



PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

PROGRAMA BONO FIDELIDAD

PROPUESTA

- Aumentar el bono cada año.
- Explicar si el bono aumenta con los créditos solicitados.
- Aumentar el bono mínimo a \$100.000.
- Se sugiere que el bono se pague en la primera semana de enero.
- Mejorar el sistema de liquidación ya que en varios años su valor no aumentó a pesar de que lo he usado.

RESPUESTA

- Para el año 2018 se realizó un cambio en los montos tanto del monto mínimo como del máximo, quedando en \$80.000 y \$330.000 respectivamente. Para explicar la forma de cálculo, el monto aumenta de manera significativa en la misma proporción cuando se tienen ahorros y/o créditos, pero su principal indicador, o el de más peso es la antigüedad ya que el objetivo principal es la "fidelidad".
- Cuando se tengan dudas con respecto a la liquidación y al valor obtenido se pueden comunicar con nuestra coordinadora financiera (Alejandra García).
- Con respecto al pago en la primera semana de enero no sería posible ya que se debe realizar el cierre contable con el fin de poder liquidar el bono, además de contar con el tiempo suficiente para informar a cada asociado el bono obtenido y que destino le dará (abonarlo a su tarjeta Helm o cruzarlo con deudas).
- Finalmente, el presupuesto del bono de fidelidad se genera principalmente por el uso de los servicios, por lo tanto, en la medida que estos crezcan sería factible aumentarlo, pero esta decisión debe ser analizada para no afectar la liquidez y capacidad financiera del FEAVANZA-





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

PROGRAMA REFERIDOS

PROPUESTA

- Continuar con el tema de incentivo para el asociado que recomienda y para el recomendado, al asociarse.

RESPUESTA

- Este programa sigue vigente.

REGALO FIN DE AÑO

PROPUESTA

- Continuar con el regalo como anteriormente para que no se generen diferencias, que le genere bienestar y que permita el ingreso de nuevos asociados.

RESPUESTA

- Tal como le hemos mencionado en Asambleas anteriores, la escogencia del detalle para una población tan grande y diversas hizo que la entrega de un regalo físico se convirtiera más en algo poco grato para gran cantidad de Asociados. Igualmente, la logística de entrega era bastante complicada y dispendiosa; motivo por el cual se tomó la decisión de reemplazar este beneficio por el programa de fidelización que hace la entrega del bono a sus Asociados en el mes de Enero; fecha en que por lo regular a toda la población le sienta de maravilla recibirlo dado los gastos en que incurrimos todos en el mes de Diciembre. Este programa tiene dos propósitos fundamentales: Estimular el uso de los servicios que nos garantice su sostenibilidad, crecimiento y rentabilidad en el largo plazo y quizás la más importante es poder transferir de manera directa y anticipada los retornos sociales; cada uno recibe acorde a lo que aporta para la generación del excedente, es decir, proporcional a su participación en el uso de los servicios, recordemos que los excedentes y beneficios que otorgamos a nuestros asociados son producto del uso de los servicios y permanencia en el Fondo. La Junta no tiene considerado revertir esta decisión.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

AUXILIOS SOLIDARIDAD

PROPUESTA

- Evaluar los auxilios y que no se repitan con los auxilios que brinda Sanofi.
- Disminuir el porcentaje del salario mínimo para el auxilio de lentes.
- Que no se demoren más de 30 días en darlos.
- Ampliar el porcentaje a los asociados que no son asociados del grupo Sanofi.
- Informar sobre las razones de disminuir el auxilio de gafas y que el asociado goce de sus auxilios en el instante que fue ingresado; esto hace que uno convenza a otras personas.
- Ampliar el auxilio de gafas, dado que no todos los asociados son empleados de Sanofi.

