

RECOMENDACIONES DE LOS DELEGADOS ASAMBLEA GENERAL *Febanc* 2013

De acuerdo con el compromiso adquirido en la Asamblea General realizada el 15 de marzo de 2013, nos permitimos dar respuesta a las proposiciones presentadas por los Delegados en la más reciente reunión.

1

Las preguntas y sus respectivas respuestas fueron clasificadas en cuatro secciones:

- Aprobadas: Ejecutadas y en Proceso de Ejecución.
- Negadas: Aquellas que por varias razones no son viables de realizar (se explica el porqué).
- Aclaratorias: No aplican en ninguna de las anteriores.
- Para consideración de una instancia superior: Deben ser aprobadas por la Asamblea General, pues exigen reforma de estatutos.

Es importante anotar que algunas respuestas son bastante largas en respuesta a las mismas sugerencias de los Delegados en cuanto a que se requiere más precisión y detalle en las respuestas.

A. APROBADAS (36%)

Ejecutadas (13):

1. **Sabemos que esta propuesta es reiterativa año tras año, sin embargo vemos que son muchas las personas que no son Asociados y cuyo limitante para el ingreso sigue siendo el mismo, la cuota de ingreso al FEBANC; es por esto que una vez más traemos este punto a consideración. Sabemos que si uno de los objetivos que nos hemos planteado es aumentar los Asociados al Fondo, uno de los grandes impedimentos de ingreso es la cuota.**

R/. La Asamblea de Delegados luego de una presentación preliminar que hizo la Junta Directiva, determinó eliminar el pago de la cuota de admisión como uno de los requisitos para ingresar a Febanc, medida que empezó a regir desde el momento de su aprobación.

2. **Establecer un monto más bajo para ingresar a Febanc. Me han comentado que el Fondo es muy bueno y hay mucha gente que quiere pertenecer a Febanc.**

R/. Con la eliminación de la cuota de admisión se permite el ingreso de cualquier empleado del Grupo Bancolombia.

3. **Crear un programa para atraer nuevamente a los asociados que se retiraron.**

R/. El artículo 14 de los estatutos establece que si el retiro del asociado es voluntario, deberá esperar el transcurso de un (1) año, a partir de la fecha de su último retiro de FEBANC, para presentar la solicitud de reingreso y debe cumplir con todo lo dispuesto en el artículo 6° de los estatutos.

En este momento, tenemos una actividad mediante la cual, cada mes enviamos por el aplicativo para mercadeo relacional (CRM) un mensaje invitando a los asociados que se retiraron un año atrás para que reingresen de nuevo al Fondo.

- 4. Incentivar a la personas que reciben salario variable en la segunda quincena del mes de Marzo/2013 para que ahorren en Febanc, se afilien sin pagar la cuota de admisión y obtener buena rentabilidad.**

R/. Ya comenzamos con la nueva campaña de afiliaciones, publicando en todos los medios disponibles por Febanc (página web, correos electrónicos) y el Banco (intranet) acerca de la facilidad de afiliarse ahora, al no tener que pagar cuota de admisión.

2

- 5. Consideramos que el Fondo ha sido históricamente muy sólido y parte de esta solidez se debe a que los recursos se invierten en Fondos de inversión; sin embargo, dicha práctica ha sido revaluada por la Super a nivel solidario y la invitación es la de colocar dichos recursos a disposición de los Asociados generando nuevas líneas de crédito y ampliando el ingreso al Fondo de un mayor número de personas.**

R/. El análisis efectuado por la Junta Directiva con relación a las inversiones es que en parte éstas han sido el resultado de donaciones efectuadas hace varias décadas por el otrora BIC, otras han sido producto de los recursos que los asociados no han demandado en cartera.

Estos recursos se pueden utilizar en cualquier momento en beneficio de los asociados y por ello la Junta Directiva aprobó ampliar el portafolio de servicios con nuevas líneas de crédito para atender las necesidades no sólo de los asociados actuales sino también para atender la demanda que se pudiera presentar ante el crecimiento de la base social por la eliminación de la cuota de admisión, medidas que han tenido una gran acogida y para ello hemos recurrido a la venta mesurada de estas inversiones.

