüí

(Apertura)

Dirección: Cra. 50 # 51-49 Local 213, Centro Comercial Itagüí.

Teléfono: 374 2300 Ext. 107

Horario de atención

Lunes a viernes: 8 a.m. a 12 m.

y 1:30 p.m. a 5 p.m.

Sábados: 9 a.m. a 12 m.

Directora: Biviana María Duque Rico

Oficina Rionegro

(Traslado)

Nueva dirección: Calle 42 # 56-39

Bloque 3, Local 142.

PBX: 562 2023 - Fax: 562 2214

Directora: Sor Teresa Cortés García

* Ubicación anterior: Calle 38 # 54A-35 Local 113, Clínica Somer Rionegro.

Regional Bogotá

Oficina Suba Plaza Imperial

(Apertura)

Dirección: Calle 146A # 106 – 20

Local 2-79

PBX: 690 0120

Horario de atención

Lunes a viernes: 9 a.m. a 5 p.m.

Sábados: 11 a.m. a 4 p.m.

Directora: Martha Cecilia Quintero

Oficina Sogamoso

(Traslado)

Dirección: Carrera 12 # 10 – 54

PBX: 771 0200 - 771 0205 - 771 0221

Horario de atención

Lunes a viernes: 8 a.m. a 12 m.

y de 2 p.m. a 5 p.m.

Sábados: 10 a.m. a 1 p.m.

Directora: Diana Ximena Arteaga

* Dirección anterior: Carrera 12 No 12-11

Oficina Andino Avenida 82

(Apertura)

Dirección: Av. 82 (calle 84) # 10-55

PBX: 376 4300

Directora: Xenia Galina Gómez

En la anterior oficina (Calle 90 # 18-16) ubicada en la Sede Regional de Coomeva Medicina Prepagada se ubicará una extensión de caja.



Más Mujer

Para saber más de tí

¡Buenas Noticias Amigas!

Más Mujer Ahora de una hora.

- ✿ Una hora en la que podrás conocer en detalle la vida de tus personajes favoritos.
- ✿ Una hora para anotar paso a paso tus recetas preferidas.
- ✿ Una hora con los temas de actualidad que más te interesan tratados por especialistas.
- ✿ Una hora para saber más de tí.

Nuestro programa continúa en su horario habitual, pero el contenido completo abarca los dos días de transmisión (miércoles y viernes a las 10:30 a.m.)



Contáctanos en el

651 5988, 317 7937818 o ingresa a
www.clubmasmujer.com

Defensor del Cliente de Coomeva Financiera

Vocero de
nuestros usuarios
y apoyo para
resolver sus
quejas.

Por disposición de la Superintendencia Financiera de Colombia, el Consejo de Administración de Coomeva Financiera designó a Darío Laguado Monsalve como Defensor del Cliente. Su principal responsabilidad es atender y verificar las quejas instauradas por los usuarios ante posibles fallas presentadas por la entidad.

Cómo tramitar una queja

El usuario deberá enviar al Defensor del Cliente un documento donde consigne sus datos personales, nombre, identificación, domicilio, la descripción de los hechos y los derechos que considere vulnerados. La queja podrá ser remitida a la dirección física o electrónica del Defensor, o podrá ser presentada en las oficinas de Coomeva Financiera.

Una vez recibida la queja, el defensor del cliente contará con cinco días hábiles para emitir su comunicación al usuario sobre la admisión o no de la queja presentada. Si es admitida, la entidad deberá dar respuesta dentro de un término de 15 días hábiles.

El Defensor del Cliente de Coomeva Financiera contará con un término no mayor a 15 días hábiles para tomar una decisión, contados a partir de la entrega de todos los documentos requeridos para dar respuesta a la queja.

La decisión que profiera el Defensor será comunicada tanto al usuario, como a la propia entidad vigilada.



Cuáles son las funciones del Defensor

Ser vocero de los usuarios ante la institución, lo cual implica la posibilidad de dirigir en cualquier momento al Consejo de Administración recomendaciones, propuestas y peticiones.

Conocer y resolver de forma objetiva y gratuita las quejas individuales, dentro de los términos establecidos.

Cuáles son las limitaciones del Defensor

> Las reclamaciones que no correspondan o no estén directamente relacionadas con el giro ordinario de las operaciones de Coomeva Financiera.

> Las reclamaciones concernientes al vínculo laboral entre Coomeva Financiera y sus empleados.