RESPUESTA

- La evaluación del tema de los auxilios fue un punto que la Administración presentó a la Asamblea del año 2017 debido a que el fondo de solidaridad estaba quedando corto con respecto a la demanda que estos servicios estaban teniendo. Por lo anterior, y con el fin de garantizar la sostenibilidad del fondo de Solidaridad, la Asamblea nombró una comisión de delegados para que analizaran la situación y definieran el paso a seguir y el resultado de dicho análisis concluyó que el auxilio que más impactaba era el de gafas; razón por la cual se decidió bajar el porcentaje que se tenía estipulado para este y además, considerando que la mayoría de los asociados cuentan con este beneficio por parte de la empresa; disminuyéndose al 10% de un salario mínimo legal vigente y así minimizar el impacto.
- Dentro del análisis también se llevó a cabo ajustes al reglamento, con el fin de mejorarlo y poder contar con reglas claras y precisas que especifican las condiciones de radicación y desembolso y para ello se dividieron los tiempos de recibo y desembolsos por cortes quincenales, que pretenden dar una mejor respuesta en los tiempos de reembolsos.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- Medicamentos: La junta reviso este tema y emitió una restricción que consiste en que éste auxilio solo podrá ser pagado por el fondo cuando el Asociado incurra en un gasto debido a que estos no fueron reconocidos por la Compañía dentro del beneficio que ésta también ofrece a sus empleados por este concepto.
- Los auxilios de solidaridad se generan producto del esfuerzo de todos a través del tiempo, por lo tanto consideramos que seis meses son un tiempo prudencia para que un nuevo asociado haya adquirido el derecho al uso de estos.
- La Administración del Fondo en su totalidad debe hacerse pensando en el bienestar de la mayoría y no puede establecer beneficios diferentes por tipo de asociados, por lo tanto debe ser cauteloso en la toma de sus decisiones, ya que debe calcular los impactos y no poner en riesgo la sostenibilidad en el tiempo de la entidad.

AUXILIOS SOLIDARIDAD NUEVOS

PROPUESTA

- Crear kit escolar básico cada año para los asociados independientemente si tiene hijos o no.
- Dar auxilios para hijos universitarios.

RESPUESTA

- Se traslada al comité de bienestar.
- La creación de nuevos auxilios debe ir apalancada con los recursos financieros para poder cumplirle a los Asociados. Con los recursos con que se cuentan actualmente se alcanza a cubrir los auxilios ya establecidos y en ocasiones teniendo que cargarlos al gasto. Se tendría que buscar recursos adicionales o quitar auxilios de los existentes. Igualmente, sabemos que la compañía dentro de sus paquetes de beneficios incluye este auxilio y la intención es no continuar con la duplicidad de estos.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

ASAMBLEA

PROPUESTA

- Empezar la asamblea más temprano para no estar corriendo con el orden del día.
- Responder a las inquietudes de los asociados del año pasado y las de ahora.

RESPUESTA

- Teniendo en cuenta la logística que tiene el movilizar delegados de las diferentes zonas del país; quienes en muchos casos viajan el mismo día de la Asamblea; además del costo que tendría pagar noche adicional para traer el grupo antes, consideramos que el horario que tenemos es el más viable.

Para garantizar no estar corriendo, se recomienda a todos los participantes la puntualidad para el ingreso al salón; el documentarse adecuadamente con la información enviada preliminarmente; estar atentos a las intervenciones para evitar repeticiones y ser concretos en sus intervenciones.

- Ofrecemos disculpas por no haber dado respuesta física o puntual a las inquietudes presentadas por los asociados y/o delegados en la Asamblea del 2017, pues aunque las consideramos muy importantes y de hecho muchas fueron resueltas; debido a circunstancias particulares del año pasado nos faltó socializar las atendidas y retroalimentar sobre las pendientes.

COMUNICACIÓN - DELEGADOS

PROPUESTA

- Clarificar a los asociados continuamente, quiénes son los delegados, para que estos sepan a quién dirigirse en caso de ser necesario.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- Revisaremos esta propuesta para buscar la forma en la que todos reconozcan quienes son sus delegados. Web enviar ocasionalmente correo sobre regional.

COMUNICACIÓN - VIDEO

PROPUESTA

- Crear un video motivacional para el ingreso al fondo de empleados.

RESPUESTA

- FEAVANZA tiene actualmente un video de ingreso el cual informa brevemente los servicios y beneficios que ofrece el Fondo. Este video puede ser visto en nuestra pagina web (<http://feavanza.com/web/vinculese-ya>).

COMUNICACIÓN - PUBLICIDAD

PROPUESTA

- Crear publicidad de los beneficios y auxilios que ofrece el fondo de empleados.