- 6. El fondo tiene unas inversiones en renta variable que el año pasado no dieron las utilidades esperadas, aunque ese negocio en otras oportunidades ha dejado buenos rendimientos por valorización de acciones el pasado fue muy malo, en cambio si se utiliza en diversificar el portafolio y dar mayores oportunidades a los asociados de crédito, creo que esas utilidades se pueden mejorar.**

R/. Luego del análisis pertinente, la Junta Directiva aprobó ampliar el portafolio de crédito, creando nuevas líneas y posibilitando el acceso al crédito para asociados sin ahorros. Esta noticia fue anunciada en la asamblea a los delegados asistentes y fue implementada desde el 1° de abril de 2013.

- 7. No exigir doble garantía en los préstamos para compra de segunda vivienda. Tengo este crédito y adicional a la hipoteca sobre el inmueble, tengo que tener un monto en ahorros para poder acceder al crédito. Estoy de acuerdo con alguno de los dos pero no ambos.**

R/. En ningún momento Febanc exige doble garantía sobre créditos de segunda vivienda. Cuando se va a utilizar la línea tradicional, los ahorros requeridos para generar la capacidad de crédito se constituyen en un elemento favorable ya que establece el acceso a una tasa menor (DTF). Cuando se usa la línea Especial, en la cual no se requieren ahorros, la tasa es mayor (DTF+3). El tema de la garantía se requiere como respaldo de la obligación contraída, ya sea con hipoteca o con Fondo de garantías a conveniencia del asociado.

- 8. Que cuando un asociado solicite un crédito, verificar si tiene capacidad, si los documentos que respaldan sus ingresos se encuentran al día y si por la modalidad que solicita si le pueden prestar. No esperar una semana para decirle que no pueden hacer dicho préstamo.**

R/. Toda solicitud de crédito que llega al fondo es analizada para verificar el cumplimiento de los requisitos. En caso de que falte algún documento (soporte, garantía, etc.), buscamos la forma de localizar al asociado para que complete la información y para ello utilizamos el contacto telefónico (fijo o celular) y el correo electrónico. Sucede a veces que los correos rebotan porque el buzón está lleno, el asociado no lo lee oportunamente, o envía los documentos tardíamente o están desactualizados, lo que hace que el proceso sea un poco más lento y no podamos cumplir la promesa de servicio con la agilidad que nos caracteriza.

9. Analizar la tasa de compra de cartera, pues no es competitiva frente al mercado.

R/. Con el fin de tener alguna referenciación, veamos algunas tasas del mercado para compra de cartera:

Entidad	Tasa nominal M.V.	Tasa Efectiva anual	Plazo
Colpatría	0.87%	10.95%	12 a 14 meses
BBVA	1.24%	15.94%	12 a 60 meses
Davivienda	1.73%	22.99%	Max.36 meses
AVVillas	1.46%	18.99%	S/n Capacidad de pago
Bancolombia	0.93%	11.75	Diferentes plazos según monto *
Febanc	0.92%	11.62%	Hasta 48 meses

En Bancolombia se ofrece para clientes Preferenciales (gerenciados) con ingresos superiores a \$8 millones de pesos y montos entre \$20 y \$99 Millones de pesos.

Como se puede desprender de la tabla anterior, la tasa de Febanc es sumamente competitiva. Sin embargo, los deudores no deben analizar solamente la tasa de interés al vender su cartera; deben también tener en cuenta las condiciones que establecen otras entidades. En muchos casos cobran por estudio de crédito o les obligan a adquirir otros productos, lo cual conlleva a gastos adicionales.

Además, el plazo al que le difieren su cartera es fundamental. Si bien las entidades ofrecen diferirlo hasta 60 meses, hay que tener presente que el costo representado en el pago de intereses aumenta – incluso a pesar de que haya bajado la tasa -. Organice bien su flujo de caja y no se olvide de su capacidad de endeudamiento. Si se desborda en gastos sus finanzas pueden resultar lesionadas, al igual que su historial crediticio. Aunque gane espacio para seguir endeudándose, recuerde que las tarjetas de crédito no son una extensión de sus ingresos.

10. Realizar charlas en las regiones hablando de la póliza de salud.

R/. Esta solicitud fue planteada el año 2012 y atendiendo a esta proposición, se programaron y realizaron charlas en las diferentes regiones (Antioquia, Bogotá, Cali y Barranquilla), no obstante, a pesar de la difusión realizada la asistencia no fue la esperada, debido al escaso tiempo de que disponen los empleados del Grupo Bancolombia para actividades diferentes a su labor y generando costos innecesarios para la institución.