> Las reclamaciones que se refieran a cuestiones que se encuentren en trámite o hayan sido resueltas en vía judicial, arbitral o administrativa.

> Las reclamaciones que correspondan a la decisión sobre la prestación de un servicio o producto, la celebración de un contrato y sus condiciones, o la vinculación o admisión como cliente.

> Las reclamaciones que se refieran a hechos sucedidos con tres años de anterioridad o más, a la fecha de presentación de la queja.

> Las quejas que tengan por objeto los mismos hechos y afecten a las mismas partes y que hayan sido objeto de decisión previa por parte del Defensor del Cliente.

> Las reclamaciones cuya cuantía individual, sumados todos los conceptos, superen los cien salarios mínimos legales mensuales al momento de su presentación.

El Defensor no podrá establecer perjuicios o sanciones, salvo que estén determinados por la ley o el acuerdo de las partes.

Usted podrá instaurar su queja ante Coomeva Financiera o la Superintendencia Financiera de Colombia. 

Contacte a **Darío Laguado Monsalve**, Defensor del Cliente:

Defensoría del Cliente Laguado Giraldo Ltda. Calle 70A No. 11-83, Bogotá D.C. (1) 543 9850 - 235 1604 - 235 2972 Fax: (01) 543 9855
defensorialg@yahoo.com reclamaciones@defensorialg.com.co www.defensorialg.com.co

☆☆☆
Beijing
2008



Nuestros
clavadistas y
nadadores en
los Juegos
Olímpicos

En Beijing, China, se encendió la llama de la fraternidad, la disciplina y el esfuerzo. Colombia presente con su selección olímpica, conformada por los mejores deportistas del país, ocho de ellos pertenecientes a la Selección Colombia Coomeva de Natación.

 **Coomeva**
PATROCINADOR OFICIAL
DE LA NATACIÓN COLOMBIANA



Diana Isabel Pineda



Víctor Hugo Ortega



Juan Guillermo Urán



Carolina Colorado



Erika Layne Stewart



Camilo José Becerra



Julio César Galofre



Omar Andrés Pinzón

Información general sobre reportes ante centrales de riesgo



Las Centrales de Riesgo almacenan datos sobre la historia crediticia de las personas naturales o jurídicas y prestan un servicio de información que permite conocer su comportamiento comercial y financiero.

A continuación tratamos siete puntos que le ofrecen información útil a tener en cuenta sobre la forma de proceder de estas entidades.

1. ¿Qué son las Centrales de Información o Centrales de Riesgo?

Son entidades de carácter privado especializadas en el almacenamiento de datos acerca del comportamiento de pago en las obligaciones de las personas naturales o jurídicas. En estas bases de datos se registran no sólo las situaciones de incumplimiento sino la historia crediticia de quienes atienden sus obligaciones oportunamente.

Estas empresas prestan un servicio de información que permite conocer el comportamiento comercial y financiero de las personas que son reportadas a ellas por parte de las entidades de carácter privado o público, entidades financieras o del sector real.

2. ¿Quiénes reportan a las Centrales de Riesgo?

Todas las entidades que suscriban convenio con las centrales de riesgo existentes, principalmente entidades financieras, empresas de telecomunicaciones y algunas del sector real.

3. ¿Con qué entidades tiene convenio Coomeva?

En la actualidad Coomeva tiene suscrito contrato con las centrales de riesgo: Central de Información Financiera de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia S.A. "CIFIN" y con Datacrédito Computec S.A., lo cual permite a la Cooperativa el reporte y consulta de los usuarios.

4. ¿Cómo llega la información a las Centrales de Riesgo?

Con base en los contratos que tiene la Cooperativa con estas entidades a quienes periódicamente se entrega la información del o los créditos de los asociados, incluyendo tanto los pagos oportunos como los no oportunos.

Es importante destacar que para que una entidad pueda reportar información de una persona (natural o jurídica) a la base de datos en la CIFIN o Datacrédito, es indispensable que la entidad que efectúa el reporte cuente con la autorización expresa y escrita por parte de la persona que es reportada. En Coomeva esta autorización está registrada en las solicitudes de ingreso a la Cooperativa y en las solicitudes de crédito que el asociado diligencia y firma.

5. ¿Cuánto dura cada reporte?

La permanencia de la información registrada en las Centrales de Información es determinada por cada una de estas em-

presas de acuerdo con los lineamientos establecidos por la Corte Constitucional (sentencia de unificación SU 085/95) que indica el tiempo de permanencia en los reportes negativos y el derecho al buen nombre, Habeas Data.

