

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | Visión Gerencial | 2 |
| 2 | Gestión Dimensión Cooperativa | 4 |
| 2.1 | Asuntos de Asociados | 4 |
| 2.2 | Crecimiento de Asociados (Presentación) | 4 |
| 2.3 | Perfil del Asociado | 6 |
| 2.4 | Uso de Servicios | 7 |
| 2.5 | Satisfacción del Asociado | 9 |
| 2.6 | Participación, Democracia y Educación | 10 |
| 3 | Gestión Dimensión Empresarial (Presentación) | 10 |
| 3.1 | Resultados Coomeva | 10 |
| 3.2 | Resultados Inversiones Empresariales | 12 |
| 3.2.1 | Liquidez e inversiones Grupo Coomeva | 12 |
| 3.2.2 | Endeudamiento Grupo Coomeva | 13 |
| 4 | Informes Especiales | 13 |
| 4.1 | Política de Jóvenes | 13 |
| 4.2 | Avance Coomeva Educa | 13 |
| 4.3 | Resultados KAPE | 14 |
| 4.4 | Avance Procesos Jurídicos | 14 |
| 5 | Decisiones | 15 |
| 5.1 | Presupuesto Asamblea General Extraordinaria Coomeva | 15 |
| 5.2 | Castigo de Cartera Concepto Cuota de Admisión | 16 |
| 5.3 | Contrato entre vinculados, conversión de estados financieros colgaap a NIIF, Contratante Coomeva, Contratista CSA | 16 |
| 5.4 | Contrato infraestructura y administración Plataforma Oracle Coomeva Digital. Contratante Coomeva, Contratista IBM | 17 |
| 5.5 | Prórroga contratos corporativos de Seguridad Física. Contratante Coomeva, Contratistas Atlas, Colviseg del Caribe, Miro Seguridad y VISE | 18 |
| 5.6 | Prórroga contrato de servicios conectividad de datos Contratante Coomeva, Contratista CLARO | 19 |
| 5.7 | RFP fábrica de software Junio 2015 – Mayo 2017, Contratante Coomeva y Contratista Heinsohn / TecnoCom / Stefanini | 20 |
| 5.8 | Renovación contrato corporativo servicio Endpoint & MDM McAfee – ETEK. Contratante Coomeva, Contratista ETEK | 21 |
| 5.9 | Avance negociación y actualización precio de compra de inmueble contiguo a Clínica Farallones – Construcción UPREC | 22 |
| 5.10 | Contrato alquiler local y autorización de ampliación Oficina Centro Comercial Chipichape | 24 |
| 5.11 | Colectivo de Asociados en Coomeva Medicina Prepagada (Presentación) | 25 |
| 5.12 | Propuesta de Desarrollo Inmobiliario en Lote Ciudad Jardín Cali (Presentación) | 25 |

Nota: La información contenida en el Informe de gestión y demás que estamos enviando a usted, en su condición de Miembro del Consejo de Administración de nuestra empresa, es confidencial y sólo para uso del destinatario, quien, por consiguiente, asume en los términos de la ley y los estatutos sociales, y en especial las normas referentes al desempeño de las juntas directivas, cualquier responsabilidad por perjuicios que puedan derivarse de uso indiscreto, descuidado o no autorizado por la ley de esta información.

1 Visión Gerencial

Esta visión gerencial tiene como objetivo realizar una presentación de la gestión y del desempeño del Grupo desde su Presidencia Ejecutiva destacando aspectos centrales de los logros y las oportunidades de mejoramiento atendiendo condiciones internas y externas de la organización.

La situación económica del país enfrenta cambios relevantes, tales como revisiones a la baja en la proyección de crecimiento (3.2%), inflación del 4.64% por encima de la meta (4%) y disminución en la confianza del consumidor, los cuales afectan las dinámicas de las actividades en donde nos encontramos. No obstante estas circunstancias, la ejecución de los planes estratégicos, los proyectos que adelantamos y los resultados son satisfactorios para el Grupo.

En este orden de ideas es importante recordar que este año se han definido cuatro temas prioritarios:

 **Desarrollo de la Comunidad:** Continuamos dándole un mayor énfasis al desarrollo de la comunidad de asociados, buscando atraer a los segmentos de profesionales definidos en la estrategia de la Cooperativa, asegurar que encuentren aquí apoyo en la solución a sus necesidades y a la de sus familias, impactando favorablemente su calidad de vida y con ello ganar su compromiso y lealtad.

Por su parte la población de asociados presentó una cifra de 255.658, para un cumplimiento del 99.5%. Este mes se continúa con la aplicación de los ajustes a la estrategia de crecimiento de asociados centrada en las duplas y la vinculación del Uno a Uno teniendo como propósito el mejoramiento del perfil y el incremento del uso, la satisfacción y permanencia.

Así mismo, este mes se realizó la entrega del botón de oro de Solidaridad. En el año 2014 se perseveraron 2.749 asociados por un valor total de \$58.771 millones. La participación por Regional es: Bogotá (540 perseverados, \$11.365 millones), Cali (948 perseverados, \$22.279 millones), Caribe (293 perseverados, \$4.682 millones), Eje Cafetero (252 perseverados, \$4.473 millones) y Palmira (94 asociados, \$1.814 millones).

 **Creación de Valor:** Se debe continuar con el compromiso en resultados desde una visión ampliada del valor, mejorar el resultado financiero de las empresas del Grupo y a su vez entregar cada vez más y mejores beneficios a los asociados.

En resultados financieros acumulados al mes de abril Coomeva alcanza un excedente de \$26.929 millones frente un presupuesto de \$19.825 millones. El Grupo presenta un excedente de \$49.098 millones frente a un presupuesto de \$40.563 millones (cumplimiento de 121%) sin incluir la EPS; al incluir a Coomeva EPS que arroja una pérdida de \$34.344 millones se tendrían excedentes por \$14.754 millones frente a \$6.182 millones para un cumplimiento del 239%.

Bancoomeva continua manteniendo una buena dinámica de desempeño (\$11.634 millones vs \$10.400 millones presupuestados), Coomeva Medicina Prepagada presenta un impacto positivo de mayores ingresos a lo presupuestado (\$8.606 millones vs \$8.002 millones), Hospital en Casa muestra mayor ejecución de los ingresos operacionales (\$812 millones vs \$684 millones). Igualmente se resalta el resultado de Coomeva Corredores de Seguros (\$824 millones vs \$168 millones), Fundación Coomeva (\$199 millones vs \$180 millones) y Coomeva Servicios Administrativos (\$94 millones vs -\$183 millones).

Por otra parte, la población de Coomeva EPS ascendió a 2.977.447 usuarios frente un presupuesto de 3.005.848 (97%) y la de Coomeva Medicina Prepagada a 344.427 frente a un presupuesto de 346.670 (99,35%).

 **Servicio:** Hemos realizado esfuerzos importantes con inversiones en tecnología, procesos, infraestructura (oficinas), recursos humanos con el propósito de prestar un mejor servicio, lo que se evidencia a través de los proyectos: **Modelo de Servicio**, tiene como fin la mejor prestación de servicio desde un punto de vista integral; **Coomeva Virtual**, que busca incrementar la transaccionalidad por parte de los asociados y usuarios a través de los canales virtuales; **Estrategia de Crecimiento**, con énfasis en la satisfacción de los asociados que permite mayores usos, más permanencia y crecimiento; **Cambio Cultural**, apunta a reforzar los valores cooperativos y corporativos que nos permita llevar a rasgos culturales, al servicio, la solidaridad, al cumplimiento de los compromisos y la confianza, entre otros; **Maduración alineación organizacional I**, que materializa la posibilidad de prestar servicios múltiples en un solo espacio y con lo cual ya se tiene 81 oficinas y el paso siguiente de **alineación organizacional II**, que permitirá incluir los servicios de Coomeva Medicina Prepagada y Bancoomeva; **Programa de Lealtad** de los asociados y usuarios; **PRI II**, que habilite en el Grupo una infraestructura de tecnología más robusta con estándares de clase mundial; etc.

Adicionalmente, en cumplimiento de las directrices de Asamblea tenemos el compromiso de profundizar en servicios fundamentales como Vivienda, Educación, la conformación de un colectivo de asociados desde Medicina Prepagada.

 **Solución de fondo de la situación de Coomeva EPS:** Posterior a la Asamblea General de Delegados, se estructuró el plan que contiene el detalle de la ejecución de la Resolución que contiene el Plan de Recuperación el mismo fue aprobado por la Junta Directiva de Coomeva EPS y ratificado por el Consejo de Administración. Igualmente, se remitió por parte del Consejo a los Delegados. Por otra parte, se estableció el cronograma de reuniones de seguimiento: 1. Carácter Corporativo, administración de Coomeva y Salud y 2. Comisión del Consejo de Administración; la primera reunión fue realizada el pasado viernes 15 de mayo, se adjunta en el **Anexo 1** el avance del plan de recuperación.

Tanto la Administración como la dirigencia deben entender que estamos entrando a la etapa más crítica de esta coyuntura, lo anterior reflejado en: Situación de liquidez de la empresa, decisiones que se deben tomar alrededor de la resolución, aprobación inversión autorizada por la Asamblea que corresponde a \$65 mil millones, inicio de proceso de

capitalización por parte de los prestadores que se espera sea alrededor de \$150 mil millones, definición del crédito por parte del gobierno, logra la pronta aplicación del Plan Nacional de Desarrollo de cara a la recuperación de los recobros y continuar con los planes de ajuste al interior de la empresa que lleven al mejoramiento de su desempeño financiero especialmente desde el punto de vista operativo (reducción costos y gastos).

Se tiene programada reunión con el Ministerio de Salud el próximo miércoles 27 de mayo. Así mismo, se espera que a finales de mes se tenga mayor claridad de la imposición de la medida cautelar del programa de recuperación.

Adicionalmente nos encontramos adelantando la conformación de equipos de trabajo de Coomeva EPS, atendiendo las situaciones de carácter jurídico y de control fiscal más los temas de representación de la empresa en las diferentes instancias.

Metodología e Informe de Proyectos: En el **Anexo 2** se informa el avance de los principales proyectos definidos para el 2015.

BSC: En el **Anexo 3** se adjunta BSC a abril de 2015.

2 Gestión Dimensión Cooperativa

2.1 Asuntos de Asociados

Se presentan para consideración del Consejo de Administración, 15 solicitudes de auxilio correspondientes al mes de Mayo de 2015 por un valor recomendado de ayuda de \$9.881.004, los casos se encuentran en el **Anexo 4**. El saldo contable del Fondo de Calamidad al mes de Abril de 2015 asciende a \$2.864 millones.

