

L&N

LÍDERES &
NEGOCIOS

¿CÓMO VA LA EXPANSIÓN DE COOMEVA?

Marcha por muy buen camino; seguimos creciendo en número de asociados. A septiembre contábamos con 238.000

INDICADORES DE NEGOCIOS

El nombramiento



LUIS FELIPE TORRES. Entró a despachar como nuevo gerente del programa de Transformación Productiva, PTP, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Es politólogo y experto en temas de calidad y comercio exterior.

El negocio



LA COMPAÑÍA CENTRAL CONTROL que construyó el centro comercial Jardín Plaza y participó también en el de Chipichape, levantará un proyecto similar en Cúcuta. Las obras ya se iniciaron en la capital de Norte de Santander.

Los precios

4,13

POR CIENTO fue la inflación en Cali entre enero y octubre, según el reporte del Dane. Para los habitantes de la capital del Valle la mayor variación en los precios ha sido en educación (7,09%) seguida por salud (6,68%).

Empleados

1.222.000

CALEÑOS Y YUMBEÑOS tenían alguna ocupación en el trimestre julio-septiembre del 2017, de acuerdo con el Dane. La cifra es inferior si se compara con igual periodo del año pasado cuando había 1.231.000 personas ocupadas.

"2017 HA SIDO MUY BUEN AÑO PARA EL GRUPO"

La organización Coomeva se concentrará en tres grandes modelos de negocios: el financiero, el de la salud y el de seguros, dice su presidente, Alfredo Arana. La inserción al mundo digital es el otro gran paso.



CONTENIDO

GRANDES NEGOCIOS Olimpica, con más expansión

La cadena comercial inauguró el mes pasado su primera Super tienda en Jamundí en el centro comercial Caña Dulce. **Pág: E2**



MUNDO DE LOS NEGOCIOS Crece inversión extranjera

El balance de atracción de inversión extranjera es positivo en el Valle con la llegada de 19 proyectos productivos. **Pág: E4**

EMPRENEDORES Planeador financiero

Un grupo de jóvenes, entre ellos un caleño, le dio vida a una aplicación que ayuda a planear y organizar las finanzas. **Pág: E5**



RSE Más apoyo a la comunidad

El 58 % de las organizaciones empresariales están comprometidas con los programas de Responsabilidad Social. **Pág: E6**

Por Henry Delgado Henao
editor de Activos



Para el 2018

Las perspectivas para el 2018 son muy buenas. Vamos a seguir creciendo en la base de asociados, en lograr un mayor uso y vínculo entre el asociado y los servicios de la cooperativa, lograr materializar la entrada de la economía digital en la organización. En cuanto a las empresas del Grupo, el 2018 será un año en el que nuestras empresas seguirán por la senda de crecimiento, un banco consolidado, una fiduciaria que ha ampliado la oferta de servicios, un corredor de seguros que sigue consolidando su potencial de crecimiento en la colocación de pólizas (un millón de pólizas), una medicina prepagada en proceso de modernización, unas alianzas, en especial con Christus Health, que traerá un crecimiento y mejora en la prestación de los servicios de salud y un gran reto en sacar adelante el plan de recuperación que nos hemos trazado en la EPS.

1 año que está por terminar no puede ser mejor para el Grupo Coomeva. Empezó con pie derecho su internacionalización, emprendió su inserción en el mundo digital y fortalece su focalización en tres modelos de negocios: el financiero, el de salud y el mutual y de seguros.

Muchos presidentes de compañías opinan que el 2017 es un año para olvidar, pero para Alfredo Arana Velasco, líder del Grupo Coomeva, ha sido de oportunidades y de grandes retos.

Incluso, considera que el país tiene una visión errada sobre el sistema de salud. "Es tan bueno, que solo los empresarios internacionales la ven como un negocio interesante. Al Gobierno y a los mismos colombianos les falta amor por nuestra salud, lo que pasa es que nos quedamos viendo solo lo malo".

En diálogo con LyN de El País, el señor Arana Velasco habló de la nueva dinámica de Coomeva, un ícono del cooperativismo colombiano.

En la sede principal, allí en el sur de la ciudad, acaban de celebrar 20 años de labores y lo hicieron con inversiones, ¿cuánto suman y en qué las destinaron?

El mes pasado cumplimos 20 años en esta sede y a partir de allí decidimos hacer una remodelación de todo el edificio. Esa inversión está por el orden de unos \$20.000 millones.

Cambiamos muchas cosas, la parte eléctrica, aires acondicionados, el sistema de seguridad y generamos espacios más cómodos y acordes con la actualidad, como el centro de pensamiento Coomeva.

¿Qué es?

Fue un sueño que tuvimos. La idea era crear un sitio que recopilara y concentrara la historia de Coomeva y del movimiento cooperativo colombiano y mundial. Este año se pudo concretar esa idea.

Invito a la comunidad para que nos visite y conozca algo más que la historia y la dinámica del sector, aquí se recopilan hechos, pero pensando hacia el futuro.

¿Cómo califica y cierra este año el Grupo Coomeva?

No tengo dudas en calificar este año como muy bueno para el Grupo.

Lo digo porque el desempeño de nuestras empresas ha sido acorde con las expectativas que teníamos.

Ha sido un año difícil, pero tomamos todas las medidas para ajustar los planes y poder cumplir con las metas que nos habíamos fijado desde el punto de vista financiero.

Desde el punto de vista organizacional hemos logrado una gran riqueza. Aprovechamos el año para definir elementos claves para el futuro del Grupo.

¿Cuáles elementos?

Uno de ellos es la inserción en la economía digital, estamos haciendo un desarrollo potente en esa parte.

Vamos a lanzar un portal que es una gran oportunidad para el Valle y el país a través de un sitio que se llamará 'Aboutit'.

La idea es dinamizar la llegada de pacientes del exterior para que se hagan tratamientos médicos. Vamos a generar nuevos modelos de negocios. Todo estará integrado.

De igual manera, acabamos de aprobar la conformación de un banco virtual, ya estamos tramitando la licencia y esperamos que esté funcionando en un año.

Otro elemento es la internacionalización. Desarrollaremos con unos aliados de Chile y con Christus Health una compañía de seguros en ese país. La presencia internacional será mucho más intensa, pues tendremos un corredor de seguros virtual que les facilitará la vida a los asociados por esa vía.

Un tema adicional es el asociado. Hemos mejorado la apuesta de servicios. No solo le prestamos para que pague su estudio, sino que hicimos una integración, unos convenios con todas las universidades del país para generar descuentos. Les otorgamos una compensación en las tasas. El banco cobra su tasa de interés plena y desde Coomeva les hacemos un subsidio. Ese mismo desarrollo lo hacemos para vivienda.

¿Así las cosas, cuál es la gran apuesta del Grupo?

Es una estrategia de focalización, gobierno y resultados. Eso quiere decir

EL LÍDER

LAS NUEVAS APUESTAS DE COOMEVA

La focalización en tres grandes sectores: financiero, salud y seguros, así como la internacionalización del Grupo y la inserción al mundo digital con nuevos modelos de negocios son los grandes retos, dice su presidente, Alfredo Arana Velasco.



que nos concentraremos en tres sectores: el financiero, el de salud y el mutual y de seguros.

En cuanto al primero, ya tenemos banco y hace poco empezó operaciones la fiduciaria. Tenemos una empresa que llama Conecta, que incorpora tecnología a los servicios financieros, más el banco virtual. En cuanto al sector salud vamos a fortalecer la medicina prepagada y proyectamos la internacionalización del Grupo a través de Christus Health. De igual manera, tenemos el servicio de ambulancias y la EPS. Y luego está el sector seguros, que como le dije nos aliamos con empresarios chilenos.

Sorprende lo que han hecho en un año de desaceleración económica, baja demanda y poca confianza de los consumidores...

Siempre hemos dicho que el mundo presenta dificultades y Colombia no es ajena, pero el Grupo lo ha aprovechado. Desde el año anterior nos propusimos a planear y a proyectar la organización y lo hemos logrado.

¿Cómo va la alianza con Christus Health?

Ya cerramos la primera etapa de negociación. La terminamos en septiembre y la verdad es un tema complejo.

Se pudo concretar la participación de esa empresa comprando el 50% de toda la infraestructura de prestación de servicios de salud. Ellos asumió la administración.

Con ellos también se concretó la compra del 10% del servicio de medicina prepagada, así como la inversión de un 2,0% de participación en el capital accionario en la EPS. Lo que sigue ahora es la etapa de inversiones.

Le quiero contar que la mitad del dinero que nos pagaron la tenemos comprometida para hacer nuevas inversiones en Colombia.

¿Qué implica la participación de esa empresa americana en Coomeva?

Que vamos a tener una Clínica Farrallones mucho más robusta en prestación de servicios. Un 50% es nuestra y el otro 50% es de Christus Health. Lo mismo ocurre con la Clínica Palma Real (de Palmira) y cerca de 100 unidades básicas de atención que tenemos en el país.

¿Usted dijo que al Grupo le ha ido muy bien, pero cuál es la situación de la EPS en términos financieros?

Las dificultades siguen y se acentúan. Tenemos un problema de insuficiencia en lo que el Gobierno le reconoce a uno por la atención que hacemos y allí está el principal problema, pues estamos dando mucho más de lo que se puede dar con lo que recaudamos. Se necesitan más recursos. Esperamos ver un sistema de salud más consolidado en el mediano plazo. A nosotros nos deben un poco más de un billón de pesos, y nosotros debemos un poco menos de eso. En la parte del NO POS está el mayor desequilibrio.

Nosotros presentamos cada mes \$40.000 millones en recobros y nos pagan \$30.000 millones, se quedan enredados \$10.000 millones que afectan el PyG y la liquidez del sistema.

¿Cuál es la solución?

La resumo en tres puntos: El primero es legitimidad, eso quiere decir que el Gobierno tiene que salir a defender con más fuerza su sistema de salud y hacerlo legítimo ante el mundo. Que la gente aprenda a quererlo.

El segundo es de racionalidad, con los recursos que existen se puede hacer más. Las EPS pueden ser más eficientes, las IPS tienen que reconocer y hacer pagos que ayuden a controlar los costos, los usuarios tienen que hacer un mejor uso de los servicios y los proveedores tienen que ser más racionales en los precios. Y la tercera es más recursos.

Pese a ello la salud colombiana sigue siendo atractiva para los inversionistas foráneos...

Sí, lo que pasa es que el país ha asumido muy mal la discusión del tema de la salud. Debería entender que tiene muy buen sistema de salud. Muy buenos médicos, tenemos una extraordinaria estructura. Nuestras clínicas están entre las mejores de Latinoamérica, por eso somos tan interesantes para mercados internacionales. Mire, si Colombia dejara de ver su sistema de salud como un problema y pasara a verlo como una gran oportunidad todo sería distinto.