No obstante lo anterior, los asociados interesados en aclarar dudas o ampliar información relacionada con éste y otros temas afines, pueden comunicarse con la Unidad de Seguros Febanc en donde se les brindará toda la asesoría necesaria.

- 11. Envío de estados de cuenta para que las personas que no tengan correo reciban su información y los boletines del Fondo en su dirección de correspondencia. Revisar el proceso, ya que parece que algunos no lo están recibiendo.**

R/. Los estados de cuenta se están enviando de manera periódica a la dirección de correspondencia de los asociados que no tienen correo electrónico. En el 2012 algunos envíos se extraviaron debido a un error de la empresa de correspondencia, pero se corrigió para envíos posteriores. Vale la pena anotar que sólo 45 asociados no tienen correos electrónicos propios o de un familiar autorizado.

- 12. Hay propuestas que ya fueron analizadas y que se les dio una respuesta negativa en su implementación. Sin embargo, consideramos que dichas propuestas no se pueden desechar de tajo, ya que el medio es cambiante y podrían en un momento determinado servir al Fondo y sus Asociados. Es necesario que tengamos acceso de manera permanente en la página un acceso directo al historial de las propuestas de años anteriores, con el fin de poder validarlas a la luz del día actual.**

R/. Con el fin de atender esta recomendación implementamos en el sitio web la posibilidad de consultar las proposiciones y sus respuestas de años anteriores, permitiendo así, que los asociados puedan analizarlas a la luz de los cambios que se presenten en el medio.

- 13. Que se renueve la Junta Directiva porque las personas que la integran siempre han sido las mismas.**

R/. La Junta Directiva elegida en la asamblea de Marzo 15 de 2013 para un período de dos años se renovó en un 50%, al ingresar 5 miembros nuevos. Es importante recordar que los asociados son libres de presentar sus planchas para elección de Junta Directiva y/o Comité de Control Social en la respectiva asamblea conforme a lo estipulado en los estatutos.

En proceso de ejecución (3):

- 1. Establecer más convenios en Bogotá y otras ciudades (Odontología, oftalmología, optometría, salud en general y con entidades para estudiar inglés), pues casi todo está en Medellín, para que los asociados de Bogotá tengan las mismas oportunidades de los de Medellín.**

R/. Una de las preocupaciones de la administración y de la Junta Directiva al momento de analizar los convenios es la oferta y la prestación del servicio en el mayor número de ciudades del país, excepto empresas de gran tamaño, los oferentes normalmente tienen cobertura solo a nivel local. A partir del mes de Junio empezó a operar un acuerdo comercial o de servicios con COOMEVA Salud Oral, a través del cual se ofrecen planes de odontología Prepagada a nivel nacional y con un costo muy favorable frente a los tratamientos odontológicos comerciales.

- 2. Cambiar el KIT escolar por algo diferente cada año. Buscar otras opciones de regalo que lleven el logotipo.**

R/. Con el fin de atender esta recomendación estaremos realizando una encuesta en el mes de agosto para conocer el interés de los asociados acerca de lo que quieren recibir en lugar del kit escolar. Esto nos permitirá tomar la decisión acerca de qué entregar en diciembre como Auxilio Educativo.

3. Realizar campañas por meses o bimestres, por ejemplo: Mes del CDAT.

R/. La promoción de nuestro portafolio de servicios es permanente y realizamos campañas puntuales cuando es requerido, en especial en las renovaciones de las pólizas colectivas, en las primas para incentivar el ahorro y en eventos especiales. Durante este segundo semestre continuaremos con este tipo de campañas.

B. NEGADAS (38%):

1. Descuentos en los inmuebles vacacionales para atraer nuevos afiliados.

R/. Con la eliminación de la cuota de admisión no se requiere establecer beneficios adicionales para atraer nuevos afiliados al Fondo, pues el portafolio de servicios es suficientemente amplio y completo.

2. Revaluar la afiliación de ex empleados que se retiraron con 10 o más años de retiro del Banco y con 10 años de aportes al Fondo.

R/. Los estatutos en el artículo 6, literal "C" expresan que la condición para los ex-empleados puedan reingresar a Febanc es que hayan estado vinculados al Fondo por un período no inferior a quince (15) años en forma continua o discontinua y para quienes se retiren del Banco por pensión, el plazo mínimo de permanencia es de 10 años continuos o discontinuos, siempre y cuando el disfrute de su pensión coincida con el retiro del Fondo. No es prudente bajar de 15 años a 10 para poder continuar como asociado del Fondo.