2.2 Crecimiento de Asociados (Presentación)

Al cierre del mes de abril de 2015 se alcanzó una población de 255.658 asociados, con un cumplimiento del 99.5% de la población acumulada y un total de 2.370 ingresos brutos obteniendo un cumplimiento del 73.4%. Se ejecutó el 82.2% de egresos presupuestado con 1.472 retiros voluntarios y 871 exclusiones que se presentaron en el mes. El detalle de ingresos y egresos del mes y acumulado se observan en los siguientes cuadros:

| Regional | Información Mes de Abril de 2015 | | | | | | | | |
|-----------------|----------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|-----------------------|-----------|-------------|
| | Ingresos Mes 2015 | | | Egresos Mes 2015 | | | Ingreso Neto Mes 2015 | | |
| | Ppto | Real | % | Ppto | Real | % | Ppto | Real | % |
| Bogota | 800 | 562 | 70% | 752 | 616 | 82% | 48 | -54 | -113% |
| Cali | 855 | 731 | 85% | 686 | 685 | 100% | 169 | 46 | 27% |
| Caribe | 500 | 302 | 60% | 465 | 303 | 65% | 35 | -1 | -3% |
| Eje cafetero | 306 | 171 | 56% | 231 | 218 | 94% | 75 | -47 | -63% |
| Medellin | 684 | 538 | 79% | 653 | 477 | 73% | 31 | 61 | 197% |
| Palmira | 84 | 66 | 79% | 64 | 44 | 69% | 20 | 22 | 110% |
| Nacional | 3.229 | 2.370 | 73,4% | 2.851 | 2.343 | 82,2% | 378 | 27 | 7,1% |

| | Población Acumulada Mes 2015 | | | Ingresos Mes 2015 | | | Egresos Mes 2015 | | | Ingreso Neto Mes 2015 | | |
|--------------|------------------------------|---------|-------|--------------------|--------|-------|--------------------|--------|-------|-----------------------|------|-------|
| | Abr-15 | | | Acumulado a Abr/15 | | | Acumulado a Abr/15 | | | Acumulado a Abr/15 | | |
| Regional | Ppto | Real | % | Ppto | Real | % | Ppto | Real | % | Ppto | Real | % |
| Bogota | 58.425 | 58.376 | 99,9% | 2.878 | 2.506 | 87% | 2.735 | 2.431 | 89% | 143 | 75 | 52% |
| Cali | 77.190 | 76.552 | 99,2% | 3.150 | 2.819 | 89% | 2.762 | 3.049 | 110% | 388 | -230 | -59% |
| Caribe | 34.150 | 33.996 | 99,5% | 1.837 | 1.536 | 84% | 1.573 | 1.425 | 91% | 264 | 111 | 42% |
| Eje cafetero | 20.134 | 19.982 | 99,2% | 1.068 | 929 | 87% | 843 | 843 | 100% | 225 | 86 | 38% |
| Medellin | 58.014 | 57.840 | 99,7% | 2.437 | 2.258 | 93% | 2.366 | 2.389 | 101% | 71 | -131 | -185% |
| Palmira | 8.934 | 8.912 | 99,8% | 302 | 269 | 89% | 238 | 222 | 93% | 64 | 47 | 73% |
| Nacional | 256.847 | 255.658 | 99,5% | 11.672 | 10.317 | 88,4% | 10.517 | 10.359 | 98,5% | 1.155 | -42 | -3,6% |

Los ingresos brutos acumulados cerrando el mes de abril son de 10.317 asociados, ejecutándose el 88.4% del presupuesto, la regional Medellín presenta el mayor cumplimiento del presupuesto acumulado del mes con el 93% y la regional Caribe con el menor cumplimiento en el 84%.

El presupuesto de ingresos netos del mes de abril se ejecutó en un 7.1%, y el cumplimiento neto acumulado al cierre del mes fue del -3.6%.

El perfil de asociados en el mes de Abril fue del 83%. La Regional con mayor calificación es Caribe con un 88% del perfil.

Las acciones implementadas para el ingreso de asociados fueron las siguientes:

-  Se realizó encuentro Nacional con Gerentes Corporativos Regionales, Directores Regionales de Asociatividad, Gerentes de Zona y Coordinadores de Asociatividad, con el objetivo de reforzar en el equipo comercial el entendimiento de la estrategia y consolidar el enfoque metodológico de gestión que permitirá resultados sostenidos y estructuralmente distintos en el crecimiento de la Cooperativa.
-  Despliegue a nivel Nacional del nuevo modelo de remuneración de la fuerza comercial que busca incentivar el incremento en la productividad de los diferentes canales (profundización, referidos y uno a uno).
-  Seguimiento y acompañamiento a las Regionales para lograr la contratación del personal comercial vacante en cada ciudad, de manera que se garantice tener la planta comercial completa.
-  Se realizó proceso de auditoría a la fuerza comercial para conocer al detalle la gestión realizada por los ejecutivos y por sus líderes para evidenciar el nivel de acompañamiento y retroalimentación que se está realizando.
-  En conjunto con la Gerencia Nacional de Educación y Democracia, Bancoomeva y Medicina Prepagada se dio inicio a la estrategia toma de Universidades que hace parte del programa Coomeva Educa.
-  Se ha logrado una tendencia de crecimiento en el perfil del asociado con ingresos superiores a 3 millones de pesos, pasando de 26,8% a 35,1% asociados en el mes de abril.

Asociados con mora mayor a 90 días: En el mes de Abril de 2015 el total de asociados en Mora Mayor a 90 días fue de 36.591 (14.3%). Con relación al mes pasado creció en 1.773 Asociados.

Las Regionales Caribe y Bogotá son las que registran los más altos índices de población en Mora Mayor a 90 días, con el 19.3% y 15.6% respectivamente. En el mes se reactivaron 1.364 asociados y se presentaron 3.958 nuevos asociados.

Deserción: En el mes de Abril de 2015 la deserción acumulada fue del 4.0% frente al mismo presupuesto. La deserción del mes se afectó por el número de retiros voluntarios efectuados. En el mes se presentaron 1.442 retiros voluntarios y 871 Exclusiones de Asociados. Comparativamente con el mismo periodo del año anterior, el índice de deserción Acumulada fue del 3.5%

Actualmente se está revisando de manera integral el proceso de deserción de Asociados que incluye el retiro voluntario y la gestión de los Asociados en mora, con el objetivo de ajustar la estrategia, resultados y procedimientos para mejorar el resultado del año 2015.

Por lo anterior, teniendo en cuenta que se está ejecutando un viraje estructural en el crecimiento de la Cooperativa que apunta a un perfilamiento más fino del crecimiento, a una mejor retención de los nuevos asociados y a ajustes de fondo en la actividad de los equipos comerciales (organización, remuneración y desempeño), el mismo afecta por un periodo de transición los ingresos. Los flujos de renuncias voluntarias y exclusiones se mantienen y su ajuste toma al menos 6 meses.

De esta forma, se solicita al Consejo de Administración un ajuste en las metas de Asociatividad que consiste en mantener casi sin cambios el ingreso de asociados (41.196 vs 40.700), para que al bajar el neto a 3 mil, se pueda dedicar un esfuerzo mayor a reducir los asociados en mora mayor a 90 días, que se mantendrían en 32 mil.

Proyecciones de asociatividad 2014 - 2015

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Poblacion inicial | 250 761 | 255 692 | 258 692 | 267 782 | 279 399 | 293 707 |
| Ingresos brutos | 35 963 | 40 700 | 48 425 | 49 006 | 49 878 | 54 164 |
| Renuncias | 17 857 | 17 500 | 12 935 | 13 389 | 13 970 | 14 685 |
| Exclusiones | 13 175 | 20 200 | 26 400 | 24 000 | 21 600 | 21 600 |
| Crecimiento neto | 4 931 | 3 000 | 9 090 | 11 617 | 14 308 | 17 879 |
| Poblacion final | 255 692 | 258 692 | 267 782 | 279 399 | 293 707 | 311 586 |
| Mora +90 días | | | | | | |
| Final | 32 498 | 32 502 | 25 145 | 22 479 | 20 254 | 17 812 |
| indice inactivos | 12.7% | 12.6% | 9.4% | 8.0% | 6.9% | 5.7% |
| indice renuncias | 7.0% | 6.8% | 4.8% | 4.8% | 4.8% | 4.7% |

Esta decisión implica aprobación por parte del Consejo de Administración con el fin de proceder a modificar el presupuesto.

2.3 Perfil del Asociado

Se presenta en el **Anexo 5**, la población de asociados según Regional, Actividad, Antigüedad, Tipo de Vinculación, Estado Civil, Estratos, Nivel Académico, Género, Edad.

2.4 Uso de Servicios

En el **Anexo 6** se adjunta detalle de uso de servicios al cierre de abril de 2015, se destacan los siguientes aspectos:

- El producto promedio aumenta levemente encontrándose en 4,05. Permanece la tendencia positiva en la proporción de asociados con 5 o más productos (14.19%), representados en 9.437 asociados respecto a la medición en Abril del año anterior.
- Los servicios financieros en general decrecieron ligeramente (0.2%) en comparación al mes anterior, afectado principalmente por la disminución en las cuentas depósitos y en los créditos (0.14%), sin embargo la mayoría de servicios crecen Cheque Cuenta (4,02%), Cuenta AFC (2,87%), Tarjeta Débito (2,03%), Banca Seguro (0,52%), CDT (0,35%) y PAP (0,22%) Microcrédito (0,33%) y Credisolidario (0,04%). Lo anterior permite concluir contundentemente, lo que ocurre a nivel general en el sector de acuerdo con la Superintendencia Financiera donde se percibe un aumento del ahorro y una disminución en las tarjetas de crédito.

Servicios Cooperativos

Tarjeta: Al cierre del mes de Abril presenta un cumplimiento acumulado del 98% en los ingresos presupuestados y un cumplimiento del 165% en excedentes netos, esto se ve reflejado en un saldo acumulado de \$32.927 millones lo que corresponde a un cumplimiento del 104% frente al presupuesto. Se registró un desembolso por \$4.151 millones representados en 5.208 asociados que hicieron uso del cupo de crédito.

Para el mes de Mayo se realizarán campañas exclusivas para generar mayor uso del cupo de crédito y beneficios a los asociados: Mayo 5 (40% de descuento TANIA), Mayo 8 (Tasa especial 1.30% NMV para compras y avances), Mayo 14 al 17 (40% de descuento PAT PRIMO) y Mayo 28 al 31 (40% de descuento SEVEN SEVEN).

Credisolidario: En el mes de abril se desembolsaron \$255 millones a 65 asociados y la cartera acumulada ascendió a \$8.466 millones representadas en 2.620 operaciones de crédito. El indicador de cartera al cierre del mes de abril fue del 21.57% con 497 créditos vencidos.

Vida en Plenitud: Se percibieron ingresos por \$148 millones frente a un presupuesto de \$183 millones generando un cumplimiento de 81%. Teniendo en cuenta que en los meses de Abril y Mayo están presupuestados los ingresos del encuentro de vida en plenitud los cuales empezaron a registrarse en el mes de Marzo. Durante el mes de Abril de 2015, el comportamiento en inscritos presenta un total de 6.435 personas mayores en el programa para un cumplimiento del 102%.

- **Avances Plan Estratégico VEP:** Se da inicio a la estrategia *Mayores Soluciones* la cual permitirá la integración de soluciones para los Asociados Mayores desde las Empresas del grupo, se presentará avance en el mes de mayo.
- **Resultados 6° Encuentro Vida en Plenitud:** Se contó con la participación de 369 personas, a través de Turismo Coomeva se vendieron 228 tiquetes por valor de \$88 millones.

Vivienda: Los ingresos del mes de Abril para Espacios Coomeva fueron de \$79 millones, un 102% de los \$77 millones presupuestados, y en lo corrido 2015 los ingresos han sido de \$221 millones para un cumplimiento del 75% de lo presupuestado. En excedentes netos la unidad de vivienda en lo corrido del año ha generado \$139 millones para un cumplimiento presupuestal del 81%. Se ha generado un ahorro de \$37 millones en el rublo de gastos de ventas.

Durante el mes de Abril, se trasladaron beneficios reales a los asociados por \$284 millones y en lo corrido del año estos beneficios ascienden a \$383 millones. Es importante anotar que durante este mes se suscriben 28 escrituras. En ciudades como Barranquilla y Cali en el mes se normalizan la emisión de los recibos prediales, lo que permitirá la firma de escrituras represadas.

- **Acciones Política de Vivienda**

- 📈 En la Asamblea General realizada el sábado 28 de Marzo se aprobó la siguiente proposición: *"La Asamblea General autoriza realizar todas gestiones para la creación del fondo de apalancamiento financiero y desarrollo de la política Nacional de Vivienda, alojamiento profesional y empresarial y delega en el Consejo de administración su estructuración, reglamentación, fondeo y puerta en marcha en un tiempo de 4 meses"*.
- 📈 Se está elaborando una propuesta de direccionamiento del servicio, priorizando algunas actividades que nos permita ser asertivos en el portafolio de oferta de servicios en vivienda para los asociados.
- 📈 En reunión con los miembros del Comité Nacional de Vivienda el pasado 14 y 15 de mayo, y con la participación de colaboradores de Coomeva y Bancoomeva, se determinó, con el fin de dar cumplimiento a la Proposición de la Asamblea de Delegados, nombrar una comisión de trabajo que tendrá como objetivo para el mes de julio del año en curso presentar un documento que complementará el Acuerdo 427, de Política de Vivienda, y definir los instrumentos que materialicen y permitan la implementación de esta política. La mirada debe ser amplia, con una oferta integral de las competencias de Coomeva y con la estructuración de alternativas viables que permitan el acceso a la vivienda o al alojamiento profesional para nuestros asociados. Se debe enfocar el trabajo en tres grandes aspectos:
 - Fuentes de Apalancamiento: Mecanismos de ahorro para los asociados y aporte de recursos de Coomeva para fortalecer el servicio de vivienda (Fondo de Apalancamiento y Desarrollo de Vivienda)
 - Formas de aplicación de los créditos: líneas de créditos que se estructuren para acceder a las soluciones de vivienda o alojamiento profesional
 - Estructuración de modelos para acceder a los inmuebles: Alternativas individuales o colectivas que faciliten el acceso para los asociados.

Plan Básico: Los pagos totales acumulados a abril de 2015 ascendieron a \$68.531 millones, se generó un cumplimiento del 106 %; siendo lo ejecutado en el mes de abril (\$9.538 millones) menor en \$1.744 millones frente al mes anterior. Este comportamiento obedeció principalmente a una disminución en los pagos totales del grupo de incapacidades totales, parciales y absolutas con \$57 millones (\$2 millones menos que en el periodo anterior), y la cobertura de Desempleo con \$826 millones (presentando una disminución de \$104 millones respecto al mes anterior).

Plan Complementario: A abril de 2015, los pagos de coberturas adicionales acumulados se encuentran alrededor de \$2.446,24 millones, lo que representó un cumplimiento del 90,68% frente a lo estimado (\$2.697,67 millones).

Suficiencia Fondo de Solidaridad: La suficiencia del Fondo de Solidaridad al cierre de Abril alcanzó el 100%¹, valor que se encuentra por encima de las proyecciones (38.7%), donde las Reservas alcanzaron los \$1.689 billones, mientras que los recursos del Fondo fueron de \$1.691 billones acorde al presupuesto. Se espera finalizar el año con una suficiencia mayor igual al 102.1%.

Seguimiento Cobertura de Desempleo, Pérdida de Ingresos y Enfermedades Graves: El valor que se ha pagado desde el inicio de siniestros (febrero 2012 hasta abril 2015) asciende a \$39.275 millones, y el causado a Abril 2015 se encuentra alrededor de los \$3.328 millones, lo que se traduce en una ejecución presupuestal del 100.6% y 97.73% respectivamente. En relación con el número de casos, se registraron 1.294 nuevas reclamaciones y se esperaban 1.329, lo que representa un cumplimiento del 97.4% frente al presupuesto. De acuerdo a lo anterior, como se esperaba, se están dando signos de los cambios en los reglamentos al mes de abril de 2015 en términos del valor pagado (\$millones), frecuencia y número de siniestros. A abril de 2015, se tiene un saldo contable estimado de \$19.287 millones, obteniendo una ejecución presupuestal del 100,1%. En el **Anexo 7** se adjunta detalle.

2.5 Satisfacción del Asociado

Gestión de Casos: En el mes de abril se recibieron 4.212 manifestaciones a nivel del Grupo Coomeva, remitidas por 3.693 asociados, la mayor parte de estas corresponde a solicitudes con una participación del 49.9% (manteniendo su tendencia estable frente al primer semestre del 2015) y quejas/reclamos con un porcentaje del 38.6%.

En cuanto a las quejas/reclamos, es importante resaltar que para el mes de abril se presentó una disminución de 24.7% respecto al mes de marzo, pasando de 2.158 a 1.625 expresiones a nivel corporativo, representando el menor volumen de quejas/reclamos recibidas durante el 2015.

Puntualmente, respecto al mes de abril, la demora en la atención, los procesos y la prestación de servicios disminuyó en un 9.2%, la inconformidad con los valores cobrados o facturados y tarifas en un 34,6% y la Inconformidad con la atención/asesoría y actitud de servicio en un 45,6%.

| Principales causas de inconformidad a nivel del GECC | | | | | |
|--|--|--------|--------|-------|-------------|
| No. | Causa | mar-15 | abr-15 | Acum. | %Var. mar15 |
| 1 | Demora en la atención, los procesos y la prestación de servicios | 456 | 414 | 1.801 | -9,2% |
| 2 | Inconformidad con valores cobrados o facturados y tarifas | 393 | 257 | 1.509 | -34,6% |
| 3 | Inconformidad con la atención/asesoría y actitud de servicio | 270 | 147 | 815 | -45,6% |
| 4 | Inconformidad con la entrega de estado de cuenta y extractos | 105 | 73 | 401 | -30,5% |
| 5 | Inconformidad con la entrega y funcionamiento de tarjetas (TAC, Crédito, Débito) | 70 | 69 | 316 | -1,4% |
| 6 | Inconformidad con proceso de pagos | 92 | 55 | 315 | -40,2% |
| 7 | Inconformidad por negación de servicios | 68 | 54 | 248 | -20,6% |
| 8 | Inconformidad con las respuestas entregadas a solicitudes y reclamos | 39 | 31 | 170 | -20,5% |
| 9 | Desvinculaciones de la Cooperativa | 45 | 25 | 147 | -44,4% |
| 10 | Inconformidad con oficina virtual y cajeros automáticos | 35 | 48 | 147 | 37,1% |

¹Suficiencia = $\frac{\text{Incidio cobrado}}{\text{Reserva asignada}}$

Para las diferentes causas se continúan adelantando los planes de acción con las empresas del GECC que permita mitigar las expresiones de inconformidad manifestadas por los asociados y/o usuarios.

Finalmente, el resultado de las encuestas realizado por Coomeva y Bancoomeva, para medir la satisfacción de las respuestas otorgadas, arrojó un índice de satisfacción del 80% para Coomeva, frente a una meta del 85%. En el **Anexo 8** se adjunta detalle.

2.6 Participación, Democracia y Educación

Democracia

Resultados Evaluación Asamblea: En el **Anexo 9** Se adjunta presentación con un resumen de los principales resultados de la evaluación de la encuesta aplicada a los delegados en la LI Asamblea General realizada el 28 de marzo, la cual confirma la valoración positiva que hacen los delegados y se destacan algunos puntos de mejora para tener en cuenta en las siguientes asambleas.

Educación

En el **Anexo 10** se presenta resumen de la participación de los asociados y su grupo familiar en procesos educativos al mes de abril:

| Concepto | No. Participantes | % Cumplimiento |
|--|-------------------|----------------|
| Participación procesos educativos | 16.129 | 112% |
| Beneficiarios convenios instituciones educativas | 1.914 | 90% |
| Inducción de nuevos asociados | 11.860 | 119% |
| Gente Pila | 6.657 | (1) |

(1) Del total de becas adjudicadas desde el inicio del programa (2006) se encuentran activas 3.344 (50%); la diferencia corresponde a beneficiarios que han terminado la beca o han perdido el beneficio por bajo rendimiento académico o por retiro de la Cooperativa.

3 Gestión Dimensión Empresarial (Presentación)

3.1 Resultados Coomeva

En el **Anexo 11** se presenta el informe detallado de los resultados de Coomeva con corte al mes de Abril, a continuación se destacan los principales aspectos:

Recursos administrados: Los recursos administrados ascienden a \$2,7 billones, creciendo en \$51.880 millones frente a Dic-14, debido al efecto neto de la dinámica de los Aportes, las Reservas, los Fondos Sociales y las valorizaciones. Los Fondos que corresponden en un 98% a los Fondos de Solidaridad y Auxilio Funerario, crecen en \$40.852 millones frente a Dic-14 y presentan una suficiencia de 100.1% y 98.2% respectivamente.

Rentabilidad de operaciones: Los excedentes ascienden a \$26.929 millones, registrando un cumplimiento del 136%, debido a la sobre ejecución que presentan los ingresos (Dividendos, Retornos Seguros, y Rendimientos Financieros) y la menor ejecución en los gastos no operacionales (Impuesto al Patrimonio), lo cual permitió compensar la mayor ejecución que presentan los gastos administrativos (Provisión Inversión Coomeva EPS) y la menor ejecución que presentan otros ingresos operacionales. Esta dinámica permitió que la relación gasto-ingreso llegará al 68%, por debajo del presupuesto (73%); frente al 2014, esta relación mejora como consecuencia del incremento de los ingresos (Dividendos y Rendimientos Fondos) lo que adicionalmente impactó positivamente los indicadores de rentabilidad (ROE y ROA). El EVA cerró en -\$29.578 millones, por debajo de lo presupuestado y registrado en el 2.014, debido principalmente a los resultados de Coomeva EPS.

Al cierre de Abril, todas las regionales presentan excedentes por encima del presupuesto, resultados sustentados principalmente por la menor ejecución de gastos operacionales, lo que ha permitido compensar la sub ejecución que registran los ingresos por rendimientos Fondo de Solidaridad y Servicios Corporativos.

Portafolio de inversiones:

- **Inversiones Empresariales:** Este portafolio se incrementa en \$12.444 millones debido a la capitalización de los dividendos. Las Empresas del GECC registran excedentes por \$10.891 millones, debido principalmente a los resultados de Coomeva EPS por los ajustes de glosas reales y ajustes en las reservas técnicas.
- **Inversiones de Tesorería:** Este portafolio asciende a \$1,9 billones, y registra rendimientos acumulados por \$53.429 millones, de los cuales \$50.851 millones corresponden a los Fondos Sociales. La rentabilidad del portafolio de Excedentes de Tesorería finaliza en 6.79% E.A, 197pbs por encima de la meta superior del presente año. En el **Anexo 12** se adjunta detalle.
- **Inversiones en Infraestructura:** Los activos fijos ascienden a \$97.047 millones, lo que incluye inmuebles, equipos de oficina, equipos de cómputo, vehículos y maquinaria. De estas inversiones, el 97% corresponde a inversiones en inmuebles, que han generado una valorización por \$77.633 millones.

Solidez Patrimonial: El patrimonio al cierre de Abril es de \$812.829 millones, presentando un crecimiento del 2.6% frente a Dic-2014.

Flujo de Caja: En el **Anexo 13** se adjunta flujo de caja con corte a abril de 2015, el cual terminó con un saldo de \$112.188 millones, \$5.898 millones por debajo del mes anterior, explicado principalmente por los ajustes y traslados de los fondos a los portafolios. No se presenta obligaciones financieras.

- **Ingresos:** Ingresaron recursos por \$42.957 millones que corresponden en un 55% a las contribuciones de aportes y fondos sociales y el 13% a primas de seguros. Ingresos superiores en \$1.843 millones con respecto al mes anterior que corresponden principalmente al pago de Dividendos del Corredor de Seguros (\$841 millones) y al traslado \$1.886 millones provenientes de la liquidación del Fondo de Recreación en Corporación.

- **Egresos:** Se realizó giro de recursos por \$32.069 millones, que corresponden en un 33% a pagos de solidaridad y auxilio funerario, 24% gastos generales, 8% pago a las aseguradoras y 19% a gastos de nómina.
- En el mes de Abril se obtuvieron ahorros por \$12 millones por concepto cruce de cuentas, ahorro de GMF, contrato de mandato y menor expedición de cheques de gerencia y \$13mm por concepto de descuentos por pronto pago. El acumulado a Abril por estos conceptos asciende a \$62 millones en ahorros y \$38 millones en descuentos.

Medición del valor en riesgo de mercado: El VAR total fue de \$96.778 millones, equivalente al 4.12% sobre el saldo de los portafolios, frente un límite del 5.5%.

Aportes y Cartera Estatutaria: En el **Anexo 14** se encuentran detalladas las acciones adelantadas respecto el índice de recaudo para el mes de abril de 2015.

3.2 Resultados Inversiones Empresariales

Cifras en \$MM

Al cierre de Abril, las Empresas del GECC registran excedentes por \$14.754 vs presupuesto de 6.182 millones para un cumplimiento del 239%.

Se adjunta en el **Anexo 15** el informe detallado de los resultados de Coomeva, sus Unidades y las Empresas del Grupo al mes de Abril de 2015.

| COMPAÑÍA - SECTOR | Mes 2015 | | | Acumulado 2015 | | | Presupuesto TOTAL AÑO 2.015 |
|-----------------------------------|--------------|--------------|-------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------------------|
| | Ppto. | Real | Cump. | Ppto. | Real | Cump. | |
| TOTAL COOMEVA | (747) | 1.577 | 411% | 19.825 | 26.929 | 136% | 32.924 |
| Bancoomeva | 2.855 | 3.074 | 108% | 10.400 | 11.634 | 112% | 40.102 |
| Conecta Financiera | 9 | 6 | 65% | 38 | 33 | 87% | 258 |
| SECTOR FINANCIERO | 2.864 | 3.080 | 108% | 10.438 | 11.667 | 112% | 40.360 |
| Coomeva EPS | (1.524) | (917) | 140% | (34.381) | (34.344) | 100% | (40.494) |
| Coomeva Medicina Prepagada | 1.092 | 1.478 | 135% | 8.002 | 8.606 | 108% | 20.346 |
| Sinergia Global en Salud | 194 | 110 | 57% | 822 | 598 | 73% | 6.608 |
| Clínica Farallones | 243 | 354 | 146% | 927 | (137) | -15% | 3.850 |
| Clínica Palma Real | 60 | 68 | 113% | 234 | 178 | 76% | 1.019 |
| Hospital en Casa | 248 | 326 | 131% | 684 | 812 | 119% | 2.444 |
| Conecta Salud | 4 | 5 | 118% | (11) | 43 | 574% | 50 |
| SECTOR SALUD | 317 | 1.425 | 450% | (23.723) | (24.244) | 98% | (6.176) |
| Coomeva Recreación y Cultura | (58) | (51) | 113% | (4) | (95) | -1988% | 20 |
| Turismo Coomeva | 10 | 14 | 144% | (30) | (104) | -151% | 308 |
| Club Campestre los Andes | (92) | (148) | 39% | (490) | (517) | 94% | 47 |
| SECTOR RECREACION | (140) | (184) | 68% | (524) | (716) | 63% | 375 |
| Corredor de Seguros | 90 | 306 | 338% | 168 | 824 | 491% | 1.704 |
| SECTOR PROTECCIÓN | 90 | 306 | 338% | 168 | 824 | 491% | 1.704 |
| Coomeva Servicios Administrativos | 5 | 2 | 39% | (183) | 94 | 252% | 299 |
| Fundación Coomeva | 36 | 38 | 107% | 180 | 199 | 110% | 940 |
| OTRAS COMPAÑÍAS | 41 | 40 | 98% | (3) | 293 | 10630% | 1.239 |
| TOTAL GRUPO COOMEVA | 2.425 | 6.243 | 257% | 6.182 | 14.754 | 239% | 70.427 |

3.2.1 Liquidez e inversiones Grupo Coomeva

En el **Anexo 16** se presenta cuadro resumen por empresa, las principales explicaciones son:

Coomeva EPS: Liquidez superior en \$3.208 millones a la presentada en el mes anterior. Se recibieron los 4 procesos de compensación por \$176.429 millones. Se realizaron operaciones de compra de cartera con el consorcio por \$5.431 millones.

Coomeva MP: Liquidez superior en \$1.635 millones respecto al mes anterior. Se presentaron menores ingresos por \$6.661 millones referente a recaudo de planes y convenios internacionales.

Bancoomeva: Con respecto al mes anterior liquidez de operación inferior en \$41.583 millones. Las captaciones presentaron decrecimiento de \$9.759 millones. Las colocaciones fueron de \$139.420 millones y estuvieron por debajo del presupuesto en \$12.795 millones.

3.2.2 Endeudamiento Grupo Coomeva

| ENDEUDAMIENTO A ABRIL (En millones de \$) | | |
|---|------------------|---------------------|
| EMPRESA | SALDO A ABRIL/15 | COSTO PROMEDIO E.A. |
| COOMEVA MP | 26.916 | 9,70% |
| CLÍNICA FARALLONES Nota 2 | 14.953 | 9,53% |
| HOSPITAL EN CASA Nota 3 | 5.617 | 9,55% |
| SINERGIA | 11.017 | 9,19% |
| CLINICA PALMA REAL Nota 1 | 1.566 | |
| COOMEVA EPS Nota 1 | 13.779 | |
| CSA | 1.391 | 6,66% |
| FUNDACION | 15.503 | 8,38% |
| TOTAL | 90.742 | 9,23% |
| COOMEVA MP | USD \$3.000.000 | Libor + 2.90 |
| TOTAL ENDEUDAMIENTO EN DOLARES | USD \$3.000.000 | Libor + 2.90 |

Nota 1: Saldo del fondo de facturas. El costo lo asume el proveedor

Nota 2: Incluye \$4.761 millones del Fondo de Facturas

Nota 3: Incluye \$998 millones del Fondo de Facturas

4 Informes Especiales

4.1 Política de Jóvenes

En el **Anexo 17** se adjunta plan de acción 2015 para la implementación de la política de jóvenes la cual contiene actividades en las tres líneas de política definidas: Promoción, Permanencia y Participación Democrática.

4.2 Avance Coomeva Educa

Al cierre de Abril, se cuenta con los siguientes avances:

Gestión comercial:

- **Convenios suscritos con Instituciones de Educación Superior:** De una meta al año de 36 convenios, se han gestionado 25 y firmado 12, para un logro de cumplimiento al mes de abril del 33%. De los 12 convenios suscritos, 5 corresponden a Cali, 3 a Bogotá, 2 a Medellín y el Eje Cafetero. El total de convenios vigentes es de 80 a nivel país
- **Créditos aprobados:** Bancoomeva ha aprobado 370 créditos por valor de \$2198 millones para un cumplimiento del 74% de la meta año.
- **Beneficios para los asociados:** Se han generado ahorros a 1914 asociados por valor de \$535 millones, en descuentos en las matriculas que ofrecen las instituciones educativas en convenio, siendo el 58% para matriculas en pregrado

Campaña de Expectativa para asociados y colaboradores: En abril se continuó con la campaña por los siguientes medios: Aviso en el Boletín Lógralo de las seis regionales, videos en las pantallas de las oficinas de Coomeva, campaña interna dirigida a los colaboradores a través de boletín clic y publicación en la intranet.

Campaña Toma de Universidades: Se inició la promoción de esta estrategia comercial que se realizara durante 27 días, en los meses de mayo y junio en 16 Instituciones a nivel nacional, en las cuales se hará presencia del Grupo Coomeva, con la participación de Coomeva (Educación, Servicio al asociado), Bancoomeva y Medicina Prepagada, mediante la ejecución de un plan de medios de comunicación, en Coomeva y las universidades.

Despliegue y capacitación sobre la Estrategia y su portafolio de soluciones: Durante el mes de abril se ejecutó el plan de capacitación sobre la estrategia Coomeva Educa y los siguientes productos del portafolio, dirigido a 25 Gerentes Zonales y 126 Asesores Integrales: Crédito de Educación, Prea-probados de crédito, Programa de Becas Gente Pila, producto de Protección Educativa, logrando un cubrimiento del 74% de la meta esperada, la cual se espera cumplir en un 100% en las dos primeras semanas de mayo

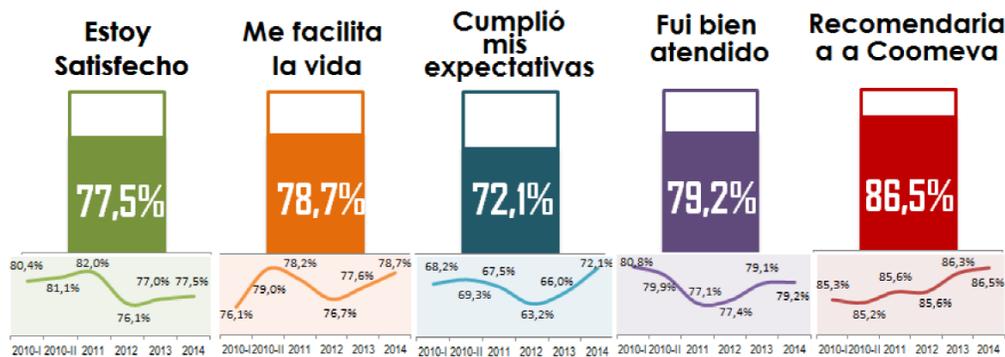
Al cierre del mes de Abril el cronograma de la Estrategia presenta un avance del 71%, y un cumplimiento del 97%.

4.3 Resultados KAPE

Se realizó con corte al mes de diciembre de 2014, la medición de satisfacción – KAPE – (Conocimiento, Actitudes, uso de servicios y expectativas)

El mismo muestra unas mejoras respecto al año anterior: La tasa de satisfacción aumenta 0.5% de 77.0% en 2013 a 77,5% en el 2014, se observa aumento significativo (26,2%) de Asociados que se declaran “satisfechos” con Coomeva, pasando de 38,9% a 49,1% en los años mencionados respectivamente.

Igualmente mejora la valoración sobre si Coomeva les facilita la vida (78,7%), el cumplimiento de expectativas (71,1% sube 8,2 puntos), pero se mantiene la buena atención 79,2% y la recomendación 86,5%.



4.4 Avance Procesos Jurídicos

En el **Anexo 18** se presenta el detalle de avance de los procesos de responsabilidad fiscal Sector Salud con la Contraloría, procesos penales, informe UGPP y procesos de la DIAN.

5 Decisiones

5.1 Presupuesto Asamblea General Extraordinaria Coomeva

Teniendo en cuenta la decisión de convocar a una Asamblea Extraordinaria en el mes de Agosto, se han analizado dos alternativas en las ciudades de Cali y Bogotá encontrando que desde el punto de vista económico y logístico la más conveniente es la ciudad de Cali, de acuerdo a los siguientes criterios:

Participantes: 140 personas, de los cuales 99 son delegados.

N° de personas a desplazar:

- Si la Asamblea se realiza en Cali: 95
- Si la Asamblea se realiza en Bogotá: 108

Tarifa Pasajes Aéreos: Tarifa económica para la llegada y flexi para el regreso.

Alojamiento: Pernoctan 10 personas si la sede es en Bogotá y 15 si la sede es en Cali

Horario Asamblea: Iniciando a las 10:30 am y terminando a las 4:00 pm

Invitados especiales: Se presupuesta un solo invitado especial, el Dr. Augusto Acosta.

Lugar de la Asamblea: Se elaboró el presupuesto sobre las siguientes opciones:

- **Cali:** Hoteles Intercontinental y Dann Carlton y Sede Nacional, pernoctando en el Hotel Radisson
- **Bogotá:** Hoteles Movich y Marriot (ceranos al aeropuerto)

Presupuesto:

| CONCEPTOS | COTIZACION CALI | | | COTIZACION BOGOTA | |
|--|-----------------------------|-------------------------|--|-------------------|-----------------|
| | Hotel Intercontinental Cali | Hotel Dann Carlton Cali | Sede Nacional Club Ejecutivos Hotel Radisson | Hotel Movich | Hotel Marriot |
| PPTO ASAMBLEA EXTRAORDINARIA AGOSTO 2015 | \$ 136.282.627 | \$ 128.501.380 | \$ 125.900.763 | \$ 152.432.261 | \$ 160.552.804 |
| COSTO REAL ASAMBLEA ORDINARIA MARZO 2015 | \$ 232.353.264 | | | | |
| PRESUPUESTO DISPONIBLE 2015 | \$ 79.775.947 | | | | |
| SOBRE COSTO SEGÚN SEDE ASAMBLEA | \$ (56.506.680) | \$ (48.725.433) | \$ (46.124.816) | \$ (72.656.314) | \$ (80.776.857) |

Por lo anterior, teniendo en cuenta los costos de las diferentes opciones y la posibilidad de realizarla en un solo día, se recomienda llevarla a cabo en la Sede Nacional, con el servicio del Club de Ejecutivos y alojamiento en el Hotel Radisson, dado que esta alternativa es la mejor desde el punto de vista económico.

De otro lado, el presupuesto estimado de las Juntas Zonales de Representantes y Juntas Regionales de Delegados Extraordinarias es de \$108 millones, menos el saldo disponible al mes de abril de \$31 millones, la sobre ejecución presupuestal de estas Juntas es de \$76 millones.

Todo lo anterior implica un costo total de \$234 millones para el cual se cuenta con el remanente de la Asamblea Ordinaria de \$79,7 millones y el remanente de las Juntas de \$31 millones, con una sobre ejecución total de \$123 millones.

5.2 Castigo de Cartera Concepto Cuota de Admisión

Actualmente se presentan saldos de cartera después de realizada la exclusión, retiro o fallecimiento del Asociado, en el concepto de cuota de admisión (5% personas naturales y 50% personas jurídicas sobre el SMMLV). El cobro de este concepto se presenta al momento de la vinculación como asociado, en una sola cuota en el Estado de Cuenta.

La Circular Básica Contable y Financiera, indica en su capítulo VI sobre castigo de activos:

“...El consejo de administración, junta directiva o quien haga sus veces según sea el caso, previo el análisis y el cumplimiento de los requisitos mínimos señalados en el presente capítulo, podrá autorizar el castigo de activos, tales como: Cuentas por cobrar de difícil cobro...” “.....la decisión de castigo dependerá de las políticas internas de cada organización solidaria, sin que ello libere a los administradores de la responsabilidad del manejo adecuado de sus activos. En términos generales, para el castigo de activos se debe proceder en primera instancia a la constitución del 100% de las provisiones del valor de los activos correspondientes...”

| CONCEPTO | ESTADO | VALOR CUOTA | VALOR IVA | VALOR TOTAL | NO. ASOCIADOS | VLR. PROVISIÓN 1698950400 |
|-------------------|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|------------------------------|
| CUOTA DE ADMISIÓN | Excluido Cobranza Interna | 84,179,765 | 13,966,299 | 98,146,064 | 2880 | |
| | Excluido Normal | 1,015,553 | 167,498 | 1,183,051 | 34 | |
| | Fallecido Normal | 58,950 | 9,432 | 68,382 | 2 | |
| | Retirado Normal | - | 4,534 | 4,534 | 2 | |
| | Total | 85,254,268 | 14,147,763 | 99,402,031 | 2,918 | 118,365,472 |

Datos al cierre de febrero de 2015

Se solicita al Consejo de Administración aprobar el castigo de cartera del concepto de cuota de admisión de los asociados con estado Retirado, Excluido o Fallecido al cierre de febrero de 2015, por un valor de \$99.402.031. Este valor no afectado los estados financieros de Coomeva, teniendo en cuenta que el valor se encuentra provisionado.

5.3 Contrato entre vinculados, conversión de estados financieros colgaap a NIIF, Contratante Coomeva, Contratista CSA

Hasta el cierre del año 2014 el proyecto Corporativo NIIF se centró en las siguientes actividades, las cuales ya se cerraron de forma definitiva:

- Construcción del balance de apertura bajo NIIF a enero 1 de 2014, de acuerdo al cronograma de convergencia original del gobierno nacional.
- Actualización de los documentos soporte a los balances, como políticas, memorandos técnicos y definiciones técnicas.
- Implementación del software Corvus (generación de balances de apertura).
- Atención a entes de control internos y externos.

Esto implicó un presupuesto de \$1.623.316.817 antes de IVA para todas las empresas del Grupo.

A partir de enero de 2105, al pertenecer al grupo 1, el GECC está obligado a construir y reportar sus estados financieros bajo Norma Internacional. Con el fin de dar cumplimiento a este requisito legal (ley 1314), el Comité Corporativo de Proyectos constituyó un proyecto Corporativo cuya implementación es liderada por CSA, asumiendo los gastos relacionados con el equipo interno de trabajo y posteriormente las empresas del GECC le reembolsan dichos gastos, su alcance es: Servicios profesionales para la conversión de estados financieros locales a normas internacionales de información financiera a través del denominado Proyecto NIIF, el mismo incluye:

- a. Aplicativo Corvus implementado en sus módulos Financial y XBRL.
- b. Estados financieros de transición (2014) separados y consolidado bajo NIIF.
- c. Estados financieros 2015 separados y consolidado bajo NIIF.
- d. Informe de respuesta a requerimientos de los entes de control internos y externos.
- e. Políticas contables actualizadas según los estándares de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
- f. Nuevas políticas contables aplicables según los estándares de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Lo anterior implica un presupuesto para todas las empresas de \$1.209.655.902 millones teniendo en cuenta que esta distribución se aplica solo sobre la parte que CSA cobra a las empresas por la implementación del proyecto (equipo interno) en el año 2015. No se incluyen pagos a otros proveedores por NIIF.

| EMPRESA | % DISTRIBUCIÓN | VALOR |
|-----------------|----------------|-------------------------|
| CORPORATIVA | 33% | \$ 399.375.663 |
| FECOOMEVA | 2% | \$ 24.193.118 |
| BANCOOMEVA | 25% | \$ 302.413.975 |
| EPS | 15% | \$ 181.259.169 |
| MP | 10% | \$ 120.965.590 |
| HC | 3% | \$ 36.289.677 |
| FARALLONES | 0% | \$ - |
| CORPORACIÓN | 0% | \$ - |
| CORREDOR | 2% | \$ 18.144.839 |
| SINERGIA GLOBAL | 2% | \$ 18.144.839 |
| TURISMO | 1% | \$ 12.096.559 |
| CLUB ANDES | 1% | \$ 6.048.280 |
| FUNDACIÓN | 1% | \$ 6.048.280 |
| CSA | 5% | \$ 60.482.795 |
| CONECTA SALUD | 1% | \$ 12.096.559 |
| CONECTAMOS | 1% | \$ 12.096.559 |
| TOTAL | 100% | \$ 1.209.655.902 |

Como resultado del proceso anterior, el Comité de Compras de Coomeva, a través del acta No. 111 del 6 de mayo de 2015, recomendó solicitar autorización al Consejo de Administración para suscribir contrato entre Coomeva y Coomeva Servicios Administrativos S.A. que tenga por objeto la prestación de servicios profesionales para la conversión de estados financieros locales a normas internacionales de información financiera a través del denominado Proyecto NIIF por valor de \$399'375.663 más IVA durante el año 2015.

5.4 Contrato infraestructura y administración Plataforma Oracle Coomeva Digital. Contratante Coomeva, Contratista IBM

En el año 2014 el Consejo de Administración aprobó la ejecución del proyecto Coomeva Digital y bajo el acta No. 1066 del 25 de abril de 2014 se avaló la contratación del proveedor VASS para el desarrollo de la plataforma basados en los componentes de Oracle.

El proyecto Coomeva Digital que viene ejecutándose desde el mes de julio de 2014 con el Proveedor VASS tiene dentro de sus componentes las siguientes plataformas de Oracle "Oracle HTTP Server, Oracle WebCenter Satellite Server, Oracle Webcenter Sites, Oracle E-commerce ATG

11g, Oracle Weblogic, Endeca” las cuales requieren una administración que garantice la continuidad, estabilidad y transferencia de conocimientos

Se ha encontrado que la mejor forma de soportar la infraestructura de este proyecto es a través de una adición de capacidades en el Centro de Computo Principal con el mismo alcance del servicio del contrato 14-COO-429 (denominado PRI II), incluyendo la administración hasta sistemas operativos, toma de respaldos y administración de la plataforma de Oracle a partir de Junio de 2014, mes en el cual se hace la transición a IBM quien recibe y asume la administración total a partir de Julio (inicia facturación).

El costo de la plataforma y su administración se asume desde el mes de julio del año 2015 por el presupuesto del proyecto Coomeva Digital y a partir del mes de enero del año 2016 se distribuirá de acuerdo al ANS de la UTI conforme la utilización que cada empresa haga de los servicios de Coomeva Digital, de tal forma se mantiene la rentabilidad del proyecto originalmente planteada.

Como resultado del proceso, se solicita al Consejo de Administración autorización para contratar la adición de capacidades en el Centro de Computo Principal, con el mismo alcance del servicio del contrato 14-COO-429 (PRI II con IBM), incluyendo la administración hasta sistemas operativos, toma de respaldos y la administración de la plataforma de Oracle, durante 60 meses a partir de julio de 2015 con el Proveedor IBM hasta por un valor mensual de \$70'250.000 (Antes de IVA).

5.5 Prórroga contratos corporativos de Seguridad Física. Contratante Coomeva, Contratistas Atlas, Colviseg del Caribe, Miro Seguridad y VISE

El Consejo de Administración a través del acta No. 1083 del 26 de marzo de 2015 aprobó la prórroga por tres (3) meses, de los cuatro (4) contratos suscritos con las empresas de seguridad privada ATLAS, COLVISEG DEL CARIBE, MIRO SEGURIDAD Y VISE, dado que su vigencia original culmino el 28 de febrero de 2015. Posteriormente este contrato fue integrado con el de administración de la central de monitoreo debiendo iniciar nuevamente un proceso de RFP atendiendo las recomendaciones del Comité de Seguridad con respecto a la conveniencia de integrar estos contratos.

Se solicita al Consejo de Administración autorizar la prórroga de los cuatro (4) contratos suscritos con las empresas que prestan el servicio de seguridad física (**ATLAS, COLVISEG DEL CARIBE, MIRO SEGURIDAD Y VISE**) por el término de hasta cuatro (4) meses contados a partir del 1 de Junio de 2015 por los montos descritos en el cuadro, de acuerdo a las tarifas actualmente pactadas o en su defecto a las establecidas por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada. (No se le deberá facturar IVA a la EPS). *Costo mensual con tarifas 2015 (antes de IVA)*

| COMPAÑÍA | COSTO MENSUAL |
|----------------------|-------------------------|
| EPS | \$ 250.718.454,67 |
| BANCOOMEVA | \$ 110.822.008,62 |
| SINERGIA | \$ 78.693.556,25 |
| MP | \$ 51.650.462,43 |
| COOMEVA | \$ 48.588.840,01 |
| CLI. PALMA REAL | \$ 19.400.201,29 |
| CONDominio LOS ANDES | \$ 15.253.565,09 |
| COPROPIEDAD | \$ 12.497.962,07 |
| CSA | \$ 10.786.591,74 |
| HOSP. EN CASA | \$ 4.899.723,56 |
| RECREACION | \$ 427.185,56 |
| FUNDACION | \$ 311.217,24 |
| FECOOMEVA | \$ 269.990,52 |
| TURISMO | \$ 32.072,63 |
| TOTAL | \$ 604.351.832 |
| Total 4 meses | \$ 2.417.407.327 |

5.6 Prórroga contrato de servicios de conectividad de datos Contratante Coomeva, Contratista CLARO

Los servicios de Telecomunicaciones vienen siendo prestados por los proveedores, Telefónica con un 40%, y Claro con un 60% de los enlaces. Con la implementación del proyecto PRI-II iniciada este año, el 100% de los enlaces los cubrirá el proveedor a quien se adjudicó la propuesta, en este caso Telefónica.

En el plan del Proyecto se consideró el desmonte gradual de oficinas del proveedor Claro. Este plan estaba sincronizado con la migración de oficinas al nuevo proveedor, Telefónica.

El Consejo de Administración a través del acta No. 1083 del 26 de marzo de 2015 aprobó prorrogar el contrato con el proveedor Claro hasta junio 30 de 2015 con posibilidad de desmonte gradual a partir del 1 de abril de 2015 por un valor total de \$2.299'905.017,33 MAS IVA, por dificultades en la fase de migración de enlaces se hace necesario ampliar la prórroga de este contrato de acuerdo con la explicación contenida en el siguiente cuadro:

| EMPRESA | ene-15 | feb-15 | mar-15 | abr-15 | may-15 | jun-15 | jul-15 | TOTAL |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------------------|---------------------------|
| Vr. aprobado al Consejo (acta 1038) A pagar a CLARO | \$576.998.864,40 | \$576.998.864,40 | \$576.998.864,40 | \$316.662.623,96 | \$179.910.685,06 | \$72.335.115,11 | | \$2.299.905.017,33 |
| Vr. Facturación CLARO | \$576.998.864,40 | \$576.998.864,40 | \$576.998.864,40 | \$576.998.864,40 | | | | \$2.307.995.457,60 |
| Vr. Proyectado a hoy | | | | | \$576.998.864,40 | \$576.998.864,40 | \$576.998.864,40 | \$1.730.996.593,20 |
| | | | | | | | Solicitud de aprobación | \$1.739.087.033,47 |

Dado lo anterior se solicita autorización para ampliar la prórroga del contrato de CLARO inicialmente aprobada hasta junio con desmonte gradual para extenderlo hasta julio, lo que significa cancelar el servicio pleno durante los meses de mayo, junio y julio sin que esto represente un costo adicional para el grupo en razón a que el proveedor Telefónica no hará ningún cobro durante este período y en caso de un desmonte gradual se deja de pagar a Claro y se inicia un pago a Telefónica según las nuevas tarifas que son más convenientes. Frente a la primera prórroga autorizada por el Consejo por extensión se estima un valor adicional de hasta \$ \$1.739'087.033,47 más IVA, de acuerdo a la siguiente distribución por empresas del GECC (No se le deberá facturar IVA a la EPS):

| EMPRESA | % | Valor ampliación |
|-----------------------------------|----------------|----------------------------|
| BANCO COOMEVA S.A. | 25,05% | \$ 435.682.166,38 |
| CLINICA PALMA REAL | 0,69% | \$ 12.066.387,07 |
| COOMEVA | 37,56% | \$ 653.212.394,91 |
| COOMEVA EPS S.A. | 15,51% | \$ 269.678.187,20 |
| COOMEVA MEDICINA PREPAGADA | 4,09% | \$ 71.083.091,71 |
| COOMEVA SERVICIOS ADMINISTRATIVOS | 4,97% | \$ 86.413.091,69 |
| HOSPITAL EN CASA | 0,49% | \$ 8.585.921,29 |
| SINERGIA GLOBAL EN SALUD S.A.S. | 11,02% | \$ 191.638.785,98 |
| TURISMO | 0,53% | \$ 9.182.413,28 |
| CLINICA FARALLONES | 0,05% | \$ 875.016,28 |
| CLUB LOS ANDES | 0,01% | \$ 159.785,58 |
| FECOOMEVA | 0,02% | \$ 296.744,65 |
| FUNDACION COOMEVA | 0,01% | \$ 213.047,44 |
| TOTAL | 100,00% | \$ 1.739.087.033,47 |
| Valores antes de IVA | | |

5.7 RFP fábrica de software Junio 2015 – Mayo 2017, Contratante Coomeva y Contratista Heinsohn / Tecnom / Stefanini

En el grupo es una buena práctica la contratación de empresas que suministren horas de desarrollo de software por lo cual se emitieron RFP que tiene por objeto la selección de los proveedores para tal fin durante los próximos 2 años.

Se invitaron 25 proveedores, de los cuales solo se recibieron 12 propuestas: Arin Innovation Colombia S.A.S, Axentria Consulting Group S.A.S, Heinsohn business technology S.A, Informatica & tecnología stefanini S.A, Iteria S.A.S, Olsoftware S.A.S, PD Partner S.A.S, Pragma S.A, Premize S.A, Vortexbird S.A.S, Tecnom telecomunicaciones y energía S.A y Tisek S.A.S*

* La oferta del proveedor TISEK SAS, no fue evaluada ya que no presentó póliza de seriedad de la oferta.

Valores presupuestados y estimados para desarrollos:

| Empresa/Sector | Presupuestado 2015 | Iniciativas 2015 | Estimado 2015 |
|------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Sector recreación | \$ 129.444.552 | \$ 400.000.000 | |
| GSA | \$ 280.000.000 | | |
| Educación y democracia | \$ 138.000.000 | | |
| CSA | \$ 514.000.000 | | |
| sector protección | \$ 829.000.000 | | |
| Total Anual | \$ 1.890.444.552 | \$ 400.000.000 | \$ 2.290.444.552 |
| | mensual | | \$ 190.870.379 |

| Presupuesto + Estimado Jun 2015-Dic 2015 | Proyección Ene 2016-Dic 2016 | Proyección Ene 2017- May 2017 | Total Estimado jun 2015-may 2017 |
|--|------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| \$ 1.336.092.655 | \$ 2.374.274.823 | \$ 1.025.488.867 | \$ 4.735.856.345 |

*Premisas:

1. Se estima comportamiento equivalente al estimado en el 2015 para el 2016 y 2017.
2. Incremento anual igual al IPC del cierre del año 2014 (3,66%)

Requerimientos estimados a desarrollar: Algunos proyectos que se están desarrollo son: PRI, TGV, Repensar sector recreación & turismo, elección de delegados, NIIF, Coomeva Digital – Interacciones, requerimientos puntuales y apoyo a nuevos proyectos, vigia, Lealtad – reservas matemáticas – CSIS – Matis, Core Multiactiva, SICO, ECOFI, Nuevo liquidador de comisiones y EBS.

Criterios de evaluación aplicados en la evaluación de las propuestas:

| Criterios de Evaluación | Peso |
|-------------------------|------|
| ·Aspecto Económico | 30% |
| ·Aspectos Tecnológicos | 35% |
| ·Aspectos Funcionales | 20% |
| ·Aspectos Financiero | 15% |
| TOTAL | 100% |

Calificaciones obtenidas por los proveedores al aplicar los criterios de evaluación:

| Criterios de Evaluación | Peso | Puntaje Máximo | Vortex | Tecnocom | premise | Pragma | pd partner | olsoftware | Stefanini | Heinsohn | Arin | Axentria | Iteria |
|-------------------------|-------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ·Aspecto Económico | 30% | 1,50 | 1,34 | 1,50 | 1,43 | 1,47 | 1,50 | 1,50 | 1,13 | 1,26 | 0,30 | 0,30 | 1,30 |
| ·Aspectos Tecnológicos | 35% | 1,75 | 1,34 | 1,74 | 1,28 | 1,34 | 1,36 | 1,17 | 1,67 | 1,74 | 1,39 | 1,51 | 1,44 |
| ·Aspectos Funcionales | 20% | 1,00 | 0,82 | 0,98 | 0,94 | 0,90 | 0,86 | 0,91 | 0,99 | 0,98 | 0,76 | 0,93 | 0,91 |
| ·Aspectos Financiero | 15% | 0,75 | 0,66 | 0,39 | 0,57 | 0,61 | 0,57 | 0,59 | 0,59 | 0,66 | 0,66 | 0,61 | 0,49 |
| TOTAL | 100% | 5,00 | 4,18 | 4,61 | 4,22 | 4,31 | 4,29 | 4,17 | 4,38 | 4,64 | 3,12 | 3,35 | 4,14 |
| | | Posición | 7 | 2 | 6 | 4 | 5 | 8 | 3 | 1 | 11 | 10 | 9 |

Los resultados anteriores se presentaron a consideración del Comité Corporativo de Compras, quien a través del acta No. 246 del 13 de mayo de 2015 recomendó iniciar proceso de negociación con los tres proveedores que obtuvieron la mejor calificación.

Se solicita al Consejo de Administración autorizar a la administración para suscribir un contrato modalidad precio negociado por plataforma con cada uno de los tres proveedores mejor calificados (proveedor 2 **TECNOCOM TELECOMUNICACIONES Y ENERGIA SA**, proveedor 7 **INFORMATICA & TECNOLOGIA STEFANINI S.A.**, proveedor 8, **HEINSOHN BUSINESS TECHNOLOGY S.A.**), cada uno hasta por un valor máximo de \$4.950.034.155 MAS IVA (valor total estimado de la bolsa), delegando en el Comité de Compras la asignación de cada uno de los proyectos de acuerdo a los siguientes criterios de asignación: Experticia, Tiempo, Disponibilidad de recursos, se resalta que el precio queda fijado en lo establecido en esta licitación al igual que el monto total de horas a contratar.

5.8 Renovación contrato corporativo servicio Endpoint & MDM McAfee – ETEK. Contratante Coomeva, Contratista ETEK

Actualmente Coomeva tiene los servicios de “Endpoint & MDM McAfee” directamente con la empresa ETEK que garantiza la seguridad de los PCs, Servidores Windows y dispositivos móviles (Smartphones y Tablets) que se encuentran conectados a la red empresarial, de acuerdo al contrato 13-COO-114, con vigencia [Marzo 13 de 2013 - Marzo 12 de 2015].

En consideración del avance y estabilidad del servicio logrado con ETEK como canal y administrador de la solución licenciada con McAfee durante la vigencia del contrato anterior, la dedicación del equipo de seguridad de la UTI al proceso de migración del PRI II, la coincidencia del proveedor de esta solución y su selección como proveedor para la agrupación de seguridad dentro del proyecto PRI II y en acuerdo con los representantes de las empresas en el comité corporativo de seguridad informática, se recomienda que se renueve con este mismo canal para explorar en este tiempo las sinergias que se puedan lograr con este proveedor dentro del PRI y en paralelo realizar ejercicio de revisión del mercado para emitir un RFP con miras a cerrar las brechas que se lleguen a identificar en este ejercicio.

Se solicita al Consejo de Administración autorizar la renovación por un (1) año del contrato firmado con Etek para 13.312 licencias (Utilizadas en PCs, Servidores y Dispositivos Móviles) por valor de USD 200.209 + IVA; estandarizando a las empresas del GECC en la nueva Suite McAfee CEE (McAfee Complete Endpoint Protection) la cual ofrece mayores funcionalidades de seguridad, y genera un ahorro aproximado de USD 32.000 + IVA frente a la renovación de las versiones actuales. No se deberá facturar IVA a la EPS.

TRM 04/05/2015 2.393,58

| EMPRESA O UNIDAD | % | PAGOS 2015 (USD SIN IVA) | PAGOS 2016 (USD SIN IVA) | PAGO TOTAL (USD SIN IVA) |
|--------------------------------------|---------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| SOLUCION COMPLETA Y MOVILES | | | | |
| BANCO COOMEVA SA | 14,9% | 26.812,31 | 2.936,29 | 29.748,60 |
| CONECTAMOS FINANCIERA | 0,1% | 189,77 | 20,78 | 210,56 |
| COOMEVA | | | | |
| UNIDAD CORPORATIVA | 5,7% | 10.261,33 | 1.123,75 | 11.385,08 |
| UNIDAD SERVICIO AL ASOCIADO | 1,3% | 2.317,95 | 253,85 | 2.571,80 |
| UNIDAD TECNOLOGÍA INFORMÁTICA | 2,0% | 3.619,26 | 396,35 | 4.015,61 |
| UNIDAD SOLIDARIDAD Y SEGUROS | 1,0% | 1.829,96 | 200,40 | 2.030,36 |
| UNIDAD RECREATIVA | 0,2% | 393,10 | 43,05 | 436,15 |
| COOMEVA CORREDORES DE SEGUROS SA | 0,3% | 542,21 | 59,38 | 601,59 |
| SOLUCION ESTANDAR Y MOVILES | | | | |
| COOMEVA EPS SA | 39,2% | 70.744,92 | 7.747,48 | 78.492,40 |
| CLÍNICA FARALLONES SA | 1,8% | 3.293,93 | 360,73 | 3.654,66 |
| COOMEVA MEDICINA PREPAGADA SA | 7,1% | 12.741,95 | 1.395,41 | 14.137,35 |
| COOMEVA SERVICIOS ADMINISTRATIVOS SA | 10,2% | 18.340,27 | 2.008,49 | 20.348,77 |
| COOMEVA TURISMO AGENCIA DE VIAJES SA | 0,4% | 799,76 | 87,58 | 887,34 |
| CORPORACION CLUB CAMPESTRE LOS ANDES | 0,3% | 474,43 | 51,96 | 526,39 |
| COOMEVA RECREACION Y LA CULTURA | 0,1% | 94,89 | 10,39 | 105,28 |
| FECOOMEVA | 0,5% | 989,53 | 108,37 | 1.097,90 |
| FUNDACION COOMEVA | 0,5% | 894,65 | 97,98 | 992,62 |
| HOSPITAL EN CASA SA | 2,1% | 3.754,81 | 411,20 | 4.166,01 |
| SINERGIA GLOBAL SAS | 11,6% | 20.929,33 | 2.292,03 | 23.221,36 |
| CLINICA PALMA REAL SAS | 0,7% | 1.287,75 | 141,03 | 1.428,78 |
| CONECTA SALUD SA | 0,1% | 135,55 | 14,84 | 150,40 |
| | 100,0% | 180.447,67 | 19.761,33 | 200.209,00 |

5.9 Avance negociación y actualización precio de compra de inmueble contiguo a Clínica Farallones – Construcción UPREC

El consejo de Administración en su sesión del 26 de marzo de 2015 mediante acta No. 1083 aprobó adelantar la negociación de compra del citado inmueble hasta por un valor de \$2.000 millones de pesos, con base en avalúo certificado por la Lonja de Propiedad Raíz.

Igualmente se permitió iniciar la fase de planeación y las adecuaciones de construcción correspondientes a consultas, diseños, estudios con los cuales se pueda llevar a cabo la adecuación para el traslado de la UPREC – SINERGIA.

De otra parte y con base en el negocio inmobiliario se autorizó alquilar las áreas del citado Inmueble a Sinergia Salud con un contrato de arrendamiento con un canon por valor de \$55.8 millones de pesos a razón de \$38.000 /m2 y por 10 años, incrementando el canon cada año con el IPC.

Avance de las negociaciones:

Avalúo, la firma ie Internacional de Eléctricos, es la actual propietaria del inmueble, a la cual se le hizo la verificación y consultas de seguridad pertinentes a sus propietarios y no reportan ningún pendiente y cuentas con la justicia. La administración atendiendo las instrucciones del consejo, gestionó la realización del avalúo por parte de la Lonja propiedad raiz y hacer los estudios jurídicos pertinentes, los cuales arrojaron los siguientes resultados: El avalúo que se recibió alcanza la suma de \$ 1.918 millones. No obstante el propietario cuenta con un avalúo de \$ 2.400 millones.

Precio de venta, en la fase final de la negociación el dueño del inmueble volvió a incrementar su propuesta a \$2.200 millones de pesos a pesar que había aceptado rebajarlo a \$2.000 millones. Revisando el avalúo de la Lonja, este avalúo aclara que cuando se presenta un caso de necesidad o de importancia extrema para el comprador, este puede incrementar el precio de compra ya que se verá reflejado a futuro en sacarle mejor provecho al negocio inmobiliario, que es este caso, ya que se ha presentado esta oportunidad única que se perseguía hace mucho tiempo para mejoras las condiciones urbanísticas de aprovechamiento en altura del lote contiguo a la clínica, que actualmente es de propiedad de Coomeva.

Nueva Evaluación Técnica, el inmueble que está ubicado en la calle 10 50-56/50-48, está en un lote de 643.17 m2 y una edificación en estructura metálica con un área aprox. de 889 m2, deberá ser adecuada y complementada en sus áreas constructivas para habilitarlo a las necesidades de la UPREC, que actualmente tiene un requerimiento de la secretaria de salud de Cali para el atemperamiento de la normatividad existente. Para esto se deberán hacer los estudios arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios, eléctricos y de seguridad para poner en condiciones el inmueble que actualmente tiene un uso diferente para el que se requiere.

El resumen de la inversión es la siguiente:

| TOTAL INVERSIÓN | | | |
|----------------------------|--------------|-----------|-------------------------|
| | Vr. \$/M2 | ÁREA (M2) | VR. TOTAL (\$MILL) |
| ÁREAS PRIVADAS | \$ 1,500,000 | 1,469 | \$ 2,203,500,000 |
| TOTAL | | | \$ 2,203,500,000 |
| LOTE | | | \$ 2,200,000,000 |
| costos indirectos | | | \$ 250,000,000 |
| sub total sin equipos | | | \$ 2,453,500,000 |
| EQUIPOS | | | \$ 500,000,000 |
| VR. TOTAL INC. LOTE | | | \$ 5,153,500,000 |

Nueva Evaluación Financiera, Coomeva actuaría como inversionista inmobiliario asegurando un contrato de arrendamiento con SINERGIA por 10 años, en los que se retornaría la inversión de acuerdo a la evaluación financiera anexa.

La inversión total es: La compra del inmueble por valor de \$ 2.200 millones, los Costos de construcción en adecuación que se estiman en \$ 2.203 millones, los costos indirectos de estudios técnicos, permisos y licencias en \$ 250 millones y una inversión en equipos técnicos (Planta, sistema de seguridad, aire acondicionado y cableado) por un valor estimado de \$ 500 millones, para un total de \$ 5.153 millones

El canon de alquiler que pagaría SINERGIA por las áreas a ocupar es a razón de 38.000/m² con un incremento anual del IPC.

La inversión tiene un comportamiento favorable expresado con un VPN: \$ 536 millones y una TIR de 13.9 % frente a una tasa de descuento inmobiliaria de 12% y con un retorno de la inversión de 10 años.

Esta alternativa de inversión genera creación de valor ya que no se remodelaría un inmueble de un tercero ni se le pagaría a este un canon de arrendamiento cercano a los \$ 53.2 millones de pesos mensuales.

La Administración solicita autorización para:

1. Adelantar gestiones para finiquitar la compra del citado inmueble por un nuevo valor de \$2.200 millones y en consecuencia, se faculte al Representante Legal de Coomeva para suscribir el contrato de promesa de compraventa y la escritura pública a través de la cual se perfeccione dicho negocio.
2. Proceder con la etapa de construcción y adecuaciones correspondientes después de concluida la fase de planeación para el traslado de la UPREC – SINERGIA, cuyos costos se estiman en \$2.953 millones. Aclarando que los contratos que se deriven de la presente autorización, una vez agotado el proceso de selección conforme al Manual de Políticas de Contratación y Compras, se someterán según la cuantía, a aprobación de los órganos que correspondan (Consejo de Administración / Comité de Compras y Contratación de Coomeva).
3. Autorización para mantener las mismas condiciones expuestas en la autorización ya dada de alquilar de las áreas del citado Inmueble a SINERGIA SALUD con un contrato con un canon de arrendamiento por valor de \$55.8 millones a razón de \$38.000 /m² y por 10 años, incrementando el canon cada año con el IPC.

5.10 Contrato alquiler local y autorización de ampliación Oficina Centro Comercial Chipichape

Coomeva, algunas de sus empresas, entre ellas Bancoomeva, ocupan el local 412H-G de 115 m² en el Centro Comercial Chipichape en Cali, desde el año 2009, en una oficina integral demasiado pequeña para el flujo de asociados y usuarios que ha venido creciendo en forma acelerada, a tal punto que en días críticos la oficina ha colapsado, teniendo los asociados que hacer fila fuera de la misma, con notable incomodidad. La Administración aprovechando que se tiene un posicionamiento de Coomeva en ese centro comercial, pone en consideración del Consejo la oportunidad de alquilar el local 412I contiguo, con 85 m² para unirlo a la actual oficina y así ampliar su área en primer piso a 215 m². El tema fue presentado en la sesión del comité de inmuebles corporativo realizada el 14 de mayo de 2015, el cual recomienda la propuesta y la ampliación de la oficina que representará mayor comodidad para mejorar el servicio que se ofrece a los asociados y usuarios.

La Administración solicita autorización del Consejo para contratar en alquiler el inmueble citado, cuyo canon de arrendamiento acumulado al final de los 4 años y un mes (1 de julio de 2015 hasta el 1 de agosto de 2019) asciende a un canon mensual de \$8.500.000 más IVA y un valor total aproximado de \$ 416.500.00 millones más IVA; a este valor se adiciona el incremento anual de acuerdo con el IPC+1 punto. El valor por m2 de canon de arrendamiento es de \$ 85.000/m2, compatible con los precios de mercado para el sitio e inferior al valor/m2 de la actual oficina.

Igualmente solicita aprobación para hacer las obras de adecuación que ascienden a \$230 millones.

5.11 Colectivo de Asociados en Coomeva Medicina Prepagada (Presentación)

La Asamblea General Ordinaria en una de sus proposiciones solicitó conformar un colectivo de Asociados en Medicina Prepagada en donde se indica “Presentar un estudio en un término no mayor al 30 de junio de 2015, para conformar un Colectivo de Asociados o una solución similar, que tenga como objetivo tanto lograr las mejores condiciones de producto y precio para el Asociado, como propiciar la vinculación como Asociados a los afiliados de Medicina Prepagada”.

Teniendo en cuenta lo anterior, la Administración retomó los estudios adelantados en el año 2014, encontrando favorable en la generación de beneficios tanto para Coomeva, Medicina Prepagada, Bancoomeva y Fondo de Solidaridad. Para Coomeva se estimula la vinculación de asociados a la Cooperativa de los actuales usuarios de Medicina Prepagada vía menores tarifas y mejor producto (16.933 asociados potenciales, de los cuales 11.575 son contratantes y 5.358 beneficiarios) y el potencial de asociados que llegarían a la Cooperativa por el diferencial del producto frente al mercado. En Medicina Prepagada se tendría un mayor potencial de usuarios que se asocien a la Cooperativa por las bondades del producto, además de un beneficio en la disminución de la cartera y un mejoramiento del recaudo por realizarlo de manera anticipada, a través de la financiación por tarjetas de Bancoomeva, beneficiándose ésta última con una mayor colocación de cartera. Por último, el Fondo de Solidaridad participa con la propuesta de prima nivelada que permite que los asociados adquieran una cobertura para protegerlos del incremento en la tarifa al cumplir los 60 años. En el **Anexo 19** se adjunta el detalle.

Se solicita al Consejo de administración autorizar a la Presidencia Ejecutiva para suscribir y formalizar los contratos necesarios que permitan la configuración y posterior puesta en funcionamiento de este servicio.

5.12 Propuesta de Desarrollo Inmobiliario en Lote Ciudad Jardín Cali (Presentación)

Dentro de la política de creación de valor a través de la gestión inmobiliaria continuamente se están evaluando alternativas para conseguir el mejor provecho económico de los inmuebles de propiedad de Coomeva, en tal sentido, se ha recibido de la firma Habitek una propuesta para desarrollar un proyecto inmobiliario de 13 pisos con locales comerciales y de oficinas, con 28.880 mts 2 de área vendible, en un lote de propiedad de la Cooperativa ubicado en la calle 13 con Avenida San Joaquín de ciudad jardín en Cali, área proyectada según POT de Cali como desarrollo comercial prioritario, que no tiene actualmente la zona de la comuna 22 de ciudad Jardín y Pance.

Habitek es una empresa promotora y constructora de reconocida experiencia en la ciudad de Cali, quien aporta la estructuración del proyecto, capital inicial, “know how”, capacidad comercial y experiencia en negocios similares.

Como vehículo asociativo y como medida para reducir el riesgo, se constituiría un patrimonio autónomo en una Fiduciaria, comenzando construcción cuando se alcance el punto de equilibrio; al patrimonio autónomo Coomeva aporta el lote por valor de \$8.000 millones y el socio aporta recursos a riesgo por \$3.000 millones. Una vez se logre el punto de equilibrio, se iniciaría la construcción y para ello se solicitarán créditos bancarios soportados en el flujo de caja del proyecto, con garantías 50% Habitek y 50% Coomeva. Al final se liquidará el proyecto, con el pago del lote, el reembolso de los pagos de las expensas, impuestos y estudios técnicos a Coomeva y la utilidad del proyecto será repartida 50% y 50%, pudiendo ser en módulos de área vendibles con potencial de valorización adicional.

En caso de no alcanzar el punto de equilibrio, Coomeva asumirá las inversiones activables (impuestos, expensas y estudios técnicos inherentes al lote) y Habitek los gastos operativos evaluados en \$3.000 millones

Análisis Económico y Financiero: El valor en ventas de este proyecto se estima en \$131.380 millones. Los costos estimados del proyecto son de \$94.912 mil millones. La utilidad estimada del proyecto es de \$ 32.650 millones repartidos en porcentajes iguales para las dos empresas, sin contemplar que el lote será pagado a Coomeva por \$8.000 millones según precio de venta establecido.

Se realizó una evaluación de los flujos de caja de operación, inversión y financiación, dando como resultado que el valor presente neto del proyecto con un costo de capital del 16% sería \$5.045 millones con una rentabilidad del 15%.

| | | |
|--------------------------|-------------|------|
| Flujo de Caja de Coomeva | | |
| WACC CORPORATIVO | 16,0% | 7,7% |
| WACC INMOBILIARIO | 12,0% | 5,8% |
| VPN CORPORATIVO | \$ 5.045,79 | |
| VPN INMOBILIARIO | \$ 7.048,07 | |
| TIR | 15% | |
| | | |
| RENTABILIDAD ACTUAL | 10,6% | |
| RENTABILIDAD TOTAL | 19,6% | |

En el **Anexo 20** se adjunta el detalle del análisis del proyecto.

Con base en los análisis realizados, la Administración solicita autorización para:

- Incorporar el lote de propiedad de Coomeva como aporte en un fidecomiso para el desarrollo de un proyecto comercial con la firma HABITEK, quien por su parte aportará los costos pre operativos, los diseños y demás recursos necesarios para el desarrollo de las actividades requeridas para estructurar al proyecto y comercializarlo. Coomeva además sufragará con cargo al proyecto, los costos de la licencia de construcción, los cuales le serán reintegrados inmediatamente el proyecto genere flujo positivo.

- Autorizar a la administración para adelantar en un proceso de negociación con la firma HABITEK y formalizar un contrato de relacionamiento comercial con obligaciones, derechos y beneficios, en el que se prevea que con recursos de la liquidación del proyecto se reembolse a Coomeva el valor del lote y además las expensas, impuestos y estudios técnicos que Coomeva haya cancelado y que la utilidad del proyecto sea distribuida 50% y 50% por las partes, pudiendo ser en módulos de área vendibles con potencial de valorización adicional.
- En caso de no llegar el proyecto al punto de equilibrio, Coomeva incurriría en el pago de todos los costos, expensas, impuestos y estudios técnicos inherentes al lote para tener la licencia de construcción, los cuales quedarán de propiedad de Coomeva.
- Que Coomeva sea garante del 50% de los créditos que requiera el proyecto en la fase de obra.