

ASOCIADO	EMPRESA	ZONA	RECOMENDACIÓN	RESPUESTA
NICOLS VALEGA	CEMENTOS ARGOS	NOROCCIDENTE	Indicador o forma sencilla de evaluar como los excedentes generados por el fondo se traducen en beneficios tangibles para los asociados para asegurar que los excedentes se distribuyan adecuadamente y contribuyan al bienestar de los asociados.	Actualmente tenemos varias formas de evaluar de una manera tangible los excedentes generados ,debido al amplio espectro en que Fondeargos los entrega a sus asociados, por supuesto dentro del marco de la legalidad. Las principales formas como se consolidan son: El informe de gestión anual, la propuesta de distribución de excedentes que se entrega a la Asamblea para su aprobación y en forma individual a través de tranferencia solidaria el cual tendrá lanzamiento en este 2024.
JULIETH NATALIA GUTIERREZ	SUMMA	NOROCCIDENTE	Inclusión de firma electrónica en la documentación solicitada por el fondo facilitando la gestión para las personas y en contribución con el medio ambiente.	Actualmente Fondeargos se encuentra realizando el estudio para contratar un proveedor que gestione el proceso de la firma electrónica en documentos como la solicitud de crédito, autorizaciones de descuentos, formatos de apertura de CDAT y ahorros voluntario. En cuanto a la firma de los otros documentos del crédito, de carácter legal para efectos de reclamación de garantía, como son el pagaré y la carta de instrucciones, el Fondo debe tener otras consideraciones y ha estado evaluando varias propuestas de proveedores que gestionan el proceso de la firma electrónica de estos y a su vez la custodia y/o almacenamiento. Se proyecta o estima que a mediano plazo del periodo del 2024 se tenga activo las dos plataformas para la firma digital y la firma electrónica.
			Fijar meta de crecimiento de nuevos asociados	Con el objetivo de aumentar nuestra base social a nivel nacional, dentro de nuestros indicadores y proyecciones anuales se plantea la meta de crecimiento mensual y anual. Esta meta es calculada con base en los históricos, teniendo en cuenta la tendencia de ingresos y retiros. Por lo general, el Fondo se plantea un ingreso neto (=ingresos – retiros). En 2024 tenemos planteada una meta del 5,8% de crecimiento, con respecto al 2023 que la meta era del 3%.
			Fijar meta de retención de asociados (quienes se retiran por el dinero u otras causas	De acuerdo con nuestro informe de gestión, la principal causal de retiros de asociados (as) es por cancelación de contrato con un 50.7%, seguido de factor económico con el 39%; causas externas que no dependen del Fondo. Una vez conocemos la causa a detalle, ejecutamos un plan de retención liderado por el Consultor de Servicios y Bienestar. Los retiros por esta causa se tramitan, luego de que el asociado (a) ha pasado por un proceso de retención. Nuestra meta es que el índice de retiros se mantenga en negativo.
			Simplificación de actualización de datos (digital, experiencia de usuario)	Para este primer semestre del año, tenemos contemplado automatizar el proceso de actualización de datos. En mayo del año en curso tenemos proyectado realizar las pruebas piloto, y una vez superemos esta fase, haremos el lanzamiento del proyecto a nivel nacional, uniéndose a nuestro megaproyecto de Ruta Digital, que tiene como objetivo digitalizar los procesos del Fondo y ofrecerle una mayor experiencia de usuario a los asociados(as).
WILSON CABRERA	CEMENTOS ARGOS	SUROCCIDENTE	Analizar los convenios que tiene el fondo con los operadores celulares debido a que los asociados manifiestan que no están viendo beneficios de acuerdo a las ofertas comerciales	El Fondo tiene actualmente un convenio activo con la empresa de comunicaciones CLARO, con la cual se negocia cada año beneficios en los planes y descuentos del 30% y 40% para equipos de alta y media gama respectivamente; estos beneficios se comunican a los asociados después de firmada la renovación del convenio, para conocimiento según su interés. Cabe resaltar que los beneficios negociados aplican para alianzas corporativas, y que las promociones que hacen comercialmente en el mercado en las distintas épocas del año están por fuera del alcance de dicha negociación. En años anteriores se hizo alianza con la empresa TIGO para la compra de equipos, sin embargo, este convenio no presentó mayor utilización por parte de los asociados. También se revisó la posibilidad de hacer la alianza con el otro operador de comunicación del mercado, MOVISTAR, pero este no se ajustó a los requerimientos de la negociación. Seguiremos evaluando alternativas que se ajusten a las políticas de proveedores del Fondo y que brinden beneficios y una buena experiencia a nuestros asociados (as). Por el momento estaremos realizando campañas con el proveedor actual con beneficios tangibles en los equipos móviles.

Partiendo de la premisa que nuestro Fondo de Empleados es exclusivo de Grupo Argos y las empresas

CAMILO URÁN	SUMMA	NOROCCIDENTE	Creación de redes para el Fondo (Community Manager) para lograr un mayor alcance e interacción con los asociados. Así mismo delegar embajadores en el fondo que promuevan la participación e interacción.	Partiendo de la premisa que nuestro fondo de empleados es exclusivo de Grupo Argos y las empresas vinculantes, hemos hecho el análisis a nivel de medios y de recursos, pues estos contemplan una administración adicional a los recursos económicos y de personas con los que contamos actualmente. Adicionalmente hemos evaluado con otros Fondos la interacción de sus asociados con este tipo de medios y no ha sido relevante. Por tal motivo no se ha contemplado las redes sociales como un canal adicional de comunicación. Pues, concebimos a nuestra 'comunidad' de 4.600 asociados (as) como parte de un 'club exclusivo', donde hasta la fecha los canales existentes han funcionado para tener una buena comunicación y respuesta con ellos/as. Actualmente nuestros canales son: Página web Boletín Conéctate Correo institucional Mensajería de texto WhatsApp WhatsApp historias Comunicados y carteleros de las empresas vinculantes Call Blasting (mensaje de voz) Consultor de Servicios y Bienestar Por otra parte evaluaremos la figura de embajadores de Fondos con la comunidad asociada.
BEATRIZ VARGAS	CELSIA	NOROCCIDENTE	Realizar un estudio sociodemográfico para conocer los intereses y expectativas de los asociados	Constantemente estamos en la búsqueda de la retroalimentación de nuestros (as) asociados(as) a través de las encuestas que se realizan en las diversas actividades, encuestas de satisfacción de servicio y nuestro programa de PQRSF. Este es nuestro mayor insumo para ejecutar planes de mejora continua y buscar siempre opciones diferenciales de ahorro, crédito y bienestar para ellos/as. Sin embargo, no hemos desarrollado un estudio en este aspecto. Se evaluará con la Junta Directiva su ejecución.
MARIA ENOE GIRALDO	CEMENTOS ARGOS	SUROCCIDENTE	Activar a los mismos asociados para la realización de talleres propuestos por Fondos. Esto de manera voluntaria por los asociados	Actualmente hemos realizado talleres hacia nuestros asociados próximos a pensionarse con el apoyo de una asociada conocedora del tema quien de manera voluntaria ha querido brindarnos estos espacios, seguiremos contemplando esta propuesta en nuestros futuros planes de comunicaciones y bienestar, evaluando siempre los estándares de calidad que ofrecemos a través de ellos.