3. Que el ahorro obligatorio no sea tan alto

R/. Uno de los objetivos principales de Febanc es estimular el ahorro. Los ahorros han sido y son la base para fortalecer la estructura financiera del Fondo, además constituyen los recursos para otorgar créditos. El valor obligatorio destinado para el ahorro es, en cierta forma, un beneficio para el asociado puesto que de no hacerlo se le vuelve plata de bolsillo, en cambio tenerlo en el Fondo es una manera directa de tener recursos que más adelante podrán servirle para realizar sus sueños. Por lo tanto, la Junta Directiva considera que no es adecuado disminuir el monto obligatorio de los ahorros, el cual en la actualidad corresponde al 9% de un salario mínimo legal vigente (\$53.086).

4. Nuevamente ponemos en consideración de la Asamblea la proposición de algunos asociados, en el sentido de que los intereses generados durante el año, le sean abonados a los asociados a su cuenta de ahorros o corriente. Esta proposición ha sido presentada en varias ocasiones y no ha sido aprobada por la Junta.

R/. La Junta Directiva considera conveniente mantener la política de capitalizar los intereses de los ahorros como se ha hecho en los últimos años y como lo hacen las entidades del sector solidario y financiero.

Capitalizar los intereses cada mes le permite al asociado incrementar sus ahorros y por consiguiente obtiene mayor rentabilidad, además le genera mayor capacidad de crédito. Consideramos que esta medida ayuda a fomentar la cultura del ahorro en los asociados y contribuye al fortalecimiento del Fondo de Empleados como empresa.

Es importante además tener en cuenta el costo económico y operativo que implicaría la entrega de los intereses, entre otros: a) Hacer personalizaciones al aplicativo de sistemas que tiene Febanc, el cual es especializado para el sector solidario hace más costoso, en el tiempo, el mantenimiento por la actualización de nuevas versiones. b) Cada transferencia electrónica sin importar el monto individual tiene un costo aproximado de \$2.500, lo cual representaría un gasto superior a diez millones de pesos (\$10.000.000) sin incluir el Gravamen al Movimiento Financiero. c) En algunos casos el costo de la transferencia bancaria es mayor que el valor de los intereses abonados.

Existe la alternativa de que el asociado solicite el abono de los rendimientos del ahorro ordinario mediante el diligenciamiento del formulario correspondiente (movimiento o traslado del ahorro ordinario), este procedimiento puede realizarse individualmente a quien lo solicite.

5. Tener la misma tasa de interés del primer crédito de vivienda para los segundos créditos de vivienda.

R/. Es importante entender que uno de los objetivos de Febanc es satisfacer las necesidades de los asociados. La adquisición de primera vivienda tiene una tasa del DTF que se ajusta a la estructura financiera del Fondo y es la tasa más subsidiada del portafolio, y así lo entendemos dentro de la labor social que realizamos. La línea para la segunda vivienda tiene una tasa del DTF + 3, puesto que ya no satisface una necesidad básica, sino que va orientada a la realización de una inversión, por lo tanto, la Junta Directiva considera que no deben igualarse. Además, la mezcla de las tasas debe permitir una intermediación positiva en los resultados estableciendo un equilibrio de viabilidad y sustentabilidad en el tiempo. La Supersolidaria permanentemente revisa los resultados de las entidades de la economía solidaria exigiendo una mayor rentabilidad en las operaciones.

6. Se sugiere rebajar la tasa que se cobra por el FGA.

R/. Las reuniones que hemos hecho con las directivas del FGA y el nivel de los recursos garantizados ha permitido ir obteniendo menores comisiones, bajando del 2.5 al 2.3%. Es importante destacar que el cobro de la comisión es de una sola vez por el valor del crédito, en otras entidades se cobra una tasa menor pero anualmente, sobre los saldos de la obligación.

7. Una Propuesta, acerca de créditos de compra de Cartera, es el análisis previo del nivel de endeudamiento sin tener en cuenta la deuda que uno desea cancelar con el crédito, se puede solicitar carta de compromiso y evidencia de la cancelación. Con esto muchos podrían pagar deudas adquiridas a más altos intereses en otras entidades o Fondos.