Para Datacrédito el plazo de permanencia del reporte es de dos años contados a partir de la fecha del pago o cancelación de la obligación.

Para CIFIN los datos positivos (pagos oportunos) se reflejan en su base de datos durante todo el tiempo que esté vigente el vínculo comercial o financiero entre la entidad reportante y su cliente. Una vez finaliza la relación comercial o financiera, los datos positivos se reflejan por dos años más. (Ver página 30)

6. Si una persona natural o jurídica desea conocer su historial crediticio, ¿qué puede hacer?

Toda persona tiene derecho a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ella en bancos de datos y archivos de entidades públicas y privadas, como lo establece el Artículo 15 de la Constitución Política Nacional.

En la actualidad estas entidades, CIFIN y Datacrédito, cuentan con diferentes canales de comunicación para el ejercicio de los derechos de las personas. Si usted desea conocer su historial puede comunicarse con estas entidades: (Ver página 30)

Un tensiómetro en casa es una necesidad ... no un lujo!

- Porque la Hipertensión es el "Asesino Silencioso"
- Tener un Tensiómetro en casa puede salvar su vida y la de toda su familia.

OFERTA

\$ 149.900

+ gastos de envío

40 Unidades disponibles

- **llame a la línea Citizana** Para comunicarse con nosotros en Bogotá (l) 6 51 59 77
- y si está en otra ciudad del país llamar al 317 7 93 78 18 y nosotros le devolvemos la llamada,
- o envíenos un e-mail: grodriguez@peoplemarketing.com para ponernos en contacto.

PEOPLE MEDIA. MEDIOS ESPECIALIZADOS, CORPORATIVOS Y DE NICHOS.

people
MEDI

NUESTROS SERVICIOS:

- ▲ **IMPRESOS:**
Desarrollamos contenidos gráficos y editoriales desde la conceptualización, hasta la producción, comercialización y distribución.
- ▲ **REVISTAS:**
Propuestas con contenido especializado de alcance local, regional, nacional o internacional.
- ▲ **PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL:**
Realizamos contenidos audiovisuales con identidad propia en cualquier tipo de formato.
- ▲ **DESARROLLO WEB:**
Diseñamos contenidos multimedia novedosos, prácticos y funcionales.
- ▲ **PROYECTOS ESPECIALES:**
Plasmamos sus ideas comerciales y estratégicas en publicaciones especiales o ediciones de lujo.
- ▲ **CONTÁCTENOS:**
TELS: (091) 7592087/25
CEL: 314 4719221 - 310 8141724.

PEOPLE MEDIA UNA DIVISION DE
PEOPLE MARKETING.

PERIODO DE INCUMPLIMIENTO*	CADUCIDAD DEL DATO
Inferior a un año	El doble de la mora si el pago ha sido voluntario
Superior a un año	Dos años si el pago ha sido voluntario
Si el pago se efectúa a través de un proceso ejecutivo	Cinco años
Si el pago se efectúa luego de notificación del mandamiento ejecutivo y sin que hubieren propuesto excepciones	Dos años
Si prosperan las excepciones invocadas por el demandado en proceso ejecutivo	Se excluye el dato de CIFIN
Si la excepción prospera en la prescripción o caducidad	El dato no se excluye en ningún tiempo
Propuestos cancelados por mal manejo	Dos años



DATA CRÉDITO

Teléfono: (1) 594 1194 en Bogotá
 Línea gratuita: 01 8000 913 376
www.datacredito.com.co

CIFIN

Teléfono: (1) 326 6600 en Bogotá
cifin.asobancaria.com/cifin/



www.financiera.cooameva.com.co

BANCA ELECTRÓNICA

www.financiera.cooameva.com.co

Al realizar transacciones de su cuenta,
 con la Tarjeta Débito Cooameva

\$ 500
valen mucho!!

Valen su tiempo,
 su comodidad y su economía.

Por eso, cualquier transacción que haga en los cajeros automáticos



que se encuentran en nuestras oficinas

le costará tan sólo **\$ 500**

Cooameva
 Financiera
 ¡Nos facilita la vida!



6 Razones para decirle sí al ejercicio

Si su motivación para iniciar la práctica de ejercicio físico no ha sido suficiente, las siguientes razones seguro le ayudarán a tomar la determinación.

- 1.** El ejercicio físico es uno de los elementos más importantes para estimular la fijación del calcio en los huesos.
- 2.** La actividad física controla el sobrepeso, mejora las defensas, reduce el estrés, la ansiedad, la depresión y fortalece el sistema respiratorio y muscular.
- 3.** Los ejercicios de estiramiento mejoran la flexibilidad de las articulaciones, fortalecen los ligamentos y los tendones, disminuyen los riesgos de lesiones y los dolores del cuello y de la espalda.
- 4.** Realizar pausas activas mejora la salud de los trabajadores y la productividad de la empresa.
- 5.** Los niños que realizan actividad física crecen mejor, tendrán músculos más fuertes, mejor autoestima al descubrir mayores capacidades y se sentirán más alegres.
- 6.** El ejercicio proporciona beneficios fascinantes para la salud y el bienestar de las personas, mejora las condición cardiorrespiratoria, la resistencia física, la capacidad intelectual, interfiere de manera positiva en la actividad cerebral y libera sustancias como las endorfinas y las serotoninas que contribuyen a la sensación de bienestar físico y emocional. 🌱

Líneas Nacionales Gratuitas
01 8000 110 799 - 01 8000 930 779



unirme a los expertos: mi fórmula de éxito



Tome usted también una decisión acertada

Slendershops, a lo largo de 16 años, ha traído a Colombia las más prestigiosas marcas en aparatología. Usted cuenta con respaldo científico, certificación de uso, registros legales y asesoría en marketing; todo para asegurar su éxito.

Conozca nuestros sistemas médicos no invasivos; compruebe sus beneficios y rentabilidad, **aún antes de efectuar su compra.** Resultados garantizados.



LUZ PULSADA IPL



RADIOFRECUENCIA



LÁSER HIALURÓNICO



OXIGENOTERAPIA

SLENDER SHOP

www.slendershops.com

Mayor información:
Bogotá: 637 066
Medellín: 316 1480
Barranquilla: 357 6952
Resto del país:
01 8000 110 388

 **SLENDERTONE®**

 **Cefar-Compez**

 **Viviscal®**

 **CORPORA**

 **Empi**

Gente Pila

Convocatoria para Subsidios Educativos 2008



Gente Pila

 **Coomeva**

FONDO PARA LA EDUCACIÓN FORMAL

Requisitos mínimos de los aspirantes

***Los aspirantes al subsidio deberán cumplir como mínimo con los siguientes requisitos:**

- Ser hijo de un asociado hábil o ser un joven asociado de último año de estudios superiores (que se encuentren al día en sus obligaciones con la Cooperativa, estatutarias, reglamentarias y crediticias).
- El asociado debe tener a la fecha de Convocatoria una antigüedad mínima de un (1) año.
- El asociado debe pertenecer a los estratos 1, 2 ó 3.
- El aspirante a beneficiario debe estar admitido en una institución educativa de educación formal, debidamente reconocida por el Estado.
- El aspirante a beneficiario debe haber aprobado el año o semestre lectivo inmediatamente anterior a la fecha de Convocatoria.

* De orden académico colegios:

1. Certificado de evaluaciones del último año lectivo inmediatamente anterior a la fecha de Convocatoria.
2. Constancia de admisión o de matrícula, especificación del periodo a cursar, duración normal de estudios y valor de la matrícula, pensión y/o costos complementarios, expedida por la Institución Educativa.

* De orden general colegios:

1. Fotocopia del documento de identidad del asociado o contraseña.
2. Fotocopia del documento de identidad del beneficiario (hijo de asociado).
3. Certificación bancaria de la Institución Educativa donde se especifique el número de la cuenta bancaria, tipo de cuenta, titu-

lar de la cuenta y el NIT, para efectos del desembolso de los recursos (solo cuentas institucionales no personales).

4. Resolución mediante la cual el Ministerio de Educación ratifica el valor autorizado al colegio a cobrar como matrícula de acuerdo al periodo que se vaya a cursar.
5. Fotocopia del último recibo de servicio público domiciliario del lugar de residencia del asociado.

* De orden académico universidad:

1. Certificado de la Universidad donde conste la aprobación y calificaciones del semestre académico inmediatamente anterior a la fecha de Convocatoria, para estudiantes que ya han ingresado al sistema educativo.
2. Constancia de admisión o de matrícula, especificación del semestre a cursar, duración normal de estudios y valor de la matrícula, expedida por la Institución Educativa Superior.
3. Certificado de ICFES donde conste la calificación obtenida, para estudiantes que ingresen a primer semestre.

* De orden general:

1. Fotocopia del documento de identidad del asociado o contraseña.
2. Fotocopia del documento de identidad del beneficiario (hijo de asociado).
3. Resolución mediante la cual el Ministerio de Educación ratifica el valor autorizado a la Institución Educativa a cobrar como matrícula de acuerdo al semestre que se vaya a cursar.
4. Fotocopia del último recibo de servicio público domiciliario del lugar de residencia del asociado.

Informes:

Cali: Centro Comercial Unicentro Local 133 Tels. 331 4842 – 330 9026
Bogotá: Calle 94 # 15-19 Piso 3 Tel. 651 3000 Exts. 7440 –7441
Medellín: Av. 33 # 74e-69 Tel. 415 7700 Ext. 5551
Barranquilla: Carrera 52 # 74-28 Piso 1 Local 4 Tel. 368 7424 Exts. 101 – 134
Pereira: Carrera 8 # 23–44 Tel. 333 1514 Ext. 112
Palmira: Carrera 29 # 29-54 Tel. 273 3302 Ext. 123
Correo electrónico: gentepila@coomeva.com.co
Y en las oficinas de la Unidad de Gestión de Asociados de su zona.

COOPERATIVA MÉDICA DEL VALLE Y DE
PROFESIONALES DE COLOMBIA - COOMEVA

JUNTA ADMINISTRADORA FONDO
COOMEVA PARA EDUCACIÓN FORMAL

RESOLUCIÓN No. 008
Cali, Mayo 14 de 2008

POR MEDIO DE LA CUAL SE CONVOCA AL
SEGUNDO PROCESO DE ADJUDICACIÓN DE
SUBSIDIOS EDUCATIVOS PARA EDUCACIÓN
FORMAL BÁSICA Y MEDIA Y EDUCACIÓN
SUPERIOR EN EL NIVEL DE PREGRADO

CONSIDERANDO

1. Que para dar cumplimiento a la Ley 863 de 2003 y al Decreto 2880 de 2004, el Consejo de Administración de COOMEVA aprobó la constitución de un Fondo Individual en Administración entre COOMEVA y el ICETEX en adelante "EL FONDO", destinado a financiar programas de Educación Formal Básica, Media y Superior en el nivel de Pregrado para los hijos de los asociados de estratos 1, 2 y 3, y a los Asociados Estudiantes de último año de Educación Superior de estratos 1, 2 y 3.

2. Que de conformidad con el Convenio que dio vida jurídica al FONDO, la Junta Administradora será el organismo encargado de ejecutar las políticas y el direccionamiento que la Cooperativa dará a su programa educativo.

3. Que en consecuencia se hace necesario establecer y divulgar entre los asociados de COOMEVA, el cronograma del proceso de selección de beneficiarios y adjudicación de subsidios, que se ajuste al Reglamento Operativo del Fondo, con la finalidad que el mismo se lleve a cabo con claridad, imparcialidad y transparencia, dando amplia participación a los asociados.

RESUELVE

ARTÍCULO PRIMERO: Para participar en el proceso de selección, el asociado deberá estar hábil al momento de radicar su solicitud, es decir, estar al día en el pago de sus obligaciones estatutarias, reglamentarias y crediticias con COOMEVA. La inscripción deberá efectuarse a través de la página web de Coomeva, www.coomeva.com.co

ARTÍCULO SEGUNDO: Fijar las siguientes fechas para el proceso de selección de beneficiarios y adjudicación de subsidios:

a) Apertura de Convocatoria

Agosto 4 de 2008

b) Límite para radicar la solicitud en la página web de COOMEVA

www.coomeva.com.co

Septiembre 8 de 2008

c) Proceso de selección, calificación de las solicitudes radicadas, adjudicación de los subsidios y publicación de resultados.

Septiembre 11 de 2008

d) Legalización de solicitudes aprobadas

Hasta octubre 15 de 2008

e) Publicación de resultados definitivos

A partir de octubre 20 de 2008

f) Desembolso de los subsidios

A partir de noviembre 18 de 2008 y de acuerdo con los calendarios académicos.

Parágrafo: Los desembolsos de que trata el ordinal f) se harán en la siguiente fecha:

Calendario A: El subsidio aplica a partir del periodo 2009

Calendario B: El subsidio aplica a partir del periodo 2008- 2009

Educación Superior: El subsidio aplica a partir del primer Periodo 2009

ARTÍCULO TERCERO: Los asociados interesados en participar en el proceso de selección, podrán consultar los requisitos en la página web de Coomeva www.coomeva.com.co o en las oficinas de Coomeva, Unidad de Gestión de Asociados.

ARTÍCULO CUARTO: La radicación de la solicitud del subsidio se hará únicamente en línea en la página web de de Coomeva www.coomeva.com.co

La presente resolución fue aprobada por unanimidad en reunión de la Junta Administradora del Fondo según consta en el Acta No. 12 del catorce (14) de Mayo de dos mil ocho (2008). 🌱

ALFREDO ARANA VELASCO
Gerente General
COOMEVA

JUAN CARLOS ARENAS INFANTE
Director Territorial ICETEX



Cancele sus aportes en las fechas indicadas y disfrute con tranquilidad sus beneficios

Cuando usted cancela los aportes al Sistema General de Seguridad Social en Salud, SGSSS, dentro de las fechas indicadas, Coomeva EPS S.A. le garantiza todas las coberturas del Plan Obligatorio de Salud, POS, en forma oportuna, ágil y sin interrupciones. Lo que se traduce en tranquilidad para usted y su grupo familiar asegurado, por contar con la atención adecuada a sus necesidades de salud.

Beneficios que le ofrece el Sistema de Salud a usted y su grupo familiar:

- > Atención de urgencias
- > Programas de Promoción y Prevención
- > Consultas médicas u odontológicas
- > Medicina general, especializada y subespecializada
- > Entrega de medicamentos
- > Ayudas diagnósticas (Laboratorio clínico e Imaginología)
- > Cirugías.
- > Tratamiento de enfermedades catastróficas

VIGILADO Supersalud 
 Línea de Atención al Usuario: 8500870 - Bogotá, D.C.
 Línea Gratuita Nacional: 016000910383

Todas aquellas actividades, procedimientos, intervenciones y medicamentos que no tengan por objeto contribuir al diagnóstico, tratamiento y rehabilitación de la enfermedad; aquellos que sean considerados como cosméticos, estéticos o suntuarios o sean el resultado de complicaciones de estos tratamientos o procedimientos, se consideran exclusiones y limitaciones del Plan Obligatorio de Salud, POS, es decir que éste no los cubre y deben ser asumidos de manera particular por el individuo.

Exclusiones o limitaciones del Plan Obligatorio de Salud

Tratamientos odontológicos preventivos para los niños

Sencillas prácticas para conservar saludables las pequeñas sonrisas.

Flúor

Produce una remineralización y cristalización del esmalte dental que aumenta la resistencia de los dientes a la caries y disminuye la adherencia de las bacterias, mejorando la salud de dientes y encías. Es aconsejable realizarlo cada seis meses.

Sellantes de fosas y fisuras

Consiste en la colocación de una resina sobre las superficies de los molares. Con este sellado de los surcos y fosas se evita el ingreso de bacterias que originan las caries, reduciendo la incidencia de éstas en más del 60%.

Profilaxis

Eliminación mecánica de placa bacteriana que logra disminuir las colonias de bacterias que se depositan sobre las piezas dentales que causan caries y enfermedades de las encías.

Consulta periódica

Acostumbre llevar regularmente a los niños al odontólogo, esto le ayudará a prevenir los problemas bucales y a solucionar los ya existentes de manera temprana, haciendo más fácil y menos traumático su tratamiento.

Salud Oral
Coomeva
 Medicina Prepagada
 Línea Nacional Gratuita
 01 8000 111 666

Tips de Belleza

1. **Bye bye celulitis:** Dedícate todos los días 15 minutos con Slender Cell, y elimina de tu cuerpo esos odiosos efectos de la celulitis.

2. **Cero esfuerzo:** Conecta tu cuerpo a la mejor tecnología en gimnasia pasiva para el hogar, Slender Four hace todo por ti.

3. **Belleza en frío:** Tu piel lucirá radiante y espectacular, con Slender Chiller, crioterapia en casa.

4. **Soluciones a la medida:** Cada mujer tiene sus propias curvas, resalta y moldea las tuyas con Slender Form.

5. **Centímetros menos, envidia de más:** Ten las curvas más envidiadas, reduciendo y tonificando tu cintura y muslos, con Slender Up.

6. **Presume de playa:** Resalta la sensualidad de tu piel, con una sesión de bronceo instantáneo, sin los efectos dañinos del sol, con Slender Roller.



SLENDER SHOP
www.slendershop.com

Mayor información:
 Bogotá: 637 066
 Medellín: 316 1480
 Barranquilla: 357 6952
 Resto del país:
 01 8000 110 388

