Edición No. 27

noticias

CIRCULACION NACIONAL • JUNIO DE 1997

Coomeva

Entre amigos es efectivo

Ahora Coomeva está en Internet Pág. 13 • El gran dilema, Upac o cuota fija Pág. 14

Resolución Dancoop No. 0128 de marzo de 1964

NOTICIAS DE EL ESPECTADOR

SUSCRIBASE YA POR UN AÑO Y RECIBA TOTALMENTE GRATIS

Un fabuloso contestador automático para que no se pierda las noticias de su hogar.
• Marca Southwestern Bell. • 10 memorias. • Tamaño ideal.

Y además, también gratis, el servicio de asistencia al suscriptor"SAS", que lo asiste durante un año en emergencias del hogar
• Asistencia 24 horas. • Cubre hasta por $90.000. • Sólo en caso de emergencia. •Cubre plomería, cerrajería, electricidad, seguro de responsabilidad civil hasta por $5 millones, inhabitabilidad, préstamos de tv y video, directorio. • Respaldo de GESA y ABYCO.

Y TODO POR SOLO $90.000

Suscríbase ya a El Espectador por un año. LLame al 980015555
Recibimos todas las tarjetas. Oferta válida hasta agotar inventario.

Su contestador será entregado en máximo 15 días después de efectuado el pago de su suscripción.

Exclusivo para nuevos suscriptores.

EL ESPECTADOR Vive!

•Fax: (91)2610911.
•BOGOTA: 4146666/ 2945555
•Línea nacional:9800-15555.
•ARMENIA: 466599
•B/QUILLA:451830
•B/MANGA:4355555
•CALI:677025
•C/GENA:6600588
•CUCUTA: 716796
•DUITAMA:603344
•FUSA:1788
•GIRARDOT:22453
•IBAGUE:611299
•MANIZALES:806038
•MEDELLIN:4118686
•MONTERIA:827526
•NEIVA:712276
•PASTO:239811
•PEREIRA:240073
•POPAYAN:223186
•QUIBDO:713780
•SANTA MARTA:211667
•SINCELEJO:823702
•SOGAMOSO:705101
•TUNJA:424072
•VALLEDUPAR:743744
•VILLAVICENCIO:623296

LLENE SU CUPON DE SUSCRIPCION Y ENVIELO AL FAX # 91-2610911

Nombre y Apellidos: _____ C.C. No.: _____

Tel. casa:_____ Tel. oficina:_____ Dirección de envío: _____

Ciudad: _____ Dirección de cobro: _____ Ciudad: _____

FORMA DE PAGO:

Plan Automático de Renovación: $90.000 ☐ Suscripción Corriente $99.000 ☐ Plan Automático válido únicamente con tarjeta de crédito.

FORMA DE PAGO: CH ☐ EF ☐ Tarjeta de crédito: Diners ☐ BIC ☐ Credencial ☐ Credibanco ☐ Otra _____

No. tarjeta:_____ Código de seguridad:_____ Vencimiento:_____

Nombre del pagador diferente al suscriptor:_____ C.C. del pagador: _____

Firma:_____

Acepto acogerme al Plan Automático de renovación, conozco y acepto las condiciones. Autorizo cargar la suma indicada a la tarjeta.

CONDICIONES DEL PLAN AUTOMATICO: Su suscripción será renovada con el 47% de descuento sobre el precio de venta al público. Cada año EL ESPECTADOR cargará a la tarjeta de que usted indique el precio vigente de la suscripción. Usted no tiene que preocuparse por recordar su renovación cada año. Usted puede cancelar el Plan Automático cuando lo desee e una carta a EL ESPECTADOR dos meses antes del vencimiento de su suscripción. En caso de cambiar el número de su tarjeta EL ESPECTADOR podrá solicitar su nuevo número a su corporación para efectuar el cobro respectivo. Su suscripción nunca se interrumpe; mientras realizamos los trámites de su renovación usted no deja de recibir el pe

Si desea información adicional llame a los teléfonos 414 66 66 ó 294 55 55 de Servicio al Cliente o a cualquiera de nuestras oficinas en todo el país.

EL ESPECTA

Edición 27 Junio de 1997

Circulación Nacional
Una publicación bimestral dirigida a nuestros asociados

Consejo de Administración

Armando González Matero
Presidente
Jose Vicente Torres Osorio
Vicepresidente
Elmer Torres Castro
Secretario
Nodier Sabogal Vásquez
Hernando Vega Aragón
Carlos A. Madrid Pinilla
Luis Carlos Guerra
Laureano Novoa Guevara
Guillermo Murillo Herrera

Consejo Editorial

Víctor H. Pinzón Parra
Gerente General
Alfredo Arana Velasco
Gerente Nacional Financiero
Mauricio Vásquez Arana
Director de Mercadeo Financiero
María Rita Valencia Molina
Directora Nacional de Educación y Comunicación

Colaboradores

Luz Adriana Gómez
Directora Educación Regional Cali
Hugo Gómez Agudelo
Director Educación Regional Medellín
Leonardo Ortiz Cardona
Director Educación Regional Santa Fe de Bogotá
Adriana Luz Cubillos
Jefe Educación Regional Palmira
Lucía Edith Avendaño Porras
Jefe Comunicaciones Regional Medellín
Marta Liliana Medina Sierra
Jefe de Comunicaciones Regional Santa Fe de Bogotá

Asistentes de Educacion

Leticia Durango Ibarra
Zona Apartadó
Gloria Milena Arango
Zona Armenia
Mabel Moreno
Zona Barranquilla
Gloria Benavides
Zona Buenaventura
Elizabeth Orozco
Zona Buga
Martha Cecilia Lizalde
Zona Cartago
Dairo Aldana
Zona Ibagué
Luz Stella Gutierrez
Zona Manizales
Luz Stella Mafla
Zona Pereira
Ana Lucía Muñoz
Zona Popayán
Alexandra Lozano
Zona Tuluá

Asesoría Editorial:

María del Mar Orozco Coordinación
Walter Durán Gerencia Editorial
María Victoria Delgado Redacción
Francia Elena García Redacción
Consuelo Arcila Redacción
Caterina Serra Diseño y Diagramación
Jorge Mario Cárdenas Creatividad
D. Sebastian Ilustración
Guillermo Franco Fotografía
Feriva Pre-Prensa
Prensa Moderna Impresión

Contenido

Consejo de Administración
Desarrollo profesional
Compromiso solidario 4

Eventos
Educación Cooperativa
Formación con criterio 6

Valores y principios
Ayúdate que yo te ayudaré
Bases para alcanzar metas 9

Desarrollo empresarial
Clínica Los Farallones
La fuerza de la unión 10

Salud
Salud Coomeva se transforma 12

Servicios
Ya estamos en el Web 13

Finanzas personales
El gran dilema
Upac o cuota fija 14

Desarrollo profesional
La televisión:
Alternativa de
educación profesional 20

Turismo
Coomeva y Procoltur lo invitan a...

22

Actualidad
Asociados del próximo siglo 26

Solidaridad y seguros
Por su bienestar
Cuide su auto y el medio ambiente 28

Negocios
Vámonos de feria:
Alternativa comercial para vender en el exterior 30

Actualidad
Fundación Coomeva:
fomento al cooperativismo y la acción social 34

IMPORTANTE Los servicios y productos que se ofrecen en los avisos publicitarios de esta edición son responsabilidad única y exclusiva de los anunciantes.

Consejo de Administración

Por
Nodier Sabogal
Consejo de Administración

Desarrollo profesional

Compromiso solidario

El Consejo de Administración está determinando las directrices para crear un nuevo servicio que permita mejorar el ingreso real de los asociados.

Basándose en los proyectos de especialización y modernización que está adelantando Coomeva para mantener y aumentar su liderazgo solidario en el segmento profesional de Colombia, el Consejo de Administración ha venido analizando las actividades que en materia de desarrollo profesional han surgido en la Cooperativa.

La idea es fijar directrices que permitan crear atractivos productos que puedan ser incluidos en el portafolio de servicios Coomeva, respondiendo a la visión de satisfacer a plenitud las necesidades de los asociados.

En el difícil entorno en que se desenvuelven los profesionales hoy, el concepto de Desarrollo empresarial Coomeva debe lograr el cumplimiento de la misión de la Cooperativa a través de estrategias que permitan mejorar el ingreso real de los asociados y sus familias, contribuyendo a la generación de empleo mediante la promoción del espíritu empresarial que anime formas asociativas hacia una proyección globalizada, acorde con el crecimiento integral de Coomeva como grupo corporativo dentro del concepto del desarrollo sostenible.

A pesar de las adversidades socioeconómicas que sufre el país y de las adaptaciones institucionales que implican el poner en funcionamiento un servicio de desarrollo empresarial existe compromiso de enfrentar con creatividad estratégica los retos para lograr brindar nuevas alternativas a los asociados, pues también existen atractivas oportunidades que traerán como resultado el fortalecimiento de la Cooperativa en su nueva etapa.

Frente a las actuales dificultades, se hacen esfuerzos para cumplir nuestra misión

El Consejo de Administración reconoce los esfuerzos realizados hasta ahora por las regionales en la búsqueda de satisfacer el desarrollo de los asociados. Con los conceptos ya señalados, próximamente se definirá el rumbo del camino a seguir para satisfacer la demanda de un producto solidario que contribuya no solo a mejorar las condiciones del mercado natural de Coomeva, sino también de la economía del país.

Oportunidades del servicio de Desarrollo Profesional

- Apertura económica y globalización
- Oferta de mano de obra calificada
- Existencia de recursos económicos nacionales e internacionales
- Ventaja para desarrollar productos resultantes de la Ley 10 y 115
- El proyecto de Ley 78
- La ley de privatizaciones
- Zonas francas Ley Páez y zonas industriales
- Adelantos tecnológicos
- Existencia de paquetes orientados hacia el Desarrollo Empresarial del sector solidario y la Constitución

¿Qué nos diferencia?

- Recurso humano calificado
- Valor corporativo
- Solidez
- Mercado cautivo
- La Especialización
- La Modernización
- Demanda insatisfecha
- Voluntad política
- Calidad de la dirigencia
- Ubicación geográfica
- Acumulación de conocimiento

No se deje joder por la crisis !

La solución es...

Club PermutaR

Inscriba GRATIS su propiedad en venta o permuta llamando ya

Cali
Casa Matriz
Km 7 Via Cali-Jamundí
PBX (92):5554555
Fax (92):6615373-6655541
Promovalle
Calle 38N #4AN-33
Tels.: 664 0285 - 665 9494
La flora

Bogotá
Inmobiliaria Maya
Calle 140 #12-78
Tels (91):2166717-2166757
Tels (91):2581177-2583061
Fax (91):6143385-6141315
Fax (91):6204987-6355197
R.A. Ltda.
Cra 15 #94-32
Tels (91):2572560-6114679
Fax (91):2572560-2130980

Medellín
Ubicamos
Calle 10 #43c-22 Of.208
Edificio Centro Diez
Tels (94):2662011
Fax (94):3122421-2681968

Pereira
(Armenia Manizales)
Bien Raiz
Tels (963):353174-353291
Fax (963):254765

Otras Zonas
Comunicarse con casa matriz en Cali
PBX (92):5554555
Fax (92):5552445

EL CLUB PERMUTAR ES UN AVANZADO SISTEMA DE BUSQUEDA COMPUTARIZADA, CON UN GRAN LISTADO NACIONAL DE TODA CLASE DE BIENES DISPONIBLES EN VENTA Y PERMUTA, EN DONDE SIEMPRE ENCONTRARA QUIEN QUIERA LO QUE USTED TIENE Y

Socio COOMEVA, presente este formulario al momento de hacer su negocio para obtener el descuento exclusivo de UN PUNTO, en la comision.

Inscribirse es GRATIS y muy FACIL :

Recorte este formulario, llénelo y envíelo por fax

Club PermutaR

Nombre _____ C.C. _____ Tel.
Casa_____ Tel Oficina _____ Empresa
_____ Cargo_____ Dirección Empresa
_____ Profesión _____ Dirección Casa
_____ Barrio _____ Ciudad_____ Hobby
_____ Fecha/ Lugar de Nacimiento _____#Afiliado Coomeva_____

OFREZCO

Nota: Puede ofrecer varias cosas pero solo recibir una a cambio.
Marque con una X, Si es VENTA [ ] O PERMUTA [ ]

		Total	Hipoteca	
Ejemplo Apartamento	85 m² - 2 Alcobas. - Garaje - Conjunto Cerrado 2 Baños - Cocina integral-Construida hace 5 años.	40'000.000	10'000.000	Av. 6 #47-150 apto 402 Cali - La Flora - Est. 6

RECIBO

Nota: Puede recibir varias cosas pero solo ofrecer una a cambio

Tipo de Bien	Descripción	Valor Desde	Valor Hasta	Ubicación Ciudad - Barrio - Estrato
Ejemplo Camioneta	Chevrolet Silverado Mod. 96 Full Equipo	28'000.000	32'000.000	Placas de Cali

Integrado Comité Nacional de Planeación y Desarrollo

El 22 de noviembre de 1996 se instaló e inició actividades el Comité Nacional de Planeación y Desarrollo, instancia que asesora al Consejo de Administración de Coomeva en la implementación del sistema de planeación permanente. Este comité estatutario está constituido por un representante de cada Zona, quien es el encargado de registrar y presentar ante dicho comité todas las recomendaciones, sugerencias y perfiles de propuesta que puedan incorporarse al Plan de Desarrollo de la Cooperativa.

Los asociados pueden canalizar sus propuestas a través de su representante o del Contralor General de Coomeva, David Mantilla Ramírez.

Los integrantes del comité son:

Carlos Arturo Restrepo Arango, Medellín; Alejandro Jiménez Cano, Pereira; Alberto Díaz Vinasco, Buenaventura Danilo Reinaldo Vivas, Popayán; Fabio Humberto Escobar Hurtado, Buga; Gilberto Villabona García, Urabá; Hernán Ospina Gutiérrez, Cartago; Jhon Guillermo Cruz Velásquez, Tuluá, José Norman Salazar González, Manizales; Mario Alfredo Prada Rojas, Palmira; Miguel Muelle Lavergene, Santa Fe de Bogotá; Patricia Torres Romero, Barranquilla; Rigoberto Cruz Delgado, Ibagué Rosa Elvira Guapacha Gómez, Armenia.

Con la iniciación de actividades del Comité de Planeación y la especialización aprobada por la pasada Asamblea se espera un gran aporte de los asociados, dirigentes y funcionarios para revisar permanentemente el Plan de Desarrollo de Coomeva a la luz del nuevo modelo de administración.

Susana ganó tranquilidad interior

Susana Caicedo Rusca, usuaria de Salud Coomeva Medicina Prepagada, identificada con la cédula de ciudadanía Nº 38.958.976, fue la ganadora de la promoción "Tranquilidad interior" con la que la Cooperativa incentivó la renovación de contratos y afiliación de nuevos usuarios.

Noveno Congreso Nacional de Trabajo Social

Convocados con el objetivo de analizar y construir nuevas estrategias del conflicto y la resolución que posibiliten avanzar en la conformación de un acuerdo permanente de convivencia nacional, se realizará del 13 al 15 de agosto el Noveno Congreso Nacional de Trabajo Social en el Paipa Hotel Centro de Convenciones, Boyacá.

Los ejes temáticos que regirán la participación de los profesionales que asistan serán las relaciones laborales y sus estrategias de resolución, el papel del Estado en la mediación y resolución de conflictos, la dinámica del conflicto, la construcción de la autonomía e identidad del entorno local y la comunidad, y la sociedad civil en la reivindicación de los derechos sociales.

Informes: Comité de Trabajadores Sociales de Boyacá, teléfonos (987) 610419- 610539 Duitama, Boyacá y en el Consejo Nacional de Trabajo Social, teléfonos (91) 6214131 Santa Fe de Bogotá.

Método Max Ventas

El Método Max Ventas es un nuevo sistema de capacitación y entrenamiento para vendedores, que se lleva a cabo en un seminario formativo y motivacional de dos días que consta de un módulo básico y de nueve talleres personales en los que mediante un proceso de 56 pasos, los participantes aprenden a dominar todas las actividades necesarias para convertirse en profesionales de las ventas.

La metodología del sistema habilita a los participantes para dominar todos los elementos tácticos y estratégicos que conforman la profesión de ventas. Otro gran beneficio es que después de haber tramitado el método, los directores de ventas disponen de un documento con el que podrán, de forma rápida y eficaz, entrenar debidamente a todas las personas que se vayan incorporando al grupo de vendedores que tienen bajo su responsabilidad, y utilizarlo con nuevos grupos.

Informes: teléfono 33054 Cali.

Génesis para el Club Juvenil

Génesis es un periódico de concepción juvenil, y el medio de comunicación con distribución nacional especialmente realizado para 7.000 hijos de asociados de la Cooperativa inscritos en el Club Juvenil Coomeva.

Génesis es hecho por jóvenes y para jóvenes. Su equipo de redacción está integrado por los chicos del club, formados en cooperativismo y en un ambiente de trabajo, lúdica y cultura alrededor de principios de solidaridad.

Escribe tú también para Génesis y gana fabulosos premios por tu participación.

Joven, si quieres ser periodista de Génesis o ser agente de ventas de la pauta publicitaria del periódico, comunícate con la sección de Educación de la oficina de Coomeva de tu Zona.

Señor asociado y empresario, para usted Génesis también es la mejor opción

Aproveche la oportunidad que el periódico del Club Juvenil Coomeva le brinda de hacer conocer su producto entre el selecto grupo que conforman los 7.000 hogares a los que Génesis llega en todo el país.

Escoja de nuestra oferta la alternativa apropiada.

Tarifas

1. 160 cm. (32 cm. X 5 coles)	$ 800.000
2. 80 cm. (16 cm. X 5 coles)	$ 400.000
3. 32 cm. (32 cm. X 1 col)	$ 160.400
4. 64 cm. (32 cm. X 2 coles)	$ 320.000
5. 96 cm. (32 cm. X 3 coles)	$ 480.000
6. 128 cm. (32 cm. X 4 coles)	$ 640.000
7. 16 cm. (16 cm. X 1 col)	$ 80.000
8. 32 cm. (16 cm. X 2 coles)	$ 160.000
9. 48 cm. (16 cm. X 3 coles)	$ 240.000
10. 64 cm. (16 cm. X 4 coles)	$ 320.000
11. 40 cm. (8 cm. X 5 coles)	$ 200.000
12. 32 cm. (8 cm. X 4 coles)	$ 160.000
13. 24 cm. (8 cm. X 3 coles)	$ 120.000
14. 16 cm. (8 cm. X 2 coles)	$ 80.000
15. 8 cm. (8 cm. X 1 col)	$ 40.000

Séptimo Festival del Pasillo Colombiano

Del 15 al 18 de agosto se realizará en Aguadas, Caldas, la séptima versión del Festival del Pasillo Colombiano.

Este año el encuentro cultural rendirá homenaje a los Hermanos Hernández, originarios de Aguadas, quienes desde los años 20 conformaron el trío Arpa del Ruiz dando a conocer el pasillo en América, Europa, África y Oceanía.

Además de presentar y galardonar a los mejores exponentes del género, el Festival del Pasillo Colombiano entregará por segunda vez el premio nacional de investigación musical o coreografía sobre el pasillo.

La organización del festival está a cargo de la Corporación de Fomento y Turismo de Aguadas, Taraguadas, teléfono (968)515520, y cuenta con la dirección general del asociado Oscar Eduardo López Estrada.

La Culta Poetiparla

Bajo este título el escritor y asociado, Carlos Mario Vega Vélez y Coomeva realizan un homenaje al poeta León de Greiff, con motivo del vigésimo aniversario de su fallecimiento.

Este libro es el resultado de doce años de investigación que han ocupado veintisiete años de vida de una gran pasión profesa por este joven artista al maestro de Greiff.

Con el patrocinio de esta obra Coomeva fomenta el trabajo de investigación desde cualquier disciplina del conocimiento y apoya el talento profesional colombiano.

Pasto acerca sus metas

El interés solidario de los profesionales de Nariño y el creciente número de asociados que residen en San Juan de Pasto hicieron que la Cooperativa tomara la decisión de abrir próximamente en esta ciudad una oficina destinada a prestar sus servicios.

Actualmente, el mayor número de asociados en el departamento de Nariño se concentra en Pasto y Tumaco. Ellos ahora tendrán una atención más acorde con sus necesidades, y podrán utilizar con mayor eficiencia y comodidad el portafolio de servicios Coomeva.

La Zona Pasto está adscrita a la Regional Cali; para ejercer su gerencia se nombró a la economista María Teresa Hidalgo Sañudo, quien está conformando un equipo de gran calidad humana para trabajar en la conquista del reto de garantizar la satisfacción de los asociados.

La nueva sede está ubicada en el centro de la ciudad, a una cuadra del parque de Nariño, Calle 20 Nº 24-31, teléfonos 233423 y 235317.

Bases para alcanzar metas

A partir de esta edición la revista Noticias Coomeva publicará la sección Valores y Principios para explicar la ideología que ha permitido el desarrollo del cooperativismo en el mundo.

Los conceptos sobre la solidaridad tienen multiplicidad de interpretaciones, debidas a la gran diversidad de actividades que desempeñan los organismos cooperativos en todo el mundo. Sin embargo son varias las sociedades que utilizan este término con una concepción muy distinta a la que inspira la acción cooperativa. Por ello existen dos bases que en todo el mundo rigen el quehacer de las organizaciones solidarias y que han permitido que en 153 años de acción del cooperativismo moderno mantengan una vigencia que se demuestra con permanentes y positivos resultados. Se trata de los valores y principios solidarios, que fueron revisados y actualizados en 1995 por la Alianza Cooperativa Internacional.

Autoayuda y responsabilidad por sí mismo

Este valor humanista del cooperativismo define a la cooperación como la conjunción de esfuerzos de todos y cada uno de los asociados, sin que se permita la existencia del parasitismo o el paternalismo paralizante.

Autoayuda cooperativa es la acción y el resultado del esfuerzo de cada uno de los asociados por contribuir al beneficio de todos. Sólo pueden tener derecho a gozar de la contribución de todos quienes realicen su contribuición propia. Se debe ser solidario a la vez que se recibe solidaridad de los demás.

La Alianza Cooperativa Internacional define que "como individuo uno está limitado en cuanto a lo que puede intentar y en lo que puede lograr. A través de la acción conjunta y la responsabilidad mutua uno puede lograr más".

El cooperativismo mejora las posibilidades de las personas al darles poder y control sobre sus metas por medio de alternativas de mejoramiento económico que permiten disminuir los costos de su progreso y administrar la organización que atiende sus necesidades.

Adhesión voluntaria y abierta, primer principio

"Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socios, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de género (sexo)."

La adhesión señala que el asociado pertenece a su cooperativa porque comparte su ideología, valores, principios y objetivos porque espera recibir los servicios que requiere por convicción, no por oportunismo.

Las cooperativas son entidades abiertas porque están al servicio de las personas basándose en la solidaridad y el respeto a su dignidad, buscando que la actividad y estructura que hacen posible su funcionamiento, deberán lograr la vinculación de nuevos asociados.

Formación con criterio

En el presente bimestre la Cooperativa está desarrollando actividades educativas dirigidas a las familias de los asociados y la dirigencia de la institución, con el fin de brindar formación de sólidos criterios solidarios.

Juntas de Vigilancia

Pereira fue la sede del Primer Encuentro Nacional de Juntas de Vigilancia el cual se llevó a cabo el 7 y 8 de junio con el objetivo informar a los miembros de los Comités de Vigilancia sobre el proceso de planeación estratégica que viene desarrollando el Consejo de Administración.

Con la asistencia de dirigentes y representantes de la alta gerencia de Coomeva, en el encuentro se analizaron las actividades económicas y sociales de la Cooperativa y las políticas que rigen la gestión de vigilancia.

Además se realizaron ejercicios de aplicación de la vigilancia, contando con la asesoría de docentes adscritos al posgrado de gestión de empresas del sector solidario de la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Javeriana.

Taller de Educación

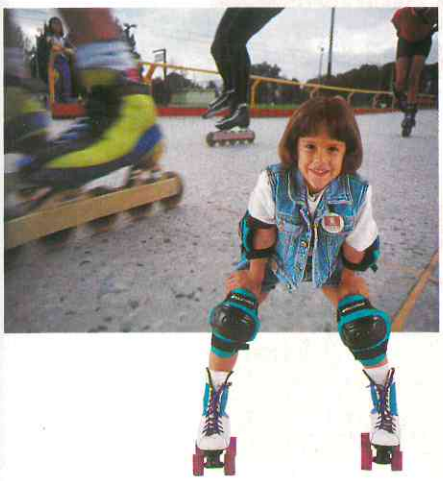
Los miembros de los Comités de Educación Zonales, Regionales y Nacional, se reunirán entre el próximo 27 y 30 de junio en La Unión (Valle) para consolidar sus conocimientos sobre la educación y liderazgo Cooperativo, y de los roles y funciones que desarrollan en Coomeva los miembros sus comités.

Encuentro Juvenil

Del 8 al 11 de julio jóvenes representantes del Club Juvenil de Coomeva se reunirán en el Encuentro Juvenil Cooperativo en Medellín.

La labor a desarrollar en esta nueva versión del evento será la preparación de corresponsales para Génesis, el periódico que el Club puso en circulación recientemente, cuya concepción editorial lo convertirán sin duda en una valiosa herramienta de difusión y formación en cooperativismo, además de ser una excelente oportunidad publicitaria para los anunciantes interesados en llegar un atractivo segmento de consumidores.

AHORA TU PUEDES LLEGAR A SER UNA ESTRELLA DEL DEPORTE...



ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA

En la **ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA FORMAR** podrás desarrollar una excelente preparación tanto física como mental para así convertirte en un deportista de alto rendimiento.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

La Escuela cuenta con los mejores entrenadores en las siguientes disciplinas: Fútbol, Baloncesto, Voleibol, Voleibol Playa, Karate, Tenis, Tenis de Mesa, Patinaje, Natación y Patinaje Artístico.

ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA FORMAR.

Talentos Para Formar

COASMEDAS
COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES DE LA SALUD

Muy Satisfecho!

Informes e Inscripciones:
FORMAR
Tels./Fax: 670 0008 - (93) 342 7977 (93) 342 7978 - Calle 193 No. 38 - 20
COASMEDAS Tels.: 211 6307- 347 7393 Fax: 211 9072 Calle 57 No. 17 -16 Santafé de Bogotá

FORMAR
INSTITUTO PARA LA FORMACION DEL DESARROLLO
COOPERATIVO LOS PINOS

EDUCACION DEL PROXIMO MILENIO

La fuerza de la unión

Profesionales de la salud asociados a Coomeva crean moderna clínica para atender las necesidades de la mujer, el niño y el adolescente del siglo XXI.

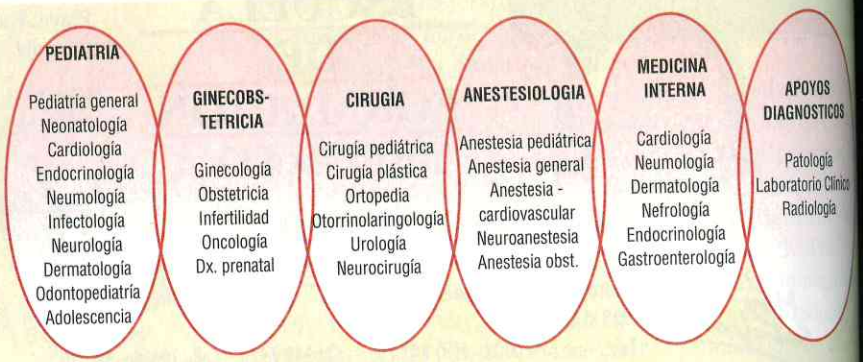
Con una clara visión de las necesidades de salud de la mujer, el niño y el adolescente, un grupo de 147 médicos especialistas asociados y adscritos a Coomeva se encuentra listo para brindar a la ciudad de Cali y al suroccidente colombiano una de las clínicas más interesantes que se hayan creado en el país.

Y no es para menos considerar de vital importancia el desarrollo de este relevante proyecto, si se tiene en cuenta que en él se combinan factores claves como son: la unión de jóvenes y prestigiosos médicos de todas las especialidades para una atención integral a la mujer, el ni-

Los profesionales accionistas de la clínica Materno Infantil Los Farallones en su mayoría son profesores universitarios, quienes permanentemente están actualizados en los últimos avances de la ciencia de la salud.

La clave: El Trabajo en equipo interdisciplinario

Dentro del grupo de especialistas vinculado a la Clínica Materno infantil Los Farallones, existe el sano concepto de trabajo en equipo, gracias a que se cuenta con la totalidad de especialidades, haciendo que la clínica tenga una proyección materno infantil integral.



ño y el adolescente; la gestión de empresa con su respectivo aporte al desarrollo económico de la ciudad; la tecnología de punta para la prestación de los servicios; su edificación de avanzada, considerada como una verdadera joya arquitectónica para la ciudad; y el componente solidario y cooperativo, gracias al apoyo dado por Coomeva a cada uno de los médicos asociados.

Por todo esto, somos testigos una vez más de la fuerza que genera la unión de talentos alrededor de un propósito social, empresarial y solidario.

Conforme a lo manifestado por el actual Gobernador del Valle del Cauca, la Clínica Materno Infantil Los Farallones está llamada a ser el centro de referencia materno infantil de la región.

La Clínica Materno Infantil Los Farallones cuenta con dos torres: la torre A inaugurada en octubre de 1996, consta de doce pisos donde se presta el servicio de consulta externa en 90 cómodos consultorios. En el piso 2 funciona desde el pasado 15 de abril el servicio de laboratorio clínico y en el piso 8 el servicio de vacunación.

La torre B será inaugurada en agosto próximo. Allí se dará la prestación de los servicios de urgencias, cirugía, partos, cuidados intensivos, neonatales, hospitalización e imagenología.

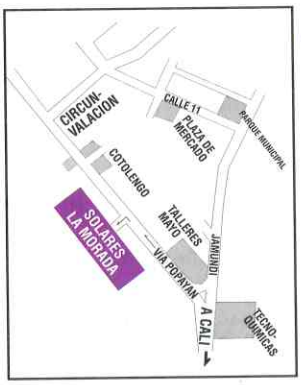
con las comodidades de la gran ciudad

Desde $35.000 M2

Descuento 10%

Exclusivo asociados Coomeva*

SOLARES LA MORADA



En el sur de Cali, convierta su sueño en plena realidad. Viva en Solares de la Morada, el conjunto campestre donde la amplitud de espacios, el aire puro y la tranquilidad se complementan con la comodidad de tener los servicios de la gran ciudad:
Agua de acueducto, energía, alcantarillado, vías pavimentadas e iluminadas, parabólica, servicio de portería permanente, red primaria de teléfonos y amplias zonas verdes.

Áreas desde 1.500 m2

Más de 100 familias ya construyeron hermosas residencias.
Informes: Calle 2a Oeste 24F - 54, Tel PBX 5541777, Cali.
Jamundí: 5163939

FINANCIAN

Coomeva
LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

FUNDACION FES
Compañía de Financiamiento Comercial

Conavi
CORPORACION NACIONAL DE AHORRO Y VIVIENDA

*Sobre el valor total, deducible de la cuota inicial

Salud Coomeva se transforma

El servicio de Medicina Prepagada de la Cooperativa pasará a ser una empresa comercial en la que Coomeva tendrá la mayoría accionaria.

En el transcurso del presente año Salud Coomeva Medicina Prepagada se convertirá en una empresa comercial, filial del grupo empresarial que está creando la Cooperativa. Esta decisión emanada de la XXXIV Asamblea General Ordinaria de Delegados tiene como objetivo permitir la especialización de Coomeva, así como garantizar su desarrollo corporativo y elevar el nivel de competitividad de sus servicios, que en el caso de la medicina prepagada la han convertido en una de las dos empresas más importantes de este sector en Colombia.

Salud Coomeva mantendrá siempre la orientación solidaria que caracteriza sus servicios y los beneficios económicos que brinda a los asociados

La Asamblea de la Cooperativa facultó al Consejo de Administración para determinar la forma jurídica que regirá la operación de Salud Coomeva en el futuro, con base en las siguientes directrices: Coomeva conservará la dirección y control total de la empresa; en la composición accionaria la participación económica mímina sólo le será permitida a empresas o entidades en las que la Coooperativa tenga participación dominante en la dirección y patrimonio de éstas o en organismos solidarios de propiedad exclusiva de los trabajadores; y mantener como mínimo los actuales beneficios económicos que los asociados reciben del servicio de medicina prepagada administrado hoy por Coomeva.

Salud Coomeva entra a su nueva etapa de gestión empresarial siendo pionera en la prestación de servicios de medicina prepagada en Colombia y una de las dos compañías con mayor número de usuarios de su ramo. Este liderazgo aportó a la Cooperativa $1.374 millones de excedentes en 1996, un 20% más que en 1995, logrando además la vinculación de 6.065 nuevos usuarios y cubriendo costos por $38.476 millones, originados en la atención de 1'255.029 utilizaciones.

Balance social

Los principios que rigen la Coooperativa permitieron que Salud Coomeva haya realizado significativos aportes en beneficio de los asociados y empleados de la Cooperativa durante todo el tiempo de su operación.

Así mismo, los profesionales de la salud asociados a Coomeva y adscritos al servicio de medicina prepagada recibieron por concepto de transferencias (servicios profesionales) $32.214 millones, sobresaliendo las de apoyo diagnóstico ambulatorio con el 24%, seguidas por la cirugía ambulatoria, 22% y las consultas médicas con el 16%, entre otras.

Salud Coomeva en su nueva etapa mantendrá el liderazgo que ha ganado en Antioquia y el suroccidente colombiano, incrementando su crecimiento en las 17 ciudades donde hoy presta sus servicios y proyectando una mayor participación en nuevos mercados, con base en su orientación solidaria y siempre buscando el cumplimiento de su misión.

Beneficios a asociados y empleados en el Servicio de Salud ($ millones)

	1994	1995	1996	Incremento (%)
Asociados	2.209	4.232	6.517*	54
Empleados	276	385	471"	22
Total	2.485	4.617	6.988	51

* Incluye beneficios por vales " Incluye asesores de salud

Ya estamos en la Web

Internet.

es la dirección del nuevo punto de atención
acaba de poner a disposición de los cibernautas.

La Cooperativa de los Profesionales cuenta ahora con sus propias páginas en la red de redes. Se trata de un nuevo servicio que es el inicio de un proceso que permitirá agilizar las operaciones que realicen los asociados a Coomeva, además de ser un medio promocional que venderá las virtudes de la institución a todos los visitantes de su dirección en el Internet.

Para cumplir con los objetivos y beneficios que ofrece Coomeva en Internet, se diseñaron tres módulos de páginas: portafolio de servicios y empresas, afiliación de profesionales y página corporativa.

Promoción

Teniendo en cuenta que uno de los pilares fundamentales de la gestión de la Cooperativa está en la afiliación de nuevos asociados, Coomeva Internet cuenta con páginas interactivas que explican los requisitos que se deben llenar para vincularse, y un formulario que los interesados pueden diligenciar para recibir la visita personal de un asesor que ayudará a los prospectos a convertirse en asociados.

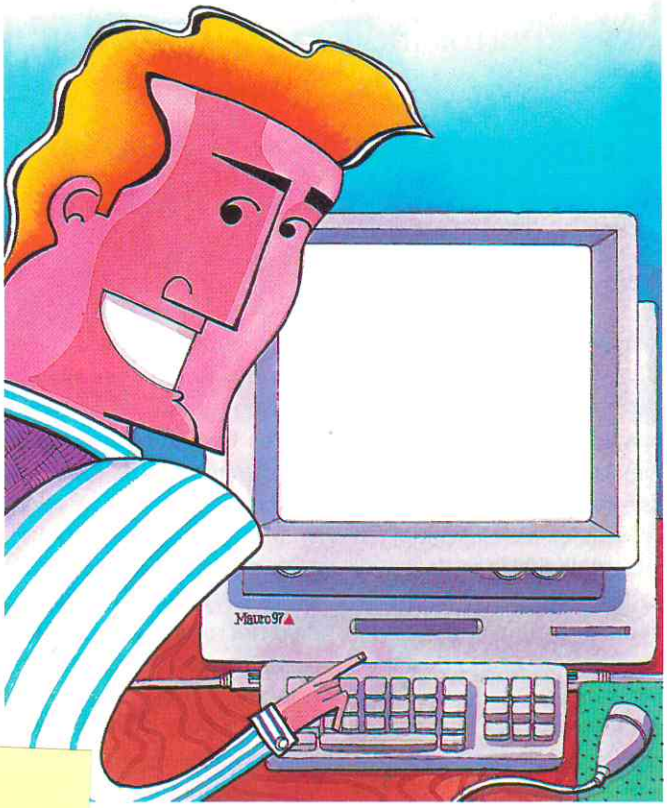
Información corporativa

La historia de Coomeva, su contribución al desarrollo profesional de los colombianos y su desempeño en el mercado solidario son informaciones que los cibernautas del mundo podrán encontrar en las páginas corporativas de Coomeva Internet.

Coomeva Internet cuenta con páginas interactivas que facilitan los trámites que se requieren para ingresar como asociad Cooperativa.

Hasta aquí

Coo
que
sol
que
lici
ciones que quieren conocer en detalle el éxito logrado por los profesionales colombianos y que ahora está a su disposición con todas las facilidades que la tecnología informativa ofrece.



Servicios

as páginas del portafolio de productos y empresas
n la amplia gama de alternativas que ofrece Coomeva
asociados: Financieros, Salud (Medicina Prepagada -
.), Turismo (Procoltur), Seguridad Social y Protección, además de Vivienda.

Con una presentación de atractivo diseño y con información de fácil consulta, los navegantes del ciberespacio pueden conocer de manera amena y ágil la conformación del portafolio Coomeva y las normas que rigen su manejo.

Por
Alfredo Arana
Gerente Nacional
Financiero

Upac o cuota fija
¿Me paso o me quedo?

Los expertos indican que las tasas de interés no caerán más allá de dos puntos por debajo del nivel actual en el corto plazo, lo que hace pensar que es mayor el riesgo de una subida en el largo plazo, dependiendo del comportamiento económico del país, demostrando que lo más conveniente es tomar créditos con Coomeva.

Desde que se creó el sistema upac, hace 25 años, no se había dado una polémica tan larga y pronunciada sobre las virtudes y defectos de esta modalidad crediticia. En el primer trimestre de 1997, se ha agudizado la discusión mediante debates públicos del tema, publicaciones, manifestaciones expresas de los usuarios del sistema, que como en el caso de la ciudad de Cali, se han dedicado a recoger firmas para buscar modificarlo o abolirlo, foros nacionales y regionales y propuestas de cambio a las normas vigentes.

Esta situación ha provocado que algunos participantes en el mercado de los créditos hipotecarios vean una gran oportunidad para lanzar campañas de publicidad donde realizan ofertas aparentemente novedosas pero que en realidad son muy similares a lo existente. Tal ha sido el caso del B.C.H. que ofrece una modalidad de pago de cuotas fijas durante un año con crecimientos de C.M. (corrección monetaria) y tasas de interés a partir del D.T.F. (tasa promedio de captación) y las CAVS (Corporaciones de Ahorro y Vivienda) que han ofrecido disminución de tasas de interés.

En honor a la verdad, hay que reconocer la gran contribución que ha tenido el sistema Upac en la satisfacción de las necesidades de vivienda de los colombianos y por el gran impacto de la dinámica de la construcción al crecimiento económico del país. Las cifras son contundentes: hay más de 700.000 operaciones de crédito vigentes que pueden significar una cartera alrededor de los $12 billones de pesos en colocaciones, es decir, el 31% de la cartera de todo el sistema financiero colombiano y por medio del sistema Upac se han financiado más de 1.000.000 de soluciones de vivienda.

Los saldos de créditos Upac tomados hace cuatro años, hoy pueden ser superiores al valor comercial de las viviendas

Desde el punto de vista financiero el éxito del sistema se basaba en los siguientes aspectos:

a) Ampliación de los plazos de los créditos a 15 años.

b) Permitía una reducción de las cuotas mensuales mediante la capitalización de los intereses no pagados a través de la figura del Upac, (unidad de poder adquisitivo constante), razón por la cual los saldos crecen más o menos hasta el año 11 (mes 134) llegando a ser hasta cuatro veces el monto original; para los créditos a 15 años con una corrección monetaria es del 20% y la tasa del 19%.

c) Con el Upac se busca que exista correlación entre el crecimiento del ingreso de los usuarios del crédito y el crecimiento de las cuotas: este propósito es sano porque se busca que el peso relativo de las cuotas sobre los ingresos de las personas no se incremente. Siempre se ha manejado que las personas o fa

milias no dispongan más del 30% de sus ingresos en vivienda.

¿Qué ha sucedido? El común de las personas han visto que sus saldos de crédito crecen mucho más que la valorización del bien, hasta el punto que créditos tomados en 1993 y 1994 hoy cuentan con saldos similares y hasta superiores al valor comercial de la vivienda, hecho que unido al pago de unas cuotas que también han sufrido un aumento superior al incremento de los ingresos de los deudores ha ocasionando que de las 700.000 operaciones de crédito se tengan alrededor de 90.000 vencidas (13%). El índice de morosidad de las CAVS está en 6.20% y de estos 35.000 a más de 90 días.

En realidad el problema no es en sí mismo el sistema Upac; lo que ha ocurrido es que en los últimos cinco años se han originado un conjunto de fuerzas económicas que han llevado a un resultado contrario al esperado. Entre éstas se enumeran:

1. Corrección monetaria alta

La corrección monetaria ha tenido unos niveles demasiado altos desde 1994, inclusive llegando muy cerca al 25% anual (ver gráfica 1); se recuerda que la corrección monetaria primero se calculaba a partir del IPC, hoy se calcula como el 74% del DTF, que igualmente ha estado alto, (ver gráfica 2), entonces la pregunta es ¿por qué ha estado tan alta la C.M.? La respuesta es que debido a que inflación y las tasas de interés han estado altas, y éstas a su vez han estado altas por los problemas asociados a la oferta monetaria, y al déficit fiscal.

Tabla 1

	Tasa Nominal	Tasa Efectiva
COOMEVA	32 A.M.V.	37.14
C.A.V.S.	C.M. + 12 hasta 20	33.6 a 42.18
B.C.H.	DTF + 5 hasta 9.5	31.11 a 37.62

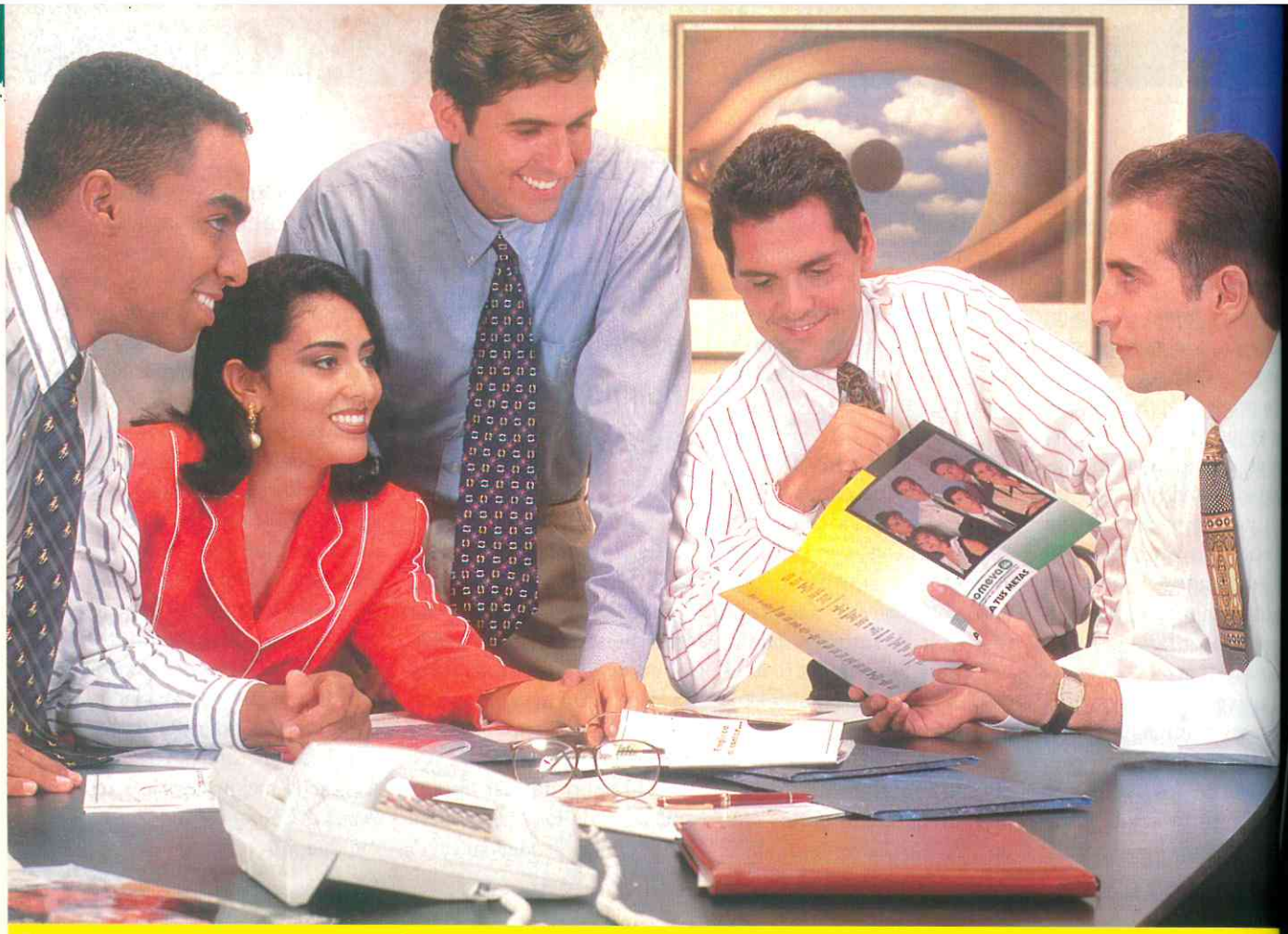
C.M. = 18.49 a mayo 5-97
DTF. = 21,19 T/A : 24.32% E.A. a mayo 5-97

Si la decisión de cambiarse o quedarse estuviese dada por el factor costo financiero, o tasas de interés, lo cierto es que hoy no hay gran diferencia entre las alternativas en comparación, y la determinación está dada por la actitud del asociado hacía el riesgo. En términos de "contratar" a una tasa fija el riesgo puede verse así:

Coomeva " Tasa Fija": El riesgo para el asociado es que la tasa puede bajar, aunque éste no es tan alto porque si las tasas de mercado se alejan mucho de las tasas vigentes, Coomeva debe revisarlas para evitar el fenómeno del prepago.

CAVS "Tasa Variable": Las tasas pueden subir .

B.C.H. "Tasa Variable": Las tasas pueden subir.



CAMPAÑA REFERIDO

Entre! amigos 97

Coomeva

LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

Tener amigos es efectivo

Ayude a que sus amigos **progresen** asociándolos a Coomeva.

Es muy fácil:
Este año usted tiene más opciones de referir:

1. Llenando el volante de referido y enviándolo vía fax.

2. Enviándolo por correo a Coomeva.

3. Llamando a la oficina de la Cooperativa de su ciudad para comunicar los datos de su referido.

4. Entregando personalmente en la oficina de Coomeva más cercana los formatos diligenciados.

Por cada referido efectivo gane
un bono de $15.000.
Y sigue ganando cuantas veces usted nos refiera amigos.

Cobro en efectivo en las oficinas de Coomeva de su ciudad

s bonos serán entregados en las oficinas de la Cooperativa o enviados a los ganadores por correo certificado.

Características

Profesionales en cualquier área del conocimiento, con espíritu de afiliación y con sus mismos intereses y expectativas

Coomeva

LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

Alternativa de educación profesional

Todos los miércoles de 8 a 9 a.m. los médicos tienen un espacio especializad en actualizarlos en los adelantos científicos y técnicas aplicables en Colomb

El deber profesional de capacitarse puede ser asumido de muchas formas. En cualquiera de ellas el tiempo requerido, la dedicación y el costo económico son factores que pueden convertirse en limitantes insuperables. Por fortuna, los medios de comunicación ofrecen cada vez más posibilidades, haciendo del conocimiento un bien más asequible.

Específicamente en el área de la actualización médica, desde marzo del presente año la televisión regional del Valle del Cauca, Telepacífico, emite los miércoles de 8 a 9 a.m. un programa dirigido a los profesionales de la salud, que además puede verse en otras regiones de Colombia y Latinoamérica.

El espacio se llama Avances en Medicina y, aunque es transmitido por un medio de comunicación masivo, logra brindar educación continuada a un segmento de audiencia muy especializado, presentando a reconocidos expertos que comparten sus conocimientos sobre las nuevas técnicas y descubrimientos científicos que se pueden aplicar en Colombia, convirtiéndose en una útil fuente de información que demuestra la gran versatilidad de la televisión.

Para cumplir con su objetivo educativo, Avances en Medicina se transmite en directo, utilizando recursos gráficos: fotografías, videos y diagramas, además de interactuar con su audiencia por medio de comunicación telefónica.

El éxito del programa está basado en la concertación de esfuerzos entre los realizadores: Procívica Televisión, empresa vallecaucana que transmite diez horas semanales de televisión y Bristol Myers Squibb, uno de los laboratorios farmacéuticos más importantes del país, que patrocina de manera exclusiva a Avances en Medicina.

Partiendo de la identificación de las necesidades de la población objeto del pr to, las dos instituciones ñaron un ciclo de progr que tendrá una duraci un año y que está cumpli con los objetivos que ge ron su creación.

Avances en Medi cuenta con la asesoría c fica del médico Álvaro M do, la conducción de la d ra María Virginia Villeg realización de José Vi Arizmendi.

Este programa viene mostrando que la conc ción de esfuerzos que p ne el cooperativismo, bién puede ser aplicad manera creativa y efic por otros sectores.

¡Ellos pagaron a tiempo y ganaron!

Lista de los ganadores

Armenia
Bernardo Tolosa
c.c. 10.277.367
Nro. Rifa 1033

Buga
Judith Yamily Pedraza
c.c. 51.642.208
Nro. Rifa 0668

Santa Fe de Bogotá
Jorge Enrique Mantilla
c.c. 19.343.793
Nro. Rifa 4623

Miryam Hernández
c.c. 46.358.001
Nro. Rifa 3799

Jesús Enrique Clavijo
c.c. 79.364.301
Nro. Rifa 1951

Luis Eduardo Gutiérrez
c.c. 79.447.794
Nro. Rifa 3735

Barranquilla
Jesús María Molina
c.c. 8.698.003
Nro. Rifa 1481

Buenaventura
Luz Aleyda Vente
c.c. 29.222.291
Nro. Rifa 697

Bucaramanga
Pablo Alberto Reyes
c.c. 13.354.349
Nro. Rifa 162

Cali
Sandra P. Vargas
c.c. 66.818.903
Nro. Rifa 02974

Juan Carlos Pizarro
c.c. 16.540.561
Nro. Rifa 11534

María Elsy Rebellón
c.c. 29.598.838
Nro. Rifa 12288

Sonia Villota
c.c. 31.994.424
Nro. Rifa 16037

Fernando Bedoya
c.c. 16.672.303
Nro. Rifa 01460

Jaime Londoño
c.c. 533.407
Nro. Rifa 07917

Cartago
Heynar Silva
c.c. 6.244.447
Nro. Rifa 629

Florencia
Fanny Cortes
c.c. 51.580.556
Nro. Rifa 04

Ibagué
Jaime Morales
c.c. 14.217.970
Nro. Rifa 0712

Medellín
Camilo Alberto Usuga
c.c. 71.661.523
Nro. Rifa 10718

Jaqueline Cardona
c.c. 43.732.093
Nro. Rifa 01956

Rafael De Villareal
c.c. 70.122.271
Nro. Rifa 02746

Alister Arroyave
c.c. 32.433.366
Nro. Rifa 01029

Manizales
Martha Lucía Cujino
c.c. 30.274.749
Nro. Rifa 195

Neiva
Lelio Arnulfo Suárez
c.c. 6.753.253
Nro. Rifa 211

Pasto
Fernando Delgado
c.c. 12.991.649
Nro. Rifa 06

Pereira
José Hugo Ospina
c.c. 10.069.850
Nro. Rifa 1014

Palmira
Luz Angela Velasco
c.c. 31.159.614
Nro. Rifa 2166

Popayán
Helvia Braendly
c.c. 98.366
Nro. Rifa 0127

Quibdó
Nancy Hernández
c.c. 54.254.553
Nro. Rifa 085

Tuluá
Orlando Quiroga
c.c. 16.360.243
Nro. Rifa 1010

Urabá
Magola Gálvis
c.c. 39.295.517
Nro. Rifa 253

Recurso

GANESE SU MES A MES

Próximo sorteo en junio y juega doble (dos veces el valor de su cuota mensual).

Coomeva

LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

Coomeva y Procoltur

lo invitan a...

¡Rumba latina! para solos y solas
Única salida 14 de septiembre de 1997

Monarca de los mares
"El crucero más pintoresco del caribe"
Única salida 14 de septiembre de 1997
- Desde $36.378 pesos mensuales.
- Siete noches al sur del Caribe desde San Juan de Puerto Rico, recorriendo Martinica, Barbados, Antigua, St. Marten, St. Thomas.
- Regiones participantes del encuentro: Suramérica, América Central, México, España y Portugal.

¡Descubriendo Hawai!
- Once días visitando Los Ángeles, San Francisco, Honolulú y Mavi.
- Desde $37.061 pesos mensuales, no incluye tiquete aéreo.

XI Festival de Boleros de Oro
Cuba junio 20
- La Habana y Varadero
- Asistencia a todos los eventos y conferencias de la programación oficial del festival.
- Desde $31.871 pesos mensuales, con tiquete aéreo incluido.

Aruba de primavera
- Cuatro días y tres noches desde $24.024 con tiquete aéreo incluido sin visa.

República Dominicana
Ocho días ¡todo incluido! con tiquete aéreo desde $31. 597 mensuales.

Jamaica
Todo incluido ocho días en un maravilloso paraíso desde $49.000 pesos mensuales.

Cancún
En el más excitante resort, con todo incluido, hasta el tiquete aéreo, desde $33.198 mensuales.

Europa, tres capitales y Tierra Santa
25 días recorriendo España, Francia, Inglaterra y Tierra Santa.
Desde $128.246 mensuales.
¡No se lo pierda!

Europa juvenil
"Quince primaveras bien merecen un verano"

El gran tour de Europa, islas Griegas Turquía. El mejor regalo para su hij 32 días desde $328.704 mensuales.

Además tenemos nuestros tradicion planes a San Andrés, Cartagena, San Marta, Bahía Solano, Capurgana y s ja a Cali tenemos cabalgatas ecológic por la rivera del río Pance disfrutand de paisaje, recreación e integración.

¡Consúltenos!

Estamos en la Avenida Estación No. 5CN-56, Cali
Teléfonos: 6681724 - 6618527 - 6670 6673540.
Recuerde que tenemos el crédito ma barato y amplio del mercado.

Por donde las mire... las dos estan buenísimas!

Dos provocativas ofertas en Ciudad Alfaguara, exclusivas para socios Coomeva

Ultimas 40 casas de 87, en 2 manzanas exclusivas. **ENTREGA EN DICIEMBRE /97:**

Casa Tipo A: Precio normal $ 40'500.000
PRECIO COOMEVA: $ 38'500.000

Casa Tipo B: Precio normal $ 46'800.000
PRECIO COOMEVA: $ 44'850.000

Sepárela con $1'000.000
Cuota Inicial: 20% a10 meses, sin intereses.

Bellísimas y muy confortables casas para **ENTREGA INMEDIATA:**

Casa "Ciruelos": Precio normal $ 37'900.000
PRECIO COOMEVA: $ 33'900.000

Casa "Acacias": Precio normal $ 42'950.000
PRECIO COOMEVA: $ 38'950.000

Sepárela con $ 2'000.000
Cuota Inicial: 30% a 12 meses, sin intereses.

Aproveche y péguele el mordisco a la que más le guste, antes de que se acabe la cosecha*!

informes: Km. 1 vía Chipayá, Jamundí PBX: 5161502

JAS PUBLICIDAD

Coomeva
LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES
Promoción Vivienda Tel. 6673540 ext.174

CIUDAD ALFAGUARA
EL NUEVO SUR

* Precios válidos únicamente hasta el 26 de Julio de 1997

En Coomeva Obras son amores

En todo el país el Fondo Social de Vivienda Coomeva es la mejor opción para ten vivienda propia.

Ahorre y no crea en cuentos de hadas, recuerde que sólo las obras son amores. Abra ya su cuenta en la oficina de la Cooperativa más cercana a usted.

Proyectos próximos a entregar

347 nuevas familias tienen vivienda propia gracias a Coomeva

CALI

REMANSO DEL INGENIO - Entrega mayo de 1997
32 apartamentos de 75 m2. estar de televisión, 3 alcobas, cuarto de servicio, parqueadero cubierto, piscina, ascenso salón comunal. Excelente ubicación, barrio el Ingenio. Valor $35'000.000. Totalmente adjudicado.

CIUDAD ALFAGUARA - Entrega diciembre de 1997
50 casas en Riveras del Rosario desde 87 m2.
Valor desde 36'900.000. Quedan algunos cupos.

BOSQUES DE LA MARTINA - Entrega marzo de 1998
Aproveche los últimos apartamentos disponibles en el proyecto "BOSQUES DE LA MARTINA" ubicado en el sur de Ca sector de Las Quintas de Don Simón.
Consta de:Sala-comedor, Tres alcobas, La principal con baño, Baño social, Cocina, Alcoba del servicio, con baño, Zo de oficios, Parqueadero cubierto.
Zonas comunes:
Piscinas para adultos, Piscina para niños, Red de gas, Antena parabólica, Kiosko, Ascensor,
Areas: desde 85 M2
Precio desde: 55'000.000
Facilidades de pago de la cuota inicial
Información: Teléfono 6673540, extensión 174 - 188, Edificio Coomeva, Décimo piso, Promoción y Vivienda, Cali

PEREIRA

ALCAZAR DE MARAYA - Entrega diciembre de 1997
40 completos apartamentos con sala-comedor, balcón, tres alcobas, alcoba de servicio, cocina y zona de oficios. Edificio equipado con ascensor Mitsubishi, salón comunal, dos locales, red de gas, portería y parqueadero cubierto pa cada apartamento. Valor 43'000.000. Cupos disponibles.
Informes: Teléfonos: 357554 - 353647, Calle 18 No. 12-69. Pereira

MEDELLIN

TORRE ALDABON - Entrega septiembre de 1997
24 apartamentos de 74m2, 3 alcobas, alcoba de servicio, parqueadero cubierto. Valor 47'000.000. Adjudicado.

PARCELACION PORTAL DE COOMEVA - Entrega octubre de 1997
30 apartamentos de 80m2, 3 alcobas, alcoba de servicio, parqueadero cubierto. Valor 55'000.000. Adjudicado.

PARCELACION LAS PALMERAS - Entrega junio de 1997
75 lotes totalmente urbanizados con energía en baja y agua potable. Vías afirmadas. Valor 27'000.000. Adjudicado.

Próximos proyectos

CALI

BRISAS DE PROVIDENCIA
A tan solo 15 minutos de Unicentro con la facilidad de la vida urbana.
Conjunto cerrado de 11 casas desde 75 m2, piscina, amplias zonas verdes y juegos.
Valor desde 38'500.000
Información: Teléfono 6673540, extensión 174 - 188, Edificio Coomeva, Décimo piso, Promoción y Vivienda, Cali

Recurso

TULUÁ

UNIDAD RESIDENCIAL COOMEVA
Próximamente se iniciará la construcción de 81 casas unifamiliares en unidad cerrada para los asociados de la Cooperativa.
La unidad estará ubicada en la calle 13 entre carreras 38 y 39, barrio Morales, y contará con amplias zonas verdes, vías pavimentadas, piscina, área comunal, portería, unidad técnica de basura y red de gas entre otros servicios.
Información: Teléfonos 245841 - 254774,
Carrera 26 No. 28 - 68, Tuluá.

PALMIRA

EDIFICIO COOMEVA
Por la modalidad de asociativo, iniciaremos el desarrollo del edificio Coomeva, ubicado en la carrera 32 entre calles 31 y 32; conformado por 32 apartamentos entre 80 y 91 m2.
Informes: Teléfonos 722807 - 722634
Calle 29 No. 31 - 28, Palmira.

VIVIENDA PARA LOS ASOCIADOS A COOMEVA

Coomeva

LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

ACERCA TUS METAS

Asociados del próximo siglo

Aunque no hay una proyección certera sobre cómo serán los profesionale colombianos del siglo XXI, existen indicios que demuestran la necesidad urgente de trabajar desde ya por un medio más solidario y con mejores niveles de educación.

Los niños que hoy cursan tercer grado de primaria, a diferencia de sus padres, ya saben qué es y cómo utilizar Internet y cuentan con un concepto muy diferente al que los adultos tienen del tiempo y el espacio; y aunque en nuestro medio el acceso al ciberespacio es todavía muy restringido, es muy probable que nuestros hijos en un futuro muy próximo tengan amigos en otros continentes y se comuniquen con ellos con la misma facilidad y frecuencia que lo hacen con sus amigos del barrio.

El caso que comentamos es sólo una muestra de lo diferente que será el entorno social del siglo XXI, lo cual nos obliga a proyectar desde ahora planes que puedan garantizar y mantener la realización de nuestra visión solidaria: asociados plenamente satisfechos.

Generación Y es la denominación que identifica a quienes dentro de veinte años estarán en edad profesional. Ellos hoy son niños que forman parte de la más numerosa explosión demográfica que se registra desde el final de la Segunda Guerra Mundial, especialmente en Norteamérica. Cuando ellos lleguen al nuevo siglo, serán más de 30 millones de adolescentes, la cifra más alta que se registra desde 1975 en los Estados Unidos.

Un reciente artículo publicado por el Wall Street Journal señala que las universidades norteamericanas tendrán problemas para sentar a tanto alumno, en tanto que los políticos y el electorado estadounidenses se han demorado en captar las verdaderas consecuencias de la próxima ola de adolescentes, quienes además de bienes demandarán más educación.

Gregory Schmid, director de servicios de planificación estratégica del Instituto para el Futuro de Menlo Park, California, considera que "a diferencia de sus rebeldes progenitores que vivieron la expansión gubernamental, el escenario para la generación Y es más austero: gobierno reducido, corporaciones más eficientes y mayor competencia mundial por los buenos empleos. Para ellos ni la raza ni la cultura serán las que dividirán las clases sociales".

Un título universitario ya no es el pasaporte automático para ingresar a la clase media o mantenerse en ella

Reto solidario

Al comparar la información que presentamos con la realidad colombiana se puede percibir el espectro en el que el cooperativismo está llamado a ejercer su capacidad de obrar milagros, especialmente en materia de educación, pues además de Estados Unidos, todos los países des- llados están comprome- en el proceso de mejora destrezas de sus juventu futuros profesionales, d cándose los ejemplos de wan y Corea del Sur don hacen grandes inversion estas materias.

En Colombia, como bién en el resto del mu un título universitario y es el pasaporte autom para ingresar a la clase m o mantenerse en ella. Ma Tucker, presidente del C Nacional de Educación y nomía de Washington, h vertido que en caso de realizarse los ajustes a programas educativos y e sarrollo de nuevas desti profesionales, es muy p ble que en su país se g una marcada caída en l larios.

En relación con las c ciones y costos futuros formación profesional, e tos estadounidenses cal que el ingreso a sus uni dades de elite será aún competitivo, en tanto qu universidades públic muchos estados tendrá

ceso de alumnos. Según sus cálculos, el valor de las matrículas será uno de los factores que moderará la demanda, estimando que en el año 2008 los estudiantes americanos pagarán unos US$85.000 por cuatro años de estudios en una universidad pública.

Cómo serán

En la medida que los niños se están integrando a la era de la información o se vayan quedando rezagados por la carencia de lectura o de acceso a la informática se estará definiendo el nivel de su competitividad en el futuro y por ende sus posibilidades de acceso a buenos empleos.

Otro factor que marcará diferencias frente a la concepción que actualmente tenemos de la vida social y que caracterizará a los asociados a Coomeva de la generación Y es la importancia que le darán a sus amigos, quienes serán una enorme fuente de estabilidad, debido a que las familias hoy tienen una marcada tendencia a desintegrarse.

De acuerdo con los expertos, los profesionales del siglo XXI serán más tolerantes a las diferencias sociales, culturales y raciales, y será más importante la educación que cualquier otro valor para seleccionar el medio donde querrán desenvolverse.

"A diferencia de las generaciones anteriores que esperaban revolucionar el mundo, los niños de hoy y profesionales del futuro son mucho más conservadores en sus ideales, queriendo encajar y desarrollar una sociedad convencional", estima Harold Hodkinson, demógrafo de un instituto de investigación de los Estados Unidos.

Futuro urgente

Resulta desconcertante ver que en todo el mundo parecen no resultar suficientes los esfuerzos que se hacen para educar y generar prosperidad a futuras generaciones. Vale la pena que actuemos cuanto antes por la generación de estrategias que nos permitan no sólo garantizar un futuro económico mejor para nuestras familias y futuros profesionales, sino también un medio que permita destinar menos recursos para las armas y más esfuerzos a la educación.

Una acción inmediata que todos los asociados a Coomeva debemos realizar es la de asegurar al menos el dinero que requieren nuestros hijos para completar su educación, a través del ahorro programado, seguros educativos y otras alternativas que garanticen cubrir sus necesidades hasta terminar su formación en las instituciones universitarias que ellos escojan.

Por
Fernando J. Jara
Director Nacio
Solidaridad y Se

Cuide su auto, así vivirá mejor

Un adecuado mantenimiento hace mucho por su seguridad, ayuda a proteger la calidad del aire y le evita cuantiosas multas.

Estamos seguros de que usted es una persona previsiva: paga sus cuentas a tiempo, gasta hasta los límites que sus ingresos se lo permiten y tiene protegidos sus bienes con seguros. Sin embargo, nadie es perfecto y algún detalle tenía que asaltar su buena actitud: descuida el mantenimiento oportuno de su automóvil.

Además de los graves riesgos que este olvido puede ocasionar a su seguridad y a la de los demás, existe un factor que usted no percibe desde la cabina de su auto, pero que está provocando el envenenamiento del aire de su ciudad. Nos referimos a la emisión excesiva de gases contaminantes producidos por la inadecuada combustión de los automotores que, quizá como el suyo, están desincronizados o ya cumplieron su vida útil, y necesitan una reparación.

De acuerdo con los cálculos menos pesimistas de los expertos, por lo menos el 30% de la contaminación del aire de los centros urbanos tiene origen en el fenómeno citado, lo que obligó a que por primera vez el Estado dictara medidas de control en junio de 1995 por medio del Decreto 948, el cual establece que "se prohibe la descarga al aire, por parte de cualquier fuente móvil, en concentraciones superiores a las previstas en la normas de emisión".

Niveles máximos de emisión autorizados

Año Modelo	% CO	ppm HC
<= 1974	6.5	1000
1975-1980	5.5	900
1981-1990	4.5	750
1991-1995	3.5	650
1996-1997	3.0	400
1998-2000	2.5	300
>=2001	1.0	200

CO= Porcentaje de monóxido de carbono ppm
HC= Partículas por millón de hidrocarburos

No se deje sorprender

En cumplimiento de las normas del Minambiente, desde enero del presente año las autoridades de tránsito en todo el país están facultadas para multar con 30 salarios mínimos diarios a los propietarios de los automóviles que sobrepasen los niveles de contaminación autorizados (tabla).

Con base en los principios solidarios que orientan el quehacer de Coomeva, el Departamento de Solidari Seguros ha iniciado una paña orientada a crear ciencia a los asociados la importancia de realiz adecuado mantenimien sus vehículos, con énfas el control de emisiones primeras actividades de yo a la protección ambi se iniciarán en Cali con l pección de los vehícul los empleados y asociad la Cooperativa. Con bas las expericiencias que se cojan, se estructurará un grama que se extenderá das las regionales de la perativa.

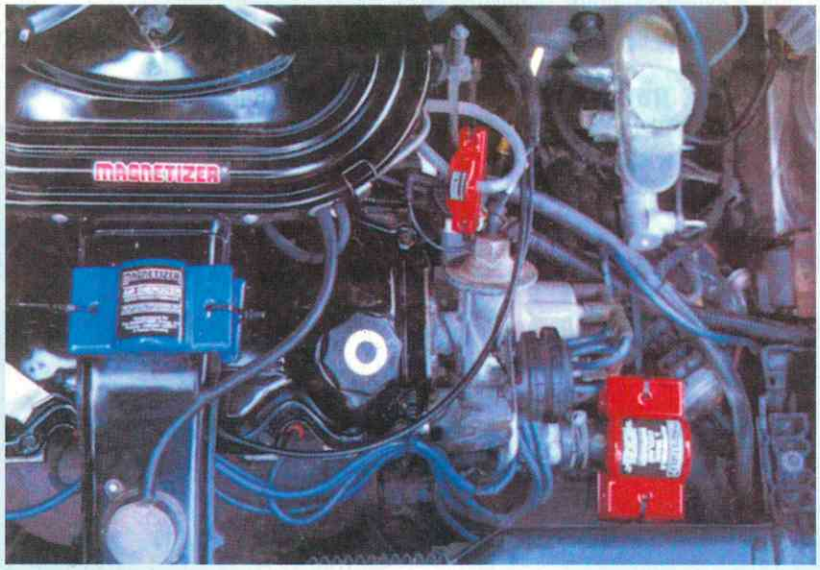
Los asociados de COOMEVA

No contaminaremos más el medio ambiente

Desde hoy todos instalaremos en nuestros vehículos

MAGNETIZER®

La energía natural para preservar el medio ambiente*



Con MAGNETIZER se obtienen los siguientes beneficios:

- Reducción de emisiones contaminantes.
- Ahorro de combustible.
- No pago de multas por contaminación.
- Mayor tiempo entre sincronizaciones.
- Mayor vida útil del motor.
- Fácil y rápida instalación.
- No se modifica el diseño original del motor.
- Garantía de por vida del producto.

* Su vehículo queda cumpliendo con la Resolución 005 del 9 de enero de 1996 del Ministerio del Medio Ambiente sobre las normas que regulan la emisión de gases tóxicos de los vehículos.

Comuníquese con las oficinas de MAGNETIZER para coordinar la instalación

CALI	SANTA FE DE BOGOTA	MEDELLIN
661 8461	342 1239	265 5411
661 8462	342 8775	265 3612
	Fax. 282 8147	

Coomeva

LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

Opción comercial para vender en el exterior

Realizar negocios con clientes de otros países es una prioridad para todo empresario. Tenga en cuenta las recomendaciones básicas.

Si usted es el tipo de empresario que considera que sus productos pueden tener posibilidades de venta en el exterior y está pensando participar en una feria comercial en otro país, tenga en cuenta que si bien es cierto que "la cara del santo hace el milagro", un viaje mal preparado puede implicar pérdida de tiempo y dinero si no se tienen en cuenta algunos requisitos básicos.

Programa de comercialización

La primera condición que debe cumplirse es que su presencia en la feria haga parte de un programa de comercialización y no sea una simple muestra.

Sólida preparación

Un buen trabajo de preparación siempre trae buenos resultados en las presentaciones que se realizan durante los eventos feriales. Así mismo, en la fase posterior a la feria se debe lograr el es cumplimiento de los co misos adquiridos a trav seguimiento de los con realizados.

Lamentablemente e mún que después de hab grado valiosos contact tos se pierdan por no efe los trabajos que exige la feria.

Ferias y promoción comercial

La inversión en las ferias debe abarcar varios propósitos que no se dirigen exclusivamente a la venta inmediata de productos exhibidos. Estos eventos también sirven para desarrollar varias e importantes actividades: estudio del mercado objetivo, comparación de productos frente a la competencia, análisis de tendencias, observación de la competencia, conocimiento directo de los clientes, transferencia de tecnologías y relaciones públicas, entre muchas otras.

Analizando estos puntos cuidadosamente, el empresario encontrará orientaciones claves para elaborar estrategias que se deben utilizar para acceder al mercado objetivo.

Para qué participar

Algunos de los objetivos generales y específicos que se persiguen al participar en ferias son conocer nuevos mercados y detectar sus nichos, examinar la competencia de la empresa, explorar las posibilidades de exportación, orientarse sobre la situación del sector, conocer la competencia, iniciar formas de cooperación y alianzas empresariales, percibir nuevas tendencias, desarrollar nuevos mercados y fomentar las ventas.

Objetivos específicos

Generalmente las ferias tienen como objetivos específicos conocer nuevos grupos de compradores, elaborar un registro de clientes, cultivar relaciones comerciales existentes y recoger nueva información de mercado y producto.

Precios

Uno de los factores primordiales que determinan el éxito del comercio internacional es el precio. Para tener elementos que permitan establecer con exactitud las oportunidades que tienen nuestros productos en otras plazas, conviene sondear las franjas de precios que tenga la competencia en el extranjero (es muy probable que también asistan a ferias), ofreciendo soporte y servicios apropiados al cliente y siendo muy claros en los términos y condiciones de negociación.

Distribución

Para lograr la colocación de produtos en canales de distribución en otros países, los especialistas recomiendan buscar representantes o distribuidores de reconocida idoneidad y trayectoria.

Producto

Para contar con sólidos argumentos de ventas, el producto que se ofrece debe probar su aceptación en el mercado, presentar prototipos e innovaciones, ampliar su gama e identificar sus debilidades para adecuarse a las necesidades del mercado objetivo.

Una vez detectados estos objetivos en cada empresa es necesario confrontarlos con los objetivos generales de la feria a la cual se desea asistir, para hacer los ajustes y correctivos necesarios a tiempo.

Es muy importante que el empresario antes de participar en una feria en el exterior, tenga experiencia previa en ferias nacionales o en exportaciones. Esto implica cos-

TORRES DE JAMUNDI

Aire nuevo para vivir mejor

Oxigene su vida pasándose a la mejor ubicación del sur de Cali. Compre su apartamento nuevo en conjunto cerrado.

Desde $33.500.000

Descuento del 7% exclusivo para asociados Coomeva*

A solo 10 minutos de Unicentro , Av. Circunvalación Calle 11.

Área 69 m2 - 3 alcobas - 2 baños - Balcón
zonas verdes - piscina - cancha múltiple
juegos infantiles - kiosko - antena parabólica
parqueaderos cubiertos y descubiertos
excelente diseño y acabados
acometida telefónica - Portería vigilada
Cerca al Hipermercado La 14 de Jamundí

FINANCIAN

Las Villas
Su Corporación de Ahorro y Vivienda

Coomeva
LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

URBANIZADORA Y CONSTRUCTORA LOS MANGOS

Calle 3 Oeste Nº 34 - 25 Cali
PBX: 5588262
Cerca al Parque del Perro
Jamundí:5162555 - 5530742

*Sobre el valor total del apartamento deducible de la cuota inicial.

tos y riesgos relativamente bajos, y permite sacar el mejor provecho de estos eventos con productos ensayados en el mercado interno.

Por último, existen unos puntos que se deben evaluar antes de participar como expositor en una feria internacional:

Conocer el mercado objetivo: tener seguridad de que existe o se puede generar una demanda para sus productos en el mercado objetivo.

Capacidad y oportunidad de suministro: preferiblemente haber visitado la feria antes de participar como expositor.

Obtener información detallada: sobre la naturaleza del evento, programa de exhibición, área de influencia de la feria, países expositores, visitantes, etc.

Conocimientos sobre incoterms: hablar el idioma local, inglés o buscar intérprete; preparar material de información y folletos en el idioma local o en inglés; programar la participación en la feria controlando tiempos, costos, precios y calidad.

Calendario y criterios de selección: existe un calendario de eventos internacionales con el cual se pueden fijar las participaciones en ferias por lo menos con un año de anticipación. Proexport Colombia y las Cámaras de Comercio tienen algunos programas previamente establecidos para quienes deseen participar en ferias con otros compradores o asistir a misiones comerciales.

Seis faces de participación exitosa en un evento ferial

I. Toma de decisión de participar en Ferias
Doce meses antes.
Con tiempo suficiente la empresa puede analizar los objetivos y realizar todos los preparativos necesarios.

II. Planeación
Diez meses antes.
programa de trabajo, organización y diseño de los elementos correspondientes.

III. Preparación
Ocho meses antes.
Equipo de trabajo, muestras del proyecto,
muestras a exhibir, material promocional,
contactos con clientes potenciales.

IV. Operación
Feria
Operación y atención del stand
Investigación dentro y fuera de la feria.

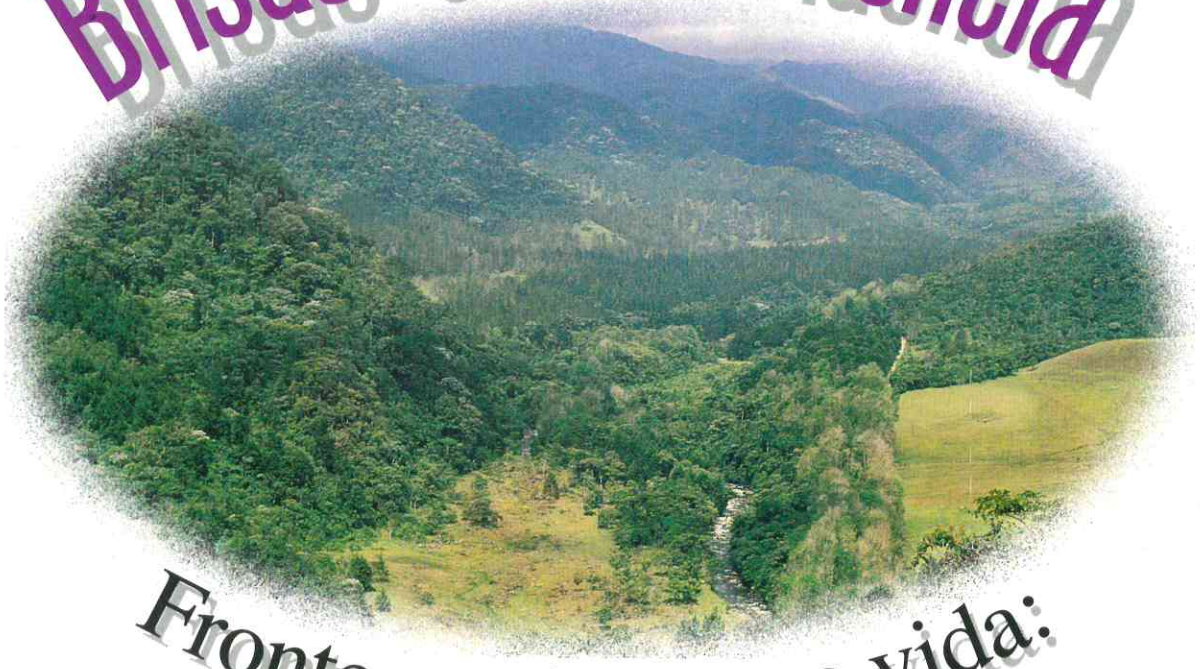
V. Evaluación resultados inmediatos
Un mes después.
Análisis cuidadoso de contactos y acciones realizadas durante el evento. Resultados logrados vs. objetivos fijados.

VI. Seguimiento
Cero a doce meses después.
Desarrollar relaciones con futuros clientes.

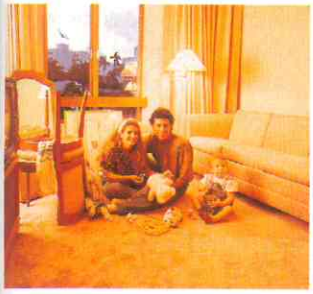
Ferias en países vecinos

Evento	Fecha	Lugar
• 25 Lancal Feria Internacional del Calzado, artículos afines y complementarios	4-7 septiembre 1997	Lima, Perú
• 4a Alimentaria Feria de Alimentos y Maquinaria de Procesamiento	24-27 septiembre 1997	Lima, Perú
• Serviexpo Servicios para el Comercio Exterior, Banca y Turismo	24-27 septiembre 1997	Lima, Perú
• Expomédica 97	1-5 octubre 1997	Panamá, Panamá
• Salón Internacional del Empaque Exposición Internacional de Empaque, Envase, Embalaje, Maquinaria y Equipos.	1-4 octubre 1997	Caracas, Venezuela
• XV Feria Internacional de Ecuador	2-12 de octubre	Guayaquil, Ecuador
• I Muestra Internacional de Policía y Seguridad	15-18 de octubre	Santa Fe de Bogotá, Colombia
• Veneitalia´97 Exposición Venezolano-Italiana de Productos, Servicios y Tecnología	16-19 de octubre	Caracas, Venezuela
• Compu´97 XVI Feria Internacional de Informática y Afines	20-26 de octubre	Quito, Ecuador
• XVI Compuexpo Intersoftware	23-28 de octubre	Santa Fe de Bogotá, Colombia
• 5 Salón Internacional de la Alimentación	26-30 de noviembre	Caracas, Venezuela
• V Salón Internacional del Automóvil	21-30 de noviembre	Santa Fe de Bogotá, Colombia
• Expopan Venezuela 97 Materia Prima y Equipo para panadería y pastelería	Noviembre	Caracas, Venezuela
• Equiphotel 97 Equipos de Hoteles y Restaurantes	Noviembre	Caracas, Venezuela

Brisas de Providencia



Frontera a la buena vida:



En medio de un entorno de gran belleza natural, un generoso concepto de espacios concebidos para llevar buena vida de verdad con todos los recursos de transporte, servicios y comunicaciones que usted y su familia requieren.
A tan solo 15 minutos de Unicentro con las facilidades de la vida urbana y la tranquilidad de la campiña vallecaucana con un medio ambiente limpio, óptimo para vivir en comunidad respetando su privacidad.
Un conjunto creado con la visión del presente rentable y un futuro asegurado

Brisas de Providencia

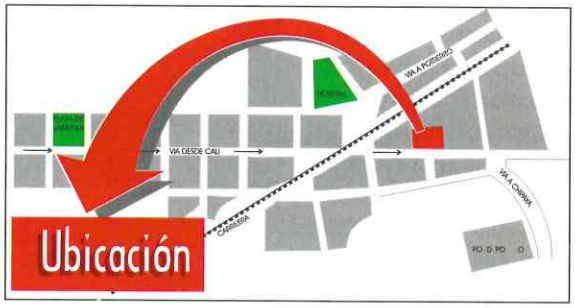
Frontera a la buena vida
Así es la buena vida
Conjunto cerrado - 11 casas - Piscina - Zonas verdes y juegos
Casas desde 75 m2 - Con precios desde $38'500.000 Financiados por Coomeva. (Este precio no incluye costo de financiación)

Financia:

Coomeva
LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES
ACERCA TUS METAS

Informes:

PACIFICO XXI
INVERSIONES S.A.
Carrera 83A No. 20 - 05
Oficina 102 Ingenio III
Teléfono: 330 32 33 . Cali - Valle



Por
Constanza Ariza Tello
Directora Ejecutiva

Fomento al cooperativismo y la acción social

El plan Cooperólogos y la edición de la historia de la Cooperativa, nuevos proyectos de la Fundación.

La Fundación Coomeva para el desarrollo social enfoca hoy su accionar con especial énfasis en el fomento cooperativo y la acción social, mediante la promoción de la investigación y el estímulo de proyectos de crucial importancia para el desarrollo del cooperativismo; los programas que venía implementando en torno al desarrollo empresarial y profesional dirigidos a los asociados, son manejados directamente por la Cooperativa.

Con la convicción de que todos aquellos que han contribuido a la creación y consolidación de Coomeva poseen un precioso bagaje filosófico y científico que puede y debe ser puesto al servicio del cooperativismo y de las empresas de carácter solidario del país, la Fundación ha incentivado la vinculación de asociados expertos en cooperativismo para hacer la selección de temas de investigación y proyectos que garanticen una eficaz proyección de Coomeva en la comunidad, a través del "Plan Cooperólogo", la Fundación ha constituido una base de datos en la que ha registrado la información proporcionada por los cooperólogos de Coomeva sobre su experiencia en beneficio del cooperativismo colombiano, sus propuestas de investigación y sus proyectos. Esta base de datos se seguirá alimentando con los datos de quienes tengan interés de registrarse, por lo que desde aquí invitamos nuevamente a las personas interesadas a entrar en contacto con la Fundación en la Av. Estación 5CN-56 piso 2, Cali, teléfono 6673540.

La Fundación ha realizado una primera reunión en diferentes ciudades con los cooperólogos inscritos en su base de datos, obteniendo como resultado una entusiasta participación y un primer nivel de propuestas, así como el compromiso de un esfuerzo conjunto para el logro de los objetivos propuestos. Entre los temas que han captado la atención de los cooperólogos merece especial mención el de la Educación Cooperativa que a juicio de la mayoría de los asistentes, debería impartirse en forma masiva, incluso, desde la educación básica primaria. Actualmente ya está aprobada una de las propuestas de investigación: "el papel de nuevas formas de economía solidaria en el sistema de seguridad social en salud en Colombia", que permitirá evaluar la exitosa experiencia de las empresas solidarias de salud; esta investigación se desarrollará con la colaboración de la Asociación de Empresas Solidarias de Salud, Aso-redes, de Antioquia, y bajo la responsabilidad de asociados de Coomeva.

Simultáneo a la implementación del plan cooperólogo, La Fundación Coomeva desarrolla otro gran proyecto: la realización de la historia de Coomeva, con el objeto de divulgar las enseñanzas y logros de la Cooperativa entre los cooperativistas del país y de América Latina, que muestren cada vez mayor interés en conocer las claves del éxito de la Cooperativa más importante del país.

Para la realización de esta historia, la Fundación recurrirá a los fundadores, personalidades más destacadas de la dirigencia; los gestores de los grandes momentos y de las grandes decisiones. Se espera obtener un documento que además de reseñar la historia, permita tomar mayor consciencia sobre el presente y el futuro de nuestra Cooperativa, así como de nuestro papel como individuos participativos, solidarios y democráticos.

Queremos presentarle una propuesta *Interesante!*

Ver para creer!

Miralago

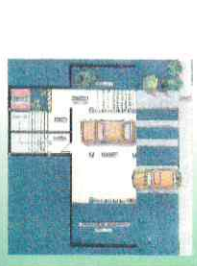
Horizonte sin límites

Despierte todos los días

con el aroma y los sonidos del campo, la maravillosa vista de un soberbio lago y el Valle del Cauca en el horizonte.

MIRALAGO es un conjunto cerrado de 20 casas en un terreno de 22.340 m2, ubicados sobre una hermosa colina. Aquí crecerá su familia disfrutando de espacios abiertos, todos los servicios, seguridad (vigilancia 24 horas), iglesia, polideportivo, juegos para niños, antena parabólica y como obsequio la afiliación de por vida al CLUB CAMPESTRE MIRAVALLE.

A 15 minutos de Cali disfrute de un ambiente campestre. Tendrá su casa con zona de garajes, 2 niveles y un total de 165m2 (posibilidad de ampliar a 240m2); construidas con el mejor gusto y todas las comodidades de la ciudad en el campo.



GARAJES

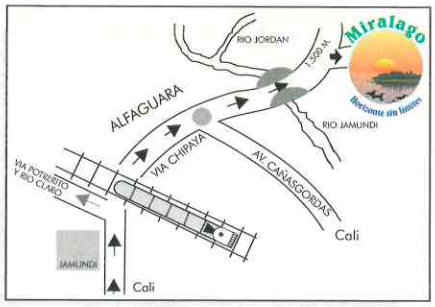
Jardín, 2 Garajes con posibilidad para un tercero

PRIMER NIVEL

Sala, comedor, cocina cuarto de servicio, cuarto de ropas, patio interno tipo terraza y baño social con posibilidad para ampliar la sala

SEGUNDO NIVEL

Hall de alcobas o cuarto de estudio, 3 alcobas, la principal con baño y terraza posibilidad de 2 alcobas más



Aproveche el convenio MIRALAGO - COOMEVA, Casas de $100.000.000.oo

a precio especial para asociados coomeva $77.500.000.oo

30% de cuota inicial y Coomeva financia su deuda a 10 años

Miralago
Horizonte sin límites

Av. 5A NORTE No 23 - 67
P.B.X.6679952 - 667 6739

CONSTRUYE

PACIFICO XXI
INVERSIONES S.A.

Cra. 83A No. 20-05 Ofic. 102
Tel: 3303233 - 3160124

Financia

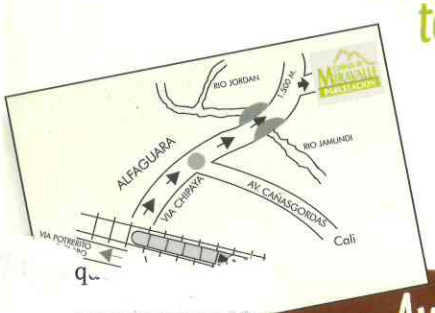
Colinas de MIRAVALLE PARCELACION

Lotes desde 1.500 mts² para que construya su hoga

Vigilancia 24 horas • Agua de manantiales con planta de tratamiento • Luz en baja • Alcantarillado sanitario
Teléfono • Antena parabólica • Area deportiva (Cancha de tenis, basquetbol y fútbol, gimnasio, sauna y baño turco)

Afiliación de por vida al Club Campestre Miravalle (a 5 minutos de su casa).
Todos los lotes se entregan cercados en Swinglia y árboles frutales.

Rifaremos una preciosa casa de 120 mts² totalmente terminada entre los primeros 50 compradores



Para vivir mejor

Financiación a 5 o 10 años

Financia Coomeva
LA COOPERATIVA DE LOS PROFESIONALES

Informes y ventas

Av. 5A Norte No. 23-67 PBX 667 6739

Resolución Dancoop No. 0128 de marzo de 1964