RESPUESTA

- Como ya lo mencionamos en un punto anterior, uno de los pilares de nuestra planeación estratégica corresponde a desarrollar una estrategia de mercadeo que nos permita trabajar en ofrecer información sobre nuestros servicios, enumeraremos algunas de las estrategias: Página web, mensajes de texto (SMS), correos electrónicos. generaremos otras estrategias en el marco del plan estratégico.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

SERVICIO AL CLIENTE

PROPUESTA

- Mala actitud de la persona encargada del almacén en el momento de solicitar los productos no ofrece ni tiene un buen servicio parece estar siempre de mal genio, de 3 visitas 3 veces la misma percepción (Eduardo Leyton David).
- Acompañamiento de Lunes a viernes en Villa Rica de la funcionaria del fondo.

RESPUESTA

- Hemos retroalimentado con Juan Carlos esta queja con el fin de evaluarla; tomar correctivos y mejorar en esta percepción, pero es importante mencionar que cuando se tengan algún tipo de situación reportarla a Gerencia.
- Nuestra coordinadora de sede actualmente atiende a nuestros asociados en dicha sede de lunes a jueves. El viernes está en Cali entregando documentación (créditos, ahorros y auxilios), retroalimentado sobre su gestión y todo el trabajo administrativo que se requiere.

SERVICIO AL CLIENTE - ASOCIADOS SEGMENTACIÓN

PROPUESTA

- Realizar campañas dirigidas a jóvenes empleados que aún no pertenecen al fondo de empleados, teniendo en cuenta que el número de empleados de la compañía está aumentando con personas menores de 30 años. La comunicación hacia ellos debe ser diferencial. De esta manera se podría incrementar el número de asociados.

RESPUESTA

- FEAVANZA tiene actualmente el 30% de nuestros asociados pertenecen a este grupo de personas que hoy se conocen como millennials, esperamos que con un plan de segmentación podamos tener estrategias definidas para todas las generaciones.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

SERVICIO AL CLIENTE - MOVISTAR

PROPUESTA

- Revisar con movistar el cobro adicional que se le está realizando a cada asociado. El cobro debería ser solo por el fondo.

RESPUESTA

- Esto se logró disminuir con los nuevos planes ilimitados ofrecidos los cuales no generan facturas adicionales. actualmente contamos con un pequeño grupo de asociados que no han realizados los cambios a pesar de dos campañas muy fuertes que se realizaron durante diciembre 2016 y febrero de 2017, actualmente con Movistar estamos trabajando en estrategias para cerrar esta brecha.

ASOCIADOS REINGRESO

PROPUESTA

- Evaluar la posibilidad de bajar el valor de la penalidad para reingreso generado por el retiro del Fondo.
- Evaluar las condiciones con las que ingresan las personas que se han retirado (ejemplo: Antigüedad, tiempo de espera para créditos, etc.).

RESPUESTA

- Conforme a la nueva reglamentación el REINGRESO por retiro corresponde al 1% del total acumulado al momento del retiro. Este cambio en la reglamentación genera un alivio para aquellos exasociados que quieren ingresar nuevamente al FEAVANZA.
- Pensar en que las personas que se retiran regresen con las mismas condiciones de los que permanecen Asociados iría en contra de un valor fundamental del sector solidario que es la equidad.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- Por otro lado, parte de lo que garantiza la sostenibilidad de nuestra empresa es la estabilidad de los ingresos, que de no haber diferencia se convertirían en volátiles y por ende tendrían otras implicaciones de índole financiero y legal que nos afectarían. pero dada la realidad FEAVANZA tiene créditos inmediatos y ha realizado campañas buscando que los asociados que reingresan obtengan beneficios.

ASOCIADOS - INGRESO OUTSOURCING

PROPUESTA

- Permitir el ingreso al fondo de empleados a personas que trabajen en Sanofi, pero que sean contratados por otras compañías (outsourcing).

RESPUESTA

- Además de la discusión adelantada dentro de la Asamblea, se creó una comisión para analizar este tema y quienes deberán generar un informe al respecto.

ASOCIADOS EXTENSIÓN

PROPUESTA

- Bajar la permanencia por extensión a 5 años.

RESPUESTA

- Fue tema de discusión de la Asamblea y por votación se bajó la antigüedad a 4 años; a pesar de que los miembros de la Junta manifestaron su preocupación por la forma en que dicha decisión fue tomada; esto dadas las implicaciones que esto puede llegar a tener.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

SERVICIO AL CLIENTE RENDIMIENTOS

PROPUESTA

- Dar claridad a los asociados sobre cómo se liquidan los pagos de los rendimientos.

RESPUESTA

- Tanto los ahorros voluntarios como los programados se liquidan con base en el saldo mensual con capitalización de intereses y con la tasa aprobada para cada uno de los ahorros. Para el caso del depósito permanente se liquida semestralmente, pero se calcula mensualmente y se provisiona. De todas formas, las personas que requieran información sobre el particular pueden dirigirse a la coordinación financiera a cargo de Alejandra García, quien con gusto les ampliará el detalle de cómo se liquidan los rendimientos tanto de los ahorros a la vista como los rendimientos al depósito permanente.

SERVICIO AL CLIENTE - CAMBIO BANCO

PROPUESTA

- Consignar los beneficios en las cuentas Bancolombia.

RESPUESTA

- El depósito de los auxilios se realiza a través de la tarjeta Helm- ITAU, con el ánimo de que el Asociado identifique de manera clara de los beneficios otorgados por el Fondo, de todas formas se analizará esta solicitud.

SERVICIO AL CLIENTE TECNOLOGÍA

PROPUESTA

- Crear una App para el Feavanza.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- Este tema se analizará para revisar su viabilidad.

SERVICIO AL CLIENTE EXTRACTOS

PROPUESTA

- Para los asociados, enviar de forma sencilla cómo utilizar el portal del fondo de empleados (cómo descargar extractos, cómo revisar descuentos, etc.).
- Envío de los extractos periódicamente por correo electrónico.

RESPUESTA

- En nuestra página web (<http://www.feavanza.com/web/manual-de-uso.html>) hemos diseñado un espacio para todos los manuales de uso de la página y de los servicios de la oficina virtual.
- FEAVANZA actualmente cuenta con la oficina virtual la cual está disponible 24/7 en la cual podrán verificar los estados de cuenta y los últimos 6 descuentos podrán actualizar información personal. El envío de correo electrónicos no está previsto teniendo esta funcionalidad.

SERVICIO AL CLIENTE - IMPUESTOS

PROPUESTA

- Viabilidad si se puede ofrecer un beneficio tributario por aportes o ahorros.

RESPUESTA

- Este tema esta en revisión.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

SERVICIO AL CLIENTE CUMPLEAÑOS

PROPUESTA

- Tener un reconocimiento o detalle el día del cumpleaños del asociado (2).
- Crear un fondo pro-cumpleaños: se trata de solicitar un aporte mínimo al asociado con el fin de que el día de sus cumpleaños se le pueda hacer una celebración, Como funcionaría: al hacer el aporte mínimo el asociado puede recibir abundantes beneficios como, por ejemplo, un bono que pueda disfrutar el día de sus cumpleaños. Este fondo se dejará un año en maduración, en que consiste esto: durante un año no se hará ninguna disminución de este fondo; a partir del año se empezará a realizar la celebración. "Me gustaría me invitara La Junta Directiva para desarrollarle estas dos propuestas que creo son buenas tanto para el Fondo como para los asociados".

RESPUESTA

- Actualmente se envía al correo electrónico una tarjeta virtual de cumpleaños. Es importante mencionar que cada uno de los beneficios que otorga el Fondo deben contar viabilidad económica para su sostenibilidad, por tal motivo la Junta deberá analizar este punto. Con respecto a la recomendación de nuestro asociado Emiro Loango será escuchado por la Junta Directiva para que exponga su propuesta.

SERVICIO AL CLIENTE - PÓLIZA EXEQUIAL

PROPUESTA

- Revisar póliza exequial (la otra cooperativa apoya con mayor valor).

RESPUESTA

- En 2018 se aprobó otorgar un auxilio del 76% de su plan exequial. (aplica condiciones).





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

BIENESTAR - CUPO EVENTOS

PROPUESTA

- Las actividades que realice el fondo no deben ser con cupo limitado para el asociado.
- Aumentar el número de las personas en los eventos que organizan con el grupo familiar comité de bienestar.

RESPUESTA

- Infortunadamente los recursos del Fondo son condicionados y esto hace que debemos poner límites. Este cupo se ha establecido por temas de costos cuando el Fondo financia un porcentaje del evento. Además, los cupos nos sirven también con el fin de para garantizar la participación y el respeto con la confirmación. Es de anotar que la participación en las actividades históricamente ha sido de aproximadamente del 50%; y es con esta estadística que organizamos todos nuestros eventos.
- El número de asistentes beneficiados con auxilios se genera con la viabilidad económica de cada evento, de todas formas para 2018 el auxilio aumentó a una (1) persona más para asistir al paseo institucional en la ciudad de Cali.

BIENESTAR ACTIVIDADES

PROPUESTA

- Mas actividades para el asociado como: jornadas deportivas, integración y paseos familiares (son muy pocos durante el año y no se realizan... tener en cuenta).

RESPUESTA

- El Comité de Bienestar esta analizando estas propuestas.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

EDUCACIÓN - ECONOMÍA SOLIDARIA

PROPUESTA

- Los asociados expresan si es necesario la cartilla de economía solidaria, como requisito para el ingreso al Fondo.

RESPUESTA

- El decreto ley 1481 y la ley 454 establece que, para ser asociado se debe certificar la asistencia a un curso sobre economía solidaria, el cual busca que el Asociado tenga pleno conocimiento y conciencia sobre lo que significa y lo que procura la economía solidaria. Por lo anterior y con el fin de contrarrestar en algo esta obligatoriedad se creó la cartilla que incluso no supe legalmente este requisito. De todas formas, si en algún momento han cumplido con este requisito al interior de FEAVANZA o externamente y lo pueden certificar, esto sería suficiente.

APORTES

PROPUESTA

- Revisar el tema del porcentaje a aportes para quiénes tienen salarios altos. La recomendación es bajarlos para que ingresen al fondo personas con altos salarios.
- Mi sugerencia es si se puede cruzar una cuenta de la cantidad ahorrada con la prestada sin tener que retirarse del Fondo.
- Aumento de los aportes de los asociados hasta un 10%: Estimular a los asociados para que aumenten sus aportes hasta un 10%. Esto le permitirá al asociado aumentar sus aportes obteniendo así mejores beneficios y llegando el momento de un despido por parte de la empresa, el asociado pueda tener más recursos para solventar las dificultades económicas mientras logre obtener un empleo. Esta propuesta le permitirá al fondo aumentar sus recursos para prestar mejores servicios a sus asociados.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- Hemos revisado ese porcentaje de ahorro mínimo para aquellos empleados que tienen salarios altos y los hemos ajustado con el fin de que continúen siendo asociados o se afilien. Todos los asociados pueden escoger entre el 3% y el 10% de su salario.
- Los aportes al Fondo consideran un mínimo de acuerdo al rango salarial y puede ser escogido por el asociado entre el 3% y el 10%; sin embargo esto no excluye la posibilidad de que el Asociado pueda elevar sus aportes al tope máximo.
- Del ahorro obligatorio hay una porción que corresponde al aporte que por normatividad no puede ser cruzada salvo al retiro, la otra porción la del deposito permanente es factible poder cruzarla pero bajo unos escenarios que deben ser revisados al interior de FEAVANZA con el fin de poner en riesgo al fondo financieramente, la Junta Directiva revisará esta posibilidad conforme a la ley y la viabilidad económica del Fondo.

SERVICIO AL CLIENTE CONVENIOS

PROPUESTA

- Si es posible que el Fondo de empleados venda boletas para eventos deportivos, culturales, conciertos.
- Mejorar proveedores: Revisar la posibilidad de ampliar a otras medicinas prepagadas diferentes a Colsanitas en Bogotá.
- Negociación con proveedores para compras de computadores, portátiles, celulares (iPhone o Smartphones con y sin plan) a precios más económicos que en el mercado.
- Realizar convenios con almacenes de motos o carros.
- Eventos de compras con almacenes de cadena.

RESPUESTA

- Estamos en la consecución de estas alternativas.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- Feavanza actualmente esta realizando un análisis desde la perspectiva comercial con el fin de revisar entre otras cosas nuestro portafolio de proveedores. Para el caso de la medicina prepagada tenemos también el convenio con SURA, hemos tratado de acercarnos a COLMEDICA con el fin de poder contar con esta opción, pero a la fecha no ha sido posible.
- Feavanza actualmente cuenta con proveedores para la venta de equipos los cuales son de uso libre y pueden ser activados con cualquier operador, hemos verificado que en algunos casos sus precios son competitivos. Pero aun así nuestra recomendación es que verifiquen inicialmente con el operador donde tienen activado su número celular, ya que estos tienen buenas promociones que pueden ser aprovechadas y que conforme a la normatividad no pueden exigirle permanencia. Para Feavanza es muy importante saber con quién negociar la compra de equipos, por temas de regulación y por temas de garantías. De todas formas durante 2018 logramos sponsor 60.000.000 en equipo del operador Movistar con descuentos de hasta el 50%.
- Feavanza ha suscrito convenios con concesionarios de autos, por lo que estaría pendiente revisar el tema de convenios de motos; sin embargo, tenemos convenio con el éxito y ellos actualmente tienen esta línea vigente.
- Actualmente se cuenta con convenios con los siguientes almacenes de cadena: Grupo éxito, la 14, Falabella y Corbeta.

SERVICIO AL CLIENTE ALMACÉN

- Crear un almacén similar al de Cali en Villa Rica.
- Que los precios de los productos del almacén sean más favorables, ya que en ocasiones resulta mejor comprar por fuera que en él, que tenga un mejor surtido con más variedad.
- Para incentivar el ingreso al fondo de empleados: Que la venta de medicamentos sea más económica para los asociados.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

- Se sigue sugiriendo la posibilidad del catálogo del almacén con imágenes de los productos, ya que el almacén o productos ofrecidos en Villa Rica y de pronto en otras zonas, no es lo suficientemente completo.
- Para personas de planta: ampliar el horario de atención hora las 5:15p.m.
- Algunos artículos del almacén son más caros que en almacenes de cadena.

RESPUESTA

- La Compañía amablemente después de tocar varias puertas y esperar con paciencia asignó a FeAvanza un espacio para establecer una oficina en esta planta; sin embargo, el espacio es bastante reducido, situación que no nos permitirá tener un almacén similar al de Cali; sin embargo, recuerden que se puede acceder a todos los productos del almacén, realizando sus compras virtuales.
- En cuanto al surtido se han establecido nuevos convenios de helados, kits de fiesta, comestibles no perecederos, enlatados, se amplió la nevera de Alpina entre otros productos. Si tienen ideas sobre nuevos productos por favor hacérselas conocer a nuestro coordinador del almacén con el fin de analizar su viabilidad.
- Feavanza y Sanofi han realizado importantes alianzas para la venta de productos de interés de los asociados y usuarios del almacén con precios muy competitivos, pero como lo hemos manifestado en diferentes escenarios Sanofi informa que debido a que los empleados del grupo tienen beneficios en la entrega de medicamentos de la compañía y en algunas sedes de otros laboratorios, no puede otorgar un mayor beneficio en el precio de los medicamentos que vende el Fondo.
- Se esta organizando un catálogo de productos en la pagina web con el fin de que puedan ver la oferta de productos, igualmente estamos cotizando una mejora al carrito de compras con el fin de que puedan realizar las compras por la web/o otras alternativas de venta para nuestros asociados.
- Revisaremos la posibilidad de mantener abierto el almacén pasadas las 5:00 p.m.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

• Hemos logrado negociaciones importantes con los proveedores con el fin de tener precios competitivos. El comparativo con los almacenes de cadena no siempre son favorables y esto es por lo volúmenes de compra que ellos manejan, los descuentos comerciales que muy seguramente les dan y otros criterios que muy seguramente en nuestro formato de mini market no es comparable, pero seguiremos revisando nuestras negociaciones con el firme propósito de buscar alternativas que beneficien a los Asociados y alivien su bolsillo a la hora de comprar.

CRÉDITOS

PROPUESTA

- Tener la posibilidad de pagar los servicios públicos o impuesto predial a través del fondo con un interés más bajo que el normal.
- Crédito para los asociados reportados negativamente en las centrales de riesgo.
- Crear un Crédito de emergencias a un interés más bajo.
- Refinanciaciones en el año, mayor cupo para vivienda.
- Aumentar el cupo máximo de préstamo para los nuevos socios.
- Ampliar el tiempo de pago para préstamos de vivienda, porque el actual beneficia muy poco al personal de planta.
- Bajar la tasa de interese para préstamos de libre inversión.
- Ampliar capacidad de prestamos.

RESPUESTA

1. El crédito para el predial e impuestos vehiculares es una línea de crédito que está vigente.
2. En cuanto a la posibilidad del pago de los servicios públicos informamos que no lo hemos considerado hasta el momento, consideramos que los gastos hacen parte de los montos rutinarios mensuales que el Asociado debe tener para vivir que hace parte del buen manejo de sus Finanzas.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- De todas formas, si alguien lo requiere puede usar las líneas de crédito que actualmente están vigentes para el pago de sus obligaciones bajo los parámetros del reglamento de crédito.
- Todos los Asociados pueden realizar créditos incluso los asociados reportados negativamente en la centrales de riesgo, pero es importante mencionar que, parte nuestra de nuestra responsabilidad social, estamos solicitando paz y salvos y/o acuerdos de pago con el fin de prevenir algún tipo de embargo judicial. Los embargos impactan de manera directa al asociado y por ende al Fondo, ya que estos tienen prelación en el descuento.
- Actualmente FEAVANZA cuenta con una línea de crédito de Calidad doméstica con una excelente tasa del 0.75% mes vencido, su requisito fundamental es la confirmación de la categoría de la emergencia, es decir establecer qué clase de calamidad aplicaría conforme con el reglamento de crédito aprobado.
- **1)** Se realizó una modificación al número de veces que se pueden realizar una refinanciación, la cual quedó establecida en que se puede realizar cada 6 meses. **2)** El crédito para compra de vivienda que actualmente tiene FEAVANZA, tiene las siguientes características:

Condiciones Generales				Tasa (N2)	Plazo Meses	Tope (N3) según antigüedad y monto de aportes hasta	
Vivienda (VIS 80% - Otras 70%)	12 Meses	2 Meses	<2 años	0.95%	84	150	\$117.186.300
			2 - 5 años		96	180	\$140.623.560
			>5 años		108	200	\$156.248.400

- El otorgamiento de los cupos de crédito para los todos los asociados esta dada con base en su capacidad de pago y de descuento. pero con el fin de dinamizar el otorgamiento de craprobación, conforme a lo aprobado en el reglamento de crédito.





PROPUESTAS Y RESPUESTAS

ASAMBLEA 2017 - 2018

RESPUESTA

- El otorgamiento de los cupos de crédito está ligado a la capacidad de pago y de descuento del Asociado; características que consideramos acorde con el perfil de nuestra población y la capacidad de colocación de los recursos del Fondo. FEAVANZA debe garantizar en todo momento que la colocación de los recursos siempre debe primar las necesidades de nuestros asociados, pero todo caso minimizando el riesgo para el Fondo.
- Las tasas de interés en FEAVANZA son revisadas permanentemente teniendo en cuenta la tendencia del mercado en busca de ser competitivos y serla primera opción de nuestros asociados y adicionalmente se revisan cuando construimos nuestro presupuesto anual, en la fijación de nuestras metas de captación y de colocación. Los intereses recibidos por la operación de crédito, son nuestro principal ingreso el cual apalanca todas nuestras operaciones y la que nos permite otorgar todos los beneficios sociales como: el bono de fidelidad, los auxilios de solidaridad, los auxilios de bienestar social y el pago de intereses a los ahorros entre otros beneficios; por estas razones es que su revisión se hace de manera muy cuidadosa en la que podamos tener un equilibrio entre la meta y el beneficio social. Recordemos que FEAVANZA es de todos sus asociados.
- El otorgamiento de los cupos de crédito está ligada a la capacidad de pago y de descuento de cada asociado. Los cupos de crédito están acordes con el perfil del asociado, su nivel de ingresos y de gastos. FEAVANZA debe garantizar en todo momento colocar los recursos minimizando el riesgo, pero también acorde con las necesidades de nuestros asociados.

