

RESPUESTA A RECOMENDACIONES EN ASAMBLEA 2018

ASOCIADO	EMPRESA	UBICACIÓN	RECOMENDACIONES	RESPUESTA
Jesús García	Cementos Argos	Planta Ríoclaro	Hay inconformidad con el convenio para adquirir equipos celulares, ya que se consiguen en mejor precio en otros lugares, de igual manera existe inconformidad con el servicio ofrecido por esta empresa en cuanto a planes de voz y datos, se solicita revisar con otras empresas del mercado.	Actualmente el convenio con el operador Claro es una negociación que se realiza con el apalancamiento de todas las líneas de las empresas de Grupo Argos, permitiendo conseguir mejores beneficios y alternativas para nuestros asociados. De igual manera se han realizado acercamientos con operadores como Movistar y Tigo pero no ofrecen beneficios en los equipos para la renovación, e igualmente las condiciones del convenio de facturación compartida hacen difícil la implementación.
			Las tres plantas de Antioquia no están en Medellín, están en Cairo, Nare y San Luís, para los préstamos mayores a \$7 millones están solicitando que se lleven los papeles físicos a la oficina y eso para los empleados de estas plantas es traumático porque la gente se encuentra retirada de la planta, la recomendación es que acepten los documentos de manera virtual.	Las obligaciones que los asociados toman con FONDEARGOS, se recuperan a través de nómina, por lo cual se debe contar con el documento original firmado en el cual el empleado autorice tal deducción de su salario, al igual que los documentos que respaldan la obligación pagaré y carta de instrucciones.
			Los convenios se hagan con diferentes oferentes y haya libertad de escoger otros que ofrezcan ese servicio, no solo con los que ofrezca el fondo si no que el asociado decida a quien le van a girar el dinero para tomar el servicio. El usuario asume el riesgo de aquellos que no tengan convenios directos; porque la diferencia en precios es bastante grande y se ve más como un negocio que como un servicio.	Constantemente se evalúan proveedores nacionales como locales, los cuales deben cumplir ciertos requisitos para la prestación del servicio teniendo en cuenta que deben ser productos de calidad y que ofrezcan el debido respaldo y garantías a nuestros asociados. De igual manera para llevar a cabo convenios se debe contar con poder de negociación en cuanto a ventas, debido a que los proveedores asumen costos en el momento que realizamos eventos en cada una de las sedes.
			Cuando las personas se retiren del fondo se les devuelve su dinero al mes y no a los dos meses.	De acuerdo con nuestros estatuto y reglamentos los dineros a favor del asociados una vez realizado el cruce de cuentas, se devuelven dentro de los 30 días siguientes al retiro.
			Existe una queja generalizada con los intereses que cobra el fondo, ya que son más altos que los de algunas cooperativas y bancos. Se pide que sean más competitivos, máxime que son de un fondo de empleados.	Trimestralmente el área de servicios realiza un benchmarking de las tasas de interés de cada una de las líneas de crédito y líneas de ahorro y se realiza el comparativo con el sector financiero y fondos de empleados de primer nivel con el fin de medir la competitividad de nuestros productos. Igualmente es importante anotar que Fondeargos asume el seguro de vida deudores, lo que es cobrado por las otras entidades.
			Que los cursos navideños que realiza el fondo, cubran una gran población de los afiliados y no a unos cuantos, a quienes se dan cuenta primero de ellos, que coincide con la parte administrativa.	Los cursos de las manualidades navideñas tienen cupos limitados de acuerdo al presupuesto asignado, sin embargo, en algunas sedes de acuerdo a la demanda ampliamos los cupos para que nuestros asociados puedan participar y obtengamos mayor cobertura, para el año 2017 tuvimos una participación de 621 personas a nivel nacional teniendo una variación con respecto al 2016 del 5% más de participación.
			Realizar integraciones familiares más participativas, no limitar tanto los cupos, con una fecha de inscripción más amplia.	Las actividades de bienestar se comunican a través de los medios de las empresas vinculantes y a través nuestro Boletín Conéctate o a través de circulares a los correos electrónicos registrados por nuestros asociados. En cuanto a los tiempos de inscripción por temas de logística y organización de la actividad debemos estar sujetos a unas fechas y cupos limitados que se asignan según el orden de inscripción.
			Realizar una campaña de mejoramiento, para devolverle la confianza al fondo y alejar el deseo de deserción que tienen muchos.	A través de la Dirección de Servicios se presentarán estrategias para mejorar y revisar la información y el servicio que se está prestando en la planta de Ríoclaro.

			<p>Que el regalo navideño sea algo más significativo.</p>	<p>El fondo de empleados entrega un obsequio de merchandising para realizar recordación de la marca, sin embargo el reconocimiento a la lealtad de los asociados se hace a través del interés sobre los ahorros permanentes, a los cuales año a año se les paga sobre una tasa por encima de lo que ofrece el mercado para cuentas de ahorro.</p>
Henry Santamaría	Cementos Argos	Planta Sogamoso	<p>Construir una metodología para establecer un convenio con SURA para que cualquier asociado que así lo desee, pueda adquirir o pertenecer a una póliza de medicina prepagada y que el Fondo pueda prestar el monto para afiliación.</p>	<p>Actualmente en el portafolio de servicios de FONDEARGOS se cuenta con una póliza de salud con SURA con los mismos beneficios que se brinda para las empresas vinculantes. Adicionalmente se está realizando con el apoyo de nuestro corredor de Seguros Delima Marsh un estudio de mercado para conocer los beneficios de poder brindar otra alternativa de póliza o de medicina prepagada.</p>
			<p>Gestionar convenios con centros vacacionales y agencias de viajes con el objetivo de ofrecer programas vacacionales con créditos aprobados por el Fondo.</p>	<p>A través del área de servicios se han evaluado diferentes proveedores en esta categoría, sin embargo, no se han realizado alianzas comerciales debido a múltiples factores, entre ellos la inmediatez en los pagos, y las alternativas evaluadas no brindan beneficios reales para nuestros asociados.</p>
			<p>Realizar un estudio de mercado en el que se analicen las tasas de interés con las diferentes clases de créditos, que permitan bajar nuestras tasas de interés para que sean más competitivas y atractivas para los asociados y sea motivo decisorio para adquirir créditos con el Fondo.</p>	<p>Trimestralmente el área de servicios realiza un benchmarking de las tasas de interés de cada una de las líneas de crédito y líneas de ahorro y se realiza el comparativo con el sector financiero y fondos de empleados de primer nivel con el fin de medir la competitividad de nuestros productos. Igualmente es importante anotar que Fondeargos asume el seguro de vida deudores, lo que es cobrado por las otras entidades.</p>
Alberto Díaz García	Jubilado	Planta Barranquilla	<p>Como en unos de los apartes del arreglo que se hicieron de la pensión anticipada, estamos recibiendo solo 12 mesadas al año, no recibimos primas ni en junio ni diciembre, solicito que se estudie la posibilidad de la siguiente propuesta: Que solo por el mes de diciembre no se hagan descuentos del fondo de empleados a todos los afiliados que están en la situación mía y los que ya están pensionados con Colpensiones. Como ustedes saben este es el mes de más gastos en el año y si logramos sacar esta propuesta adelante nos ayudarían a tener una navidad aún más feliz.</p>	<p>Los créditos del fondo se pactan con cuotas sucesivas y no contemplan períodos de gracia. No se ha contemplado esta situación, ya que provocaría un aumento en los plazos de los créditos lo que afectaría el flujo de caja del fondo.</p>