



Vol. 6 No. 1  
Agosto - Septiembre  
de 2013



## CONTENIDO

### ENTREVISTA 3

JORGE ZAPATA,  
GERENTE GENERAL

### MBE 6

NUEVOS PROTOCOLOS  
PARA DIAGNÓSTICO DE  
CÁNCER DE PRÓSTATA

### PROMOCIÓN Y PREVENCIÓN 8

ANÁLISIS SOBRE VACUNA  
CONTRA VPH PARA VARONES

### MUNDO MÉDICO 10

'EXPOMEDICAL CARE 2013'

### DESDE COOMEVA 11 - 14

CUENTA CORRIENTE  
BANCOOMEVA: ¡MUCHOS  
BENEFICIOS!

DESAYUNOS CORPORATIVOS

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN  
Y ACTUALIZACIÓN

CELEBRACIÓN DEL DÍA DE  
LA SECRETARÍA Y DEL DÍA DEL  
HIGIENISTA

## HUMANIZAR LA MEDICINA: UN COMPROMISO PARA EL QUE ESTAMOS PREPARADOS

Las medicinas prepagadas en Colombia avanzan a pasos agigantados por el camino del fortalecimiento y la consolidación; en este contexto los prestadores son los grandes aliados e impulsores de esa misión y visión que retoma un concepto que en estos tiempos toma más vigencia y que siempre debe estar en el hacer diario: centrar toda la estructura de la atención, la prevención y la promoción en la persona.

Hablamos de humanizar el servicio. Por esta razón, es momento propicio para reconocer, congratular y agradecer el trabajo adelantado por los prestadores, desde cualquier campo en el cual ejercen su profesión día tras día. Sin ellos, y luego de 40 años de servicios, Coomeva Medicina Prepagada no estaría ubicada en el nivel de éxito y liderazgo al cual ha llegado, con calificaciones de satisfacción y aceptación que sobrepasan el 94%.

Y esto se debe en gran medida al compromiso con nuestro modelo, insignia de la Compañía. Un modelo centrado en la promoción y la prevención; un modelo que busca recuperar esa figura del médico consejero, amigo del paciente y de su familia, que siempre brinda un trato cálido, oportuno y de óptima calidad; un modelo con una auditoría siempre vigilante del cumplimiento de los derechos de los usuarios y que más que negar o aceptar servicios, lo que hace es orientar de la mejor manera al paciente y ofrecerle la más adecuada y oportuna opción de tratamiento o cuidado; un modelo cuyo motor es la innovación, gracias a lo cual los afiliados pueden acceder a tecnología de punta y a los más importantes avances de la medicina.

Todos estos factores se suman para que hoy podamos gritar a viva voz y orgullosos que Coomeva Medicina Prepagada es Colombia. La labor mancomunada de nuestros 10.500 prestadores en todas las especialidades, subespecialidades y profesiones afines a la medicina nos permite llevar esa misión a lo largo y ancho del territorio colombiano.

El compromiso es muy sencillo: ¡HACER LAS COSAS BIEN! Eso es lo que nos caracteriza y por lo cual diariamente agregamos valor a nuestra marca y confianza a nuestros usuarios, la razón de ser de nuestra existencia.



**MEDICAMENTOS  
TOTALMENTE CONFIABLES**



Tecnóquimicas

# “**R** Jorge Zapata, gerente de Coomeva Medicina Prepagada **EENAMORAR AL PACIENTE: NUESTRO RETO DE LA MANO CON LOS PROFESIONALES”**”

A propósito del nuevo panorama que se abre para la salud en Colombia con la reforma, el directivo habla del papel fundamental que entran a cumplir los planes voluntarios y los prestadores para el bienestar y el futuro de los colombianos.

Reconocer el trabajo de los prestadores de salud, su compromiso por humanizar de nuevo la medicina y reenamorar a sus pacientes son los tres retos fundamentales en el día a día de Jorge Alberto Zapata Builes, gerente general de Coomeva Medicina Prepagada.

Y, de hecho, lo son porque se constituyen en la base del éxito y liderazgo de los que hoy goza la Compañía en todo el territorio nacional, bajo su dirección desde hace cuatro años.

Un nuevo panorama para la medicina prepagada se puede abrir con los planteamientos de la reforma a la salud, para lo cual, afirma la alta gerencia, en Coomeva Medicina Prepagada están preparados. A propósito del tema y del protagonismo que adquiere la Compañía en este actual contexto, el doctor Zapata concedió una entrevista al Boletín Coomtacto.





A partir de esta reforma estatutaria, ¿qué nuevo rol adquieren las empresas de medicina prepagada para la atención de la salud de los colombianos?

Es una realidad que hoy los colombianos han perdido la confianza en su sistema de salud y que hay que volverla a construir; de ahí la propuesta de reforma. No hay ninguna duda de que el gran temor de los colombianos, hoy por hoy, se refiere específicamente al sistema obligatorio.

En el caso de los planes voluntarios, entre ellos el de Coomeva Medicina Prepagada, la mayoría de los colombianos que gozan de los mismos tienen altísimos niveles de satisfacción. Quienes no la tienen han encontrado que es una excelente alternativa para mejorar su calidad de vida y, por eso, cada vez se están afiliando más ciudadanos a ella, a las pólizas y a los planes complementarios.

¿Cuál es el secreto para que el paciente recupere la confianza y quiera adquirir servicios de medicina prepagada?

Hacer las cosas bien. Es volver a que el paciente se convierta en el eje central de cualquier decisión que se tome. El tema no son las EPS o los organismos de control, ni tampoco las clínicas, se trata entonces de humanizar la medicina, reenamorar y volver hacia el eje central: que sea definitivamente el paciente, el usuario, el colombiano de a pie.

¿Cómo está la situación de Coomeva Medicina Prepagada en estos momentos?

Muy bien. Los últimos cinco años de la Compañía han sido óptimos en los resultados de todo tipo. Hemos crecido muchísimo en afiliaciones, un poco más de 50 mil usuarios; hay un nivel de satisfacción del 96% en servicios médicos, del 93% en servicios odontológicos y del 93% en servicios de ambulancias, urgencias y emergencias.



Los logros económicos cada vez nos hacen una empresa más sólida. Contamos con muy buenos flujos de recursos; cada vez estamos más cerca de los profesionales y de las instituciones con procesos de pago oportunos y de fácil acceso, lo que no se está dando en el sistema obligatorio.

Siendo pioneros en el sistema de medicina prepagada, ¿qué ofrecen en materia de innovación? ¿Qué los hace mantenerse vigentes y seguir creciendo?

Hay cosas muy buenas en el presente y en el futuro con la prepagada. Hoy en Colombia somos 12 empresas de medicina prepagada, pero la pionera es Coomeva y eso nos compromete aún más con la salud de los colombianos.

De los 81 productos de medicina prepagada disponibles en el país, Coomeva Medicina Prepagada maneja 18; son productos para todos los estratos: los hay desde 20 mil hasta 200 mil pesos. El futuro es bien promisorio.

Pero ¿hay novedades en esta materia?

Tenemos ya diseñado un innovador producto que estamos sometiendo a la aprobación de la Superintendencia de Salud. Está dirigido a los mayores de 60 años. Nosotros decidimos tomar este camino porque vimos la necesidad urgente en dicho sector de la población.

Se llama Plata Senior, tiene una tarifa muy buena, coberturas espectaculares en patologías crónicas y catastróficas –como las llama la ley–, y creemos que esa es una alternativa muy importante.

“En los últimos cinco años hemos tenido óptimos resultados. Las afiliaciones aumentaron en más de 50 mil usuarios y el nivel de satisfacción está, en promedio, en el 94%”.

“Hemos diseñado novedosos productos, al alcance de todas las personas; entre ellos, uno destinado a la población mayor de 60 años que pronto saldría al mercado”.



Por otro lado, queremos fortalecer el área de la salud oral no solo con odontólogos generales, sino también con especialistas altamente calificados y con últimas tecnologías.

Adicionalmente, está en marcha el plan de mejoramiento de algunos productos que van a competir con los complementarios disponibles en Colombia.

A través de Coomeva Emergencia Médica, ofrecemos un producto llamado Empresa Segura, con el cual buscamos acercarnos más a las grandes compañías de Colombia y entregarles una opción de cobertura en: salud ocupacional, higiene y seguridad industrial, y planificación de los riesgos laborales.

Así creemos que vamos a tener las mejores alternativas para los colombianos.

¿Qué rol juegan los prestadores en esta nueva etapa?

Los médicos, odontólogos y otros profesionales de la salud son fundamentales. No hay ninguna duda de que **es el médico el sabio consejero de los colombianos** y sus familias frente a una nueva cobertura, por eso retomamos el esquema de la medicina familiar de otrora que impactaba tan positivamente. En todo el país, contamos con más de 10.500 prestadores y brindamos atención en 46 ciudades y 1.080 municipios.

Usted plantea que la medicina prepagada de Coomeva está encaminada al ciudadano de a pie. ¿Cómo hacer que la gente le pierda el temor al término ‘medicina prepagada’?

Nos ha faltado difusión de lo que son los planes a este nivel y de las pólizas en el rango complementario. Nos ha faltado culturizar y entregar conocimiento.

Por eso hoy, de 47 millones de colombianos, hay 2 millones 300 mil con planes voluntarios, un

millón en prepagada, 500 mil en pólizas y el resto en programa de ambulancias. Pero Colombia está preparada para que 5 o 6 millones tengan planes voluntarios de salud.

Están preparados para atender a más personas, pero ¿también más demandas de servicios?

Totalmente. Estos 40 años nos han servido para tener un modelo exitoso en todo el país, enfocado en la promoción de la salud y prevención de la enfermedad. Un modelo con un equipo de auditoría y de calidad que, más que autorizar o negar, lo que busca es acompañar al usuario en el mejor consejo y la mejor orientación frente a una cirugía, una hospitalización o una opción de tecnología para su tratamiento.

¿Cómo ha recibido el grupo médico todos los cambios que llegan con esta nueva etapa de la Compañía?

Muy bien. Nuestros prestadores son nuestros mayores aliados, y cada vez que les entregamos una noticia de esta magnitud la reciben de la mejor manera.

¿Hay un incremento, por ejemplo, en el grupo de médicos?

En el 2012, aumentamos un poco más de 250 profesionales, la mayoría especialistas y subespecialistas. Crecemos también en médicos generales, odontólogos y médicos alternativos que les están ofreciendo otras opciones de tratamiento y curación a nuestros usuarios.

¿Cuál es el compromiso de la red con Coomeva Medicina Prepagada?

Es muy sencillo, en esas condiciones de calidad, tecnología, conceptos científicos: **hacerlo bien.**

El nivel de satisfacción de la medicina prepagada, atendida por nuestros funcionarios y prestadores, en las instituciones, es muy alto. Ese es el compromiso -reitero- hacer las cosas bien, atender cálida y adecuadamente a nuestros usuarios.

## NUEVOS PROTOCOLOS para el diagnóstico de cáncer de próstata

Luego de estudios y de revisión de la evidencia se replanteó la necesidad de aplicar los exámenes preventivos o de detección de este tipo cáncer a temprana o muy tardía edad. Se establece la prioridad de considerar los antecedentes familiares y otros factores de riesgo.

Desde 1985, se iniciaron campañas masivas para la detección temprana del cáncer de próstata que tuvieron enorme acogida por parte de la población masculina y los medios de comunicación. La edad sugerida para la realización de las pruebas de antígeno prostático, así como el tacto rectal, se convirtieron en un motivo frecuente de consulta para los hombres a partir de los 40 años. Sin embargo, estudios recientes sugieren nuevas recomendaciones en el rango de edad para la práctica de estos estudios, así como la necesidad inminente de poner en práctica, al pie de la letra, los protocolos de tratamiento. La Global Harmonization Task Force, un respetable organismo dedicado a la auditoría de estudios clínicos, se pronunció acerca de la baja utilidad de los protocolos empleados en los últimos lustros y su impacto sobre la incidencia y la prevalencia de la enfermedad.

Con base en este argumento, la Asociación Americana de Urología se dio a la tarea de revisar los resultados de todas las investigaciones, terminadas o en desarrollo, referentes al cáncer de próstata, desde 1995 hasta el 2013. A partir de ese análisis, se obtuvieron sólidas conclusiones que permiten definir nuevas guías ajustadas a la edad de los pacientes y su determinación sobre la práctica de exámenes de diagnóstico.

En este mismo sentido, la Sociedad Americana del Cáncer señala la necesidad de tomar en consideración los beneficios reales de la realización



de estos exámenes y complementar las pruebas rutinarias con información relacionada con el país de origen, la raza y los antecedentes familiares.

El urólogo Alberto Guerra, miembro de la Sociedad Colombiana de Urología y profesor de las universidades El Bosque, Rosario y Javeriana, en Bogotá, sostiene que es necesario tener cautela para evitar un sobrediagnóstico y sus consecuencias tanto para el paciente como para el sistema de salud, sobre todo en términos de costo-efectividad.

Según el doctor Guerra, es indispensable evaluar nuestra realidad como país, en donde una significativa parte de la población no tiene acceso a especialistas en este campo y una medida de tamizaje temprano resultaría, en últimas, poco costo-eficiente. Al respecto, destaca la prioridad de establecer los riesgos reales que tiene un paciente de llegar a desarrollar dicha patología, pues, en el grupo de edad comprendido entre 45 y 50 años, la tendencia es baja y la búsqueda masiva de la enfermedad puede llegar a elevar innecesariamente los costos de la atención.

## LA PREVENCIÓN MÁS ATERRIZADA

La Sociedad Americana del Cáncer establece que la mayoría de los cánceres de próstata crece lentamente y muchos de los varones diagnosticados con esta patología llegan a morir por otras enfermedades. Actualmente, no hay manera de saber con antelación qué casos son potencialmente mortales y cuáles no. Existe, de otra parte, la preocupación que supone para un paciente tratado que tiene efectos como la disfunción eréctil y la incontinencia.

La mayor preocupación, en realidad, se concentra en las condiciones de vida del paciente, una vez se haya realizado el diagnóstico y se someta a tratamiento, ya que, por lo general, este está asociado con disfunción eréctil e incontinencia urinaria. De acuerdo con el especialista Guerra Fajardo, en este contexto, es esencial tomar decisiones apoyadas en otros factores, como la historia de cáncer en la familia (padre o hermanos del paciente) y el origen racial, puesto que los afrodescendientes tienen una mayor predisposición a padecer esta enfermedad.

Conforme con la Sociedad Americana de Cáncer, los

hombres de raza negra tienen una mayor tendencia de ser diagnosticados en una etapa avanzada y poseen más del doble de probabilidades de morir de cáncer de próstata en comparación con los hombres blancos, lo cual advierte riesgos significativos para esta población.

## EDAD ASOCIADA A FACTORES DE RIESGO

La recomendación del doctor Guerra en este sentido se apoya en lo que las nuevas guías del American College of Physicians sugieren: que el chequeo se realice a partir de los 45 años bajo la supervisión de un especialista en la materia. No obstante, resalta que no puede perderse de vista lo que las estadísticas arrojan: el cáncer de próstata es la tercera causa de mortalidad en la población masculina\*.

Además del examen del antígeno prostático y del tacto rectal —agrega el experto—, se requieren pruebas complementarias si alguno de ellos resulta anormal. Se efectúan adicionalmente ecografía transrectal y biopsias (12), que indican el comportamiento del tumor y, por ende, el tratamiento que se debe seguir.

En condiciones normales, antes de los 40 años no se advierte la necesidad de practicar los estudios de diagnóstico. “Someter a los hombres que no tienen síntomas ni factores de riesgo puede traer más complicaciones que beneficios”, anota el especialista. Esta recomendación excluye a pacientes con antecedentes familiares o pertenecientes a la raza negra.

La evidencia recogida por la Sociedad Americana de Cáncer indica que en el rango de edad entre los 55 y 69 años se ubica la población idónea para la detección oportuna del cáncer de próstata a través del examen clínico y el análisis de los niveles de antígeno prostático.

De igual manera, no se sugiere llevar a cabo las pruebas en pacientes con una expectativa de vida menor a 10 años. “Un examen físico a pacientes mayores de 70 años muestra generalmente endurecimiento de la próstata o anomalías en la glándula”, concluye el doctor Guerra.

### REFERENCIAS

\* Datos compilados de los estudios epidemiológicos de la International Agency for Research on Cancer (Globocan), 2008.



## VACUNA DEL VPH PARA VARONES: en lista de espera para el Plan Ampliado de Inmunización

Una vez alcanzada la meta de la inoculación contra el VPH para todas las colombianas escolarizadas, comienza el debate por la necesidad del esquema para los varones. Se analiza sobre todo la costo-efectividad. Los expertos opinan.

Desde agosto del 2012, las niñas escolarizadas del país vienen recibiendo la vacuna contra el virus del papiloma humano (VPH) como resultado de su inclusión en el Plan Ampliado de Inmunización (PAI) del Ministerio de Salud y Protección Social. La estrategia está justificada por las importantes estadísticas que evidencian que cada año surgen en el mundo 300 millones de infecciones nuevas por VPH sin anomalías detectables, así como 30 millones de verrugas genitales y 40 millones de displasias cervicales de bajo y alto grado\*.



De acuerdo con el doctor Diego Alejandro García Londoño, coordinador del PAI, actualmente existe cobertura del 97% para la primera dosis, del 95% para la segunda y del 80% para la tercera, en este grupo. El Ministerio sigue los lineamientos de la Organización Panamericana de la Salud en este sentido y se acoge a las recomendaciones del Comité Nacional de Prácticas en Inmunizaciones, que focaliza el interés de prevención en la población infantil de sexo femenino.

Entre tanto, se inicia la evaluación intensiva sobre los beneficios de adelantar la inoculación preventiva en la población masculina. Al respecto, García Londoño expone los resultados positivos para los varones que se documentaron en estudios realizados en Australia, donde se ejecuta un programa de vacunación similar al colombiano, en los cuales se demuestra una disminución de la prevalencia de las verrugas genitales en hombres heterosexuales luego de haberse adelantado la inoculación.

Recientemente, la Food and Drug Administration (FDA) aprobó la utilización de Gardasil® en hombres entre 8 y 26 años de edad, con el propósito de prevenir las verrugas genitales causadas por las cepas VPH6 y VPH11. De igual manera, este organismo sanitario aprobó el uso de dicha vacuna para la prevención de cáncer anal y lesiones precancerosas asociadas, tanto en hombres como en mujeres, en un rango de edad comprendido entre 6 y 29 años.

\* Datos tomados de informes compilados en la página web de la Organización Panamericana de la Salud.



Por su parte, el Comité Consejero en Prácticas de Inmunización (ACIP, por su sigla en inglés) aconseja la aplicación rutinaria con Gardasil® a partir de los 11 años, con el fin de evitar la infección por VPH. En esta línea, el organismo incluye también a la población comprendida entre 13 y 21 años.

## LA COSTO-EFECTIVIDAD EN LA BALANZA

Además de los beneficios que existen de prevención del cáncer de cuello uterino en mujeres y de la prevención de verrugas tanto en mujeres como en hombres, es posible que haya ventajas adicionales al aplicar esta inmunización, relacionadas con una posible reducción del riesgo de padecer cáncer orofaríngeo en hombres y mujeres, y cáncer de pene en hombres. Sin embargo, los estudios clínicos aún no han confirmado estas posibilidades.

La doctora Nubia Muñoz, destacada investigadora colombiana, candidata al Premio Nobel de Medicina en el 2008 por los hallazgos que relacionan al virus del VPH con la aparición de cáncer de cuello uterino, ha manifestado la necesidad de enfocarse en vacunar a la población femenina de América Latina, de manera prioritaria, antes de pensar en ampliar el cubrimiento a hombres.

En entrevista publicada en <[www.minsalud.gov.co](http://www.minsalud.gov.co)>, la doctora Muñoz hizo referencia a varios estudios de costo-efectividad adelantados en países europeos, Canadá y los Estados Unidos, donde se ha demostrado que carece de interés vacunar a los varones, en el contexto de la prevención del cáncer de cuello uterino.

Desde su perspectiva, la vacunación en hombres se enfocaría en la prevención de enfermedades producidas por el VPH, como condilomas, cáncer anal y cáncer orofaríngeo. No obstante, resalta que la prioridad de los gobiernos debe concentrarse en la prevención del cáncer cérvico-uterino.



Según los expertos, la vacunación anti-VPH en varones se enfocaría en la prevención cuadros como condilomas y cáncer anal u orofaríngeo.



## RECOMENDACIONES PARA LA POBLACIÓN MASCULINA

Conforme con la Asociación Americana de Pediatría, el esquema de vacunación sugerido incluye a varones entre 11 y 12 años, en tres dosis. La vacuna puede administrarse a discreción del médico tratante a partir de los 9 años.

Los varones entre 13 y 21 años que no hayan sido vacunados previamente o no completaron el esquema deberían recibir la inoculación. De otra parte, modelos de costo-beneficio sugieren la importancia de vacunar contra VPH4 a la población comprendida entre los 22 y 26 años de edad que no recibió la vacuna previamente.

Esta Asociación, igualmente, considera como población de riesgo significativo a los hombres que tienen relaciones sexuales con hombres y que hasta la edad de 26 años no han sido inmunizados previamente o no completaron las dosis.

## 'Expomedical Care 2013'

# UNA CITA CON LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA PARA LA VIDA

Entre el 22 y 24 de agosto, el Hotel Intercontinental de Cali será la sede de Expomedical Care 2013, el encuentro con la tecnología y los avances en servicios de salud más importante del occidente colombiano, que en esta oportunidad se enfocará en la medicina de emergencia y el cuidado crítico.

Para su desarrollo, se contará con la participación de un nutrido menú de especialistas colombianos y extranjeros, destacados mundialmente en sus áreas, tales como el doctor Mauricio García, quien hará una disertación sobre los beneficios de la intubación pre-hospitalaria, que, por su oportunidad, aumentan la protección del paciente en casos críticos.

Por su parte, los adelantos científicos en el manejo de hemorragias cerebrales por trauma o patologías del sistema circulatorio serán presentados por el doctor José Luis Castillo bajo la denominación de terapias triple H, las cuales permiten disminuir los riesgos de consecuencias de este tipo de eventos clínicos.

Así mismo, la doctora Diana Agudelo compartirá como novedad informativa los protocolos de manejo de rinosinupatías que fueron presentados a comienzos de junio en los Estados Unidos. Colombia será el primer país latinoamericano que reciba y oficialice estas nuevas guías de manejo. De otra parte, William Cristancho, reconocido especialista en fisioterapia respiratoria y autor de los Fundamentos en fisioterapia respiratoria y ventilación mecánica, expondrá el tema disfunción diafragmática inducida por la ventilación mecánica, mientras que el doctor Elías Vieda hará referencia a los desarrollos en medicina crítica.

Otros avances tecnológicos de última generación se destacarán en el marco del evento.

En cuanto a termomonitorio, se anunciarán los apoyos mecánicos disponibles para atención de los requerimientos de temperatura ideal en los pacientes en estado crítico. A través de esta tecnología, se regulan la

temperatura y el grado de humedad necesarios para conservar en buena forma órganos vitales como el cerebro, el corazón o los pulmones.

Si se trata del recién nacido pretérmino, se realizarán demostraciones del AutoBreath, aparato especialmente diseñado para la resucitación de este tipo de pacientes. El empleo de dicha tecnología ha salvado muchas vidas de bebés que no tienen el desarrollo completo en el momento del nacimiento.

Otros temas novedosos que se presentarán en este encuentro, que busca convertir a Cali en ciudad de referencia para la medicina de avanzada, se relacionan con la psicología de urgencias cuando hay trauma por explosión, así como los protocolos de abordaje inicial en el momento del trauma para la solicitud de imágenes adecuadas que permitan tomar decisiones rápidas y eficientes.



Fotos: Archivo particular Expomedical Care



# ¡Abra su Cuenta Corriente! en Bancoomeva

## Conozca y disfrute sus beneficios:



Obtenga gratis su primera chequera de 100 cheques.



Cobre con facilidad nuestros cheques en cualquiera de las oficinas Bancoomeva a nivel nacional sin costo.



Gane tranquilidad al contar con un Cupo de Sobregiro\*\* convertible a Crédito Ordinario hasta por 12 meses, el cual le garantiza liquidez inmediata con facilidad de pago.



Administre sus recursos a través de la Oficina Virtual sin necesidad de moverse de su oficina con agilidad, comodidad y seguridad.



Utilice el cupo de Sobrecanje con el respaldo de su cupo de Sobregiro.



Aproveche transacciones ilimitadas sin costos durante los primeros 6 meses\* para consignaciones nacionales, transferencias a cuentas de otros bancos y traslado de fondos entre cuentas propias y/o de diferente titular.



Los cheques girados de Bancoomeva hacen canje local al ser consignados por el beneficiario en cualquier banco de cualquier plaza donde haya oficina Bancoomeva y no tienen costo de remesa.

## Solicite a Coomeva Medicina Prepagada consignar sus honorarios de servicios prestados en esta cuenta.

\* A partir del séptimo mes, para clientes asociados a Coomeva las transacciones tendrán un descuento sobre el valor de las tarifas plenas que tiene Bancoomeva.

\*\* Cupo de Sobregiro, sujeto a políticas de otorgamiento de crédito vigentes en Bancoomeva.

Para mayor información comuníquese a nuestra Línea Nacional  
**01 8000 94 1318 opción 3** o visite nuestras oficinas.

## DESAYUNO GERENCIAL Y CORPORATIVO DE COOMEVA MEDICINA PREPAGADA

En todas las regionales de Coomeva Medicina Prepagada se han venido promoviendo encuentros matutinos con el propósito de fortalecer la Campaña de Relacionamento Empresarial, a fin de seguir construyendo alianzas de credibilidad y confianza, y como respuesta a la necesidad de mantener informados a nuestros prestadores, corredores y clientes sobre todas las actividades, objetivos y políticas.

Este ha sido el espacio donde hemos reafirmado las fortalezas del Grupo Empresarial Coomeva,

mostrando la realidad y las cifras de cada una de las empresas que integran el sector salud. También se aprovecha el evento para reconocer el gran apoyo y los resultados de la alianza que por cerca de 40 años hemos tenido con los profesionales de la salud y las instituciones de nuestra red.

Durante los desayunos, el gerente de Coomeva Medicina Prepagada, Jorge Alberto Zapata Builes, destacó el posicionamiento de la Compañía en Colombia y abordó temas como la reforma a la seguridad social.



### MEDELLÍN, 21 DE MAYO

El desayuno se llevó a cabo en el Hotel Intercontinental de Medellín y a él asistieron 20 prestadores, cuatro corredores de seguros y cerca de 17 empleadores, a quienes también se les hicieron extensivos los buenos resultados de la empresa.



### BARRANQUILLA, 26 DE JUNIO

Con la participación de 90 prestadores, en la Regional Caribe, se realizó el desayuno en el Hotel Smart Suites Royal.



### BOGOTÁ, 20 DE JUNIO

Al desayuno, que se adelantó en el Hotel Lancaster House, concurrieron 90 invitados, entre prestadores, corredores y clientes.



### CALI, 10 DE JULIO

En la capital vallecaucana, el evento se efectuó en el Hotel Dann Carlton, a las 8:00 a. m., contando con una concurrida asistencia.



## CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN

Coomeva Medicina Propagada, a través de los ejecutivos de relacionamiento, desarrolla para los prestadores el programa continuo de capacitación y actualización, con el propósito de brindar más y mejores servicios.



### REGIONAL CARIBE

#### ► Proceso de reinducción para los prestadores

En la Regional Caribe estamos en proceso de reinducción a nuestros prestadores hospitalarios, con el fin de reforzar su conocimiento sobre las coberturas, exclusiones, topes, copagos y del manejo del sistema IVR. Desde marzo pasado, en Barranquilla, se viene efectuando el proceso de actualización de las clínicas del Caribe, La Asunción, Altos de San Vicente y General del Norte. En los próximos meses estaremos dictando más capacitaciones.



### REGIONAL NOROCCIDENTE

#### ► Capacitaciones en modelo de atención

Seguimos con el ciclo de capacitaciones en el modelo de atención y en el sistema de audiorrespuesta. Aprender el uso de estas herramientas y aplicarlas eficientemente se traduce en una alta satisfacción del usuario.

#### ► Inducción a odontólogos en Medellín

En abril se realizó la inducción a 85 odontólogos de la Regional, en compañía de la auditoría de salud oral, sobre protocolos de atención y modelo de auditoría.

### REGIONAL EJE CAFETERO

#### ► Servicio al cliente orientado a la fidelización del usuario

En Pereira se adelantó el “Taller manejo de servicio al cliente efectivo orientado a la fidelización del usuario”, para todos los auxiliares en salud de nuestros prestadores. Los participantes aprendieron nuevas técnicas profesionales para identificar los tipos de clientes y manejar sus objeciones.



## NUEVOS CONVENIOS PARA DESCUENTOS EN MEDICAMENTOS

Tarifas y descuentos especiales se lograron a través de los convenios realizados con Droguerías Cafam y Comfenalco. El primero tiene una cobertura nacional, ya que las droguerías se encuentran ubicadas en la cadena de almacenes Éxito, y representa un 5% de descuento en la compra de medicamentos y productos de aseo y tocador para todas las familias afiliadas a los diferentes planes de medicina prepagada. Por su parte, Droguerías Comfenalco ofrece tarifas diferenciales para

los usuarios, aplicables en los departamentos de Valle, Cauca y Nariño. Los descuentos obtenidos a través del convenio aplican para compras a domicilio en las droguerías que cuenten con el servicio. Es importante que al momento de adquirir los medicamentos el usuario presente su carné de Salud de Medicina Prepagada y su documento de identificación. Aplican para todos los programas de Coomeva Medicina Prepagada, Salud Oral y Coomeva Emergencia Médica.

## COOMEVA MEDICINA PREPAGADA VISITÓ A LAS HIGIENISTAS EN SU DÍA

Como homenaje a su profesión y en agradecimiento por las miles de sonrisas sanas que promueven en los usuarios de Coomeva Medicina Prepagada, los ejecutivos de relacionamiento visitaron a las higienistas para agradecerles el excelente desempeño e inquebrantable compromiso que siempre han demostrado.



BUCARAMANGA ▲



CARIBE ▲



CENTRO  
ORIENTE ▲



MEDELLÍN ▲



CARIBE ▲

## DÍA DE LA SECRETARIA

Coomewa Medicina Prepagada reconoció la labor de las secretarias de los prestadores adscritos, tanto a esta como a la EPS, con una serie de actividades de esparcimiento.

### REGIONAL EJE CAFETERO

La celebración en Pereira estuvo muy retro; la Discoteca Maldita Primavera fue el sitio de encuentro de los 200 invitados.



### REGIONAL CARIBE

La famosa discoteca barranquillera Cantagallo Karaoke Bar fue el escenario perfecto para la celebración de las secretarias y asistentes ubicadas en esta regional. Asistieron 130 invitadas.



### REGIONAL NOROCCIDENTE



Cerca de 386 participantes gozaron a plenitud las actividades que se adelantaron en la Fonda Dulce Jesús Mío, de Medellín.

### REGIONAL NORORIENTE



En la Discoteca Lupita (Bucaramanga), el homenaje a las secretarias se prendió al ritmo de una fiesta mexicana, con la que se deleitaron cerca de 150 profesionales de la Regional.

# Aviso

# 1<sup>er</sup> Simposio Internacional de **HERIDAS & OSTOMÍAS** Cuidados Interdisciplinarios

Países invitados Chile  España  México  Costa Rica 

 **Centro  
Médico  
Imbanaco®**

**Vocación de Servicio**

**26 y 27 de Septiembre de 2013**  
Hotel Intercontinental Cali



## Inscripciones por persona

**Hasta el 31 de julio de 2013**    **A partir del 1 de agosto de 2013**  
\$ 190.000 IVA Incluido    \$ 290.000 IVA Incluido  
Para grupos de 5 ó más personas aplica **descuento del 10%**



## Mayores informes

**Gerencia de Mercadeo**  
**Centro Médico Imbanaco**  
Conmutador: **(572) 6821000**  
Extensiones: **5620 - 5630**  
[simposio.heridas@imbanaco.com.co](mailto:simposio.heridas@imbanaco.com.co)

Adquiera su cupo realizando  
su pago online desde

**[www.imbanaco.com](http://www.imbanaco.com)**

## Temas de las conferencias internacionales

- Diferenciación de úlceras por presión y lesiones por incontinencia.
- Prevención del daño de la piel periestomal en el paciente neonato y pediátrico.
- Calidad de vida en la persona ostomizada.
- Estomas y heridas en pediatría: un mundo diferente.
- Nutrición en el paciente con úlceras por presión.
- Sistema al vacío: qué hacer y no hacer.
- TIME herramienta de trabajo en el cuidado de las heridas.

**Dirigido a** Médicos / Auditores en salud / Especialistas en heridas y ostomías  
Terapeutas enterostomales / Personal de enfermería / Estudiantes de especialización  
en cuidado de personas con heridas y ostomías.

Operador logístico

**eventti**  
eventos y comunicaciones