R/. Al momento de hacer el análisis previo para una compra de cartera se analizan las condiciones particulares de cada asociado, su nivel de endeudamiento, las deudas a cancelar y la capacidad de pago vigente. También se analiza si con los recursos que se otorgan si se obtiene una mejora real en su capacidad de pago. Vale la pena anotar que no todas las deudas que se cancelen con estos recursos van a afectar positivamente la capacidad de pago, por ejemplo, deudas de tarjeta de crédito o créditos de consumo no afectan la información de las colillas de pago. Pago de obligaciones a otros fondos de empleados, cooperativas o libranzas bancarias si mejorarían el flujo de caja de los asociados. De todas maneras, al momento del análisis siempre consideramos el valor en que se mejora el flujo de caja por la deuda a cancelar.

8. Hoy día, ofrecen compra de cartera pero miran todo el nivel de endeudamiento, y por lo general este no da, para poder acceder al crédito y pagar esa deuda.

R/. Febanc desde sus comienzos se ha caracterizado por mantener políticas y reglamentos orientados a lo que comúnmente se conoce como crédito responsable, basado en buenas prácticas de gestión relacionadas con el endeudamiento de los asociados y la posibilidad de que puedan pagar cumplidamente sus obligaciones.

Por crédito responsable entendemos aquella operación crediticia que, realizada bajo un análisis de la verdadera capacidad del asociado, busca garantizar un beneficio importante en la satisfacción de alguna de sus necesidades básicas sacando un gran provecho para sí, pero definiendo con anterioridad que él podrá restituir adecuadamente las cuotas de amortización y los intereses en el plazo que se acomode a su situación financiera particular, la cual se deriva fundamentalmente de los ingresos que obtiene por su vinculación laboral.

Omitir en el análisis de los créditos el nivel de endeudamiento del asociado sería una acción irresponsable con el manejo de los recursos del Fondo, además contribuiría a afectar más el flujo de caja del asociado, lo cual redundaría en el deterioro en su calidad de vida.

9. Que se retire la capacidad de pago de los créditos, ya que ellos poseen garantía real y/ FGA.

R/. Como se mencionó anteriormente, en Febanc nos esforzamos en atender el servicio de crédito de manera responsable. La capacidad de pago es la disponibilidad que un asociado tiene del 50% de su salario para cubrir las obligaciones adquiridas con otras entidades diferentes a la empresa en que está laborando. Es decir, una vez descontadas todas las deducciones, lo que le falta para llegar al 50% de su salario es su capacidad de pago. Si este resultado es positivo, quiere decir, que de una manera prudente puede comprometer otra parte de su nómina en adquirir préstamos y pagarlos sin tener mayores inconvenientes siempre y cuando no llegue al 50% de su salario.

Ahora bien, la garantía entregada para el otorgamiento de un crédito es el respaldo que el asociado da en caso de no poder pagar la deuda. En el caso de la garantía real es un bien (hipoteca sobre inmueble, prenda sin tenencia sobre vehículo, pignoración de título valor, etc).

Ambos, capacidad de pago como garantías requeridas hacen parte del esquema de crédito del Fondo, la primera se exige siempre en el análisis de una solicitud de crédito, la segunda sólo si se requiere dependiendo del monto prestado y de la diferencia entre ahorros y deudas.

10. Crear una línea de crédito con abonos en las primas y pago de intereses mensuales.

R/. Esta proposición ya se ha analizado en otras ocasiones y la Junta Directiva ha considerado que no es adecuado por las siguientes razones:

Desde el punto de vista del ciclo normal de crédito, otorgar préstamos con amortización mensual, aunque sea baja, es parte de un manejo adecuado del flujo de fondos en una institución y permite mantener recursos disponibles para otorgar préstamos en forma oportuna a otros asociados que lo solicitan, de lo contrario podría llegar un momento en que el desembolso de créditos tendría que postergarse por varios días a la espera de que ingrese el dinero de créditos anteriores.

La dificultad para conocer la capacidad de pago con las primas, pues no se suministra en las colillas de nómina y por tal motivo no se sabe la deducción que tienen comprometida por créditos otorgados con descuento semestral.

Además, uno de los mayores beneficios que el Banco y las líneas de negocio otorgan a sus empleados son las primas legal y extralegal, las cuales duplican el salario mensual y nada más placentero que recibir este beneficio para invertirlo en lo que el asociado desee (compras especiales, vacaciones, antojos, etc.) y no que dicho beneficio quede exclusivamente en las manos de los Fondos de Empleados.

11. Convenios con algún operador celular, que se tenga la opción de tener planes corporativos de plan y datos bastante atractivos para los empleados y que también se tenga la opción de adquirir equipos celulares (Smartphones) más económicos que en el mercado.

R/. Esta ha sido una inquietud también planteada en otras ocasiones. Las condiciones que los operadores de celulares ofrecen incluyen el Plan Split Billings, en el cual, la empresa, en este caso Febanc, recibirá la facturación del cargo fijo y el usuario de la línea recibirá una factura personalizada con el consumo excedente. Febanc tendría que asumir la carga operativa del manejo de las cuentas, las novedades (ingresos, retiros y cambios de plan) y la facturación. Igualmente deberá efectuar el cobro a los asociados mediante descuento de nómina, lo cual implica afectar directamente la capacidad de pago del asociado. Además los valores de las líneas hoy en día con internet, redes sociales, chat, etc., hacen que los planes no sean tan económicos y si a eso le sumamos dos o tres líneas por familia, las deducciones podrían ser altas, pudiendo limitar el acceso al crédito para otras necesidades más importantes.

12. Siempre me he imaginado que los fondos deberían preguntar a sus ahorradores por sus intereses de compra, por ejemplo cuantos ahorradores estarían interesados en comprar una tableta, proponer algo así como las 3 principales en el momento en el mercado y sondear el interés de compra. Con esto tendríamos un poder de negociación mucho mayor con cualquier proveedor por el volumen que le compraríamos, ganaríamos en precio y obviamente se continuaría con toda las garantías que el proveedor debe dar.

R/. Las condiciones actuales del mercado de los electrodomésticos y tecnología que ofrecen permanentemente las grandes cadenas hacen que cualquier esfuerzo que hagamos sea insignificante frente a los que ellos pueden lograr y que ya ofrecen. Además, no es prudente que Febanc compre diferentes artículos para luego venderlos a los asociados puesto que obtendría ingresos producto de la venta de diferentes productos, actividad que no es propia del objeto social de estas entidades. Además, al comprar el Fondo pagaría el IVA, y al vender tendría que cobrar el IVA a los asociados, lo cual haría que el precio final no fuera tan atractivo. Podemos mencionar también que al ejercer esta actividad de compraventa seríamos objeto de impuesto de renta, exención de la que hoy gozamos.

13. Cambiar el detalle que Febanc da en los quinquenios y que sea de acuerdo con su antigüedad. Porque es bueno recibir algo diferente y no siempre lo mismo y diferenciado de acuerdo a los años.

R/. El quinquenio es un reconocimiento a la antigüedad que pocas entidades afines a la nuestra conceden a sus afiliados, Febanc lo hace desde hace 2 décadas como un reconocimiento y estrategia de fidelización por su permanencia y por hacer uso de nuestros servicios y beneficios.

En la actualidad tenemos un quinquenio bastante representativo para quienes cumplen 15 años de permanencia, tiempo que asegura la continuidad en el Fondo aún si el Banco

prescinde de los servicios como empleado, esto es algo así como un premio a la PERSEVERANCIA.

Cada 5 años Febanc cambia de obsequio para entregar a quienes cumplieron 5 años más como asociados. Por política de igualdad no se establecen reconocimientos diferenciados por el número de años cumplidos, puesto que quien más antigüedad lleva en el Fondo es quien más se ha beneficiado de las excelentes condiciones del portafolio de servicios tales como buenas tasas para los ahorros, bajas tasas para los préstamos, utilización de inmuebles vacacionales, auxilios, etc.

14. Dar un auxilio al asociado que sufra una calamidad.

R/. Los fondos de empleados son empresas de economía solidaria en las cuales la solidaridad se traduce en servicios de calidad a bajo costo buscando brindar el mayor bienestar posible. Otorgar auxilios por calamidad es más de entidades asistencialistas.

Sin embargo, en momentos difíciles de la vida de nuestros asociados y sus familias, Febanc se hace presente a través de los auxilios Funerario (muerte de un miembro del grupo básico familiar), Fallecimiento, Deudas y Exequial (muerte del asociado).

15. Buscar la forma de poder afiliar a empleados de las filiales en el exterior, o crear un fondo para ellos.

R/. El decreto ley 1481, que reglamenta el funcionamiento de los Fondos de Empleados no permite ampliar las empresas vinculantes que aparecen en el artículo 6° de los estatutos a filiales de Bancolombia en el exterior. Con relación a crear un fondo para ellos, esto depende de la normatividad vigente en cada país.

16. Realizar la Asamblea en un lugar diferente a Medellín. Insisto en cambiar de lugar, lo cual ayudaría a traer nuevos afiliados.

R/. Por norma general, una Asamblea se realiza en la ciudad del domicilio principal de la empresa, así lo hacemos y a nuestro juicio es lo más prudente. Si bien no existe restricción legal en realizar esta reunión en otra ciudad, la logística incrementaría el costo del evento considerablemente, costo que iría directamente a gastos generales, por consiguiente menos excedentes para el ejercicio final y menor oportunidad de otorgar más beneficios a los asociados. Además creemos que este evento no incentivará el ingreso de asociados.

17. Crear empresa como guardería, transporte escolar y otros.

R/. Si bien el Fondo para Emprendimiento permite que puedan establecerse empresas de tipo social para beneficio de los asociados, se requeriría gran cantidad de recursos para que los servicios sean establecidos en todas las ciudades donde el fondo tenga asociados, pues de hacerlo solo en una ciudad no cumple con el principio de equidad a que estamos llamados a practicar en estas empresas de la economía solidaria.

C. ACLARATORIAS (26%):

- 1. Hacer depósitos a término fijo con posibilidad de retiro en el tiempo pactado para que los dineros que los asociados tengan en otras entidades sean trasladados al Fondo aprovechando las tasas de interés.**

R/. Actualmente Febanc ofrece el CDAT, que permite a los asociados traer los recursos que tengan en otras entidades y depositarlos aprovechando las tasas de interés.

- 2. Que se realice debito de la cuenta AFC para cubrir la cuota de los créditos de vivienda, esto ayuda a que el empleado tenga mayores beneficios tributarios.**

R/. De acuerdo a la normatividad vigente, los recursos depositados en una cuenta AFC podrán ser retirados sin que se efectúe retención en la fuente siempre y cuando dichos recursos sean destinados a la adquisición o construcción de vivienda y dicha vivienda sea financiada por entidades sujetas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia, situación que no aplica para Febanc, que es vigilada por la Superintendencia de la Economía Solidaria.

- 3. Para el crédito de vivienda de primera vez, colocar un tope mínimo, y sobre ese tope mínimo en adelante cualquier monto dependiendo la capacidad de endeudamiento de cada asociado. Esto es debido a que aún algunas personas consideran que los montos que se prestan por esta línea son bajos.**

R/. La Junta Directiva aprobó un cambio importante en el portafolio de créditos, estableciendo nuevas líneas y permitiendo adquirir préstamos sin tener ahorros en el Fondo, es decir sin considerar su capacidad de crédito. Así mismo, se ampliaron los topes máximos y los plazos. En aras de la equidad y la sostenibilidad del Fondo, es prudente definir un techo, ya que la mayoría de las tasas de Febanc son subsidiadas en especial las que tienen que ver con primera vivienda, abono a hipoteca, salud y educación.

- 4. Eliminar la garantía de hipoteca cuando se solicita crédito de vivienda por menor cuantía. Esto es un costo para los asociados y los demás fondos no lo tienen.**

R/. El actual esquema de garantías permite que los créditos por la línea de vivienda hasta \$58.950.000 se puedan respaldar con hipoteca o con el FGA; es decir, ya existe una alternativa (FGA) para garantizar estos créditos que podrían ser por un menor valor o de menor cuantía y sin los trámites que requiere la constitución de una hipoteca.

- 5. Que el sistema de asignación de los inmuebles vacacionales sea más ágil, de manera que se puedan aprovechar promociones de tiquetes aéreos y Febanc solo los asigna con tres meses de anticipación y si la promoción es para un tiempo mayor se pierde la oportunidad de ir a los inmuebles del Fondo y conseguir el alojamiento por otros medios.**

R/. Consideramos que la asignación de los inmuebles vacacionales es ágil y se hace prácticamente con 4 meses de anticipación. Ej: El 2 de mayo se hizo la asignación de todo el mes de agosto, el 4 de junio se hizo la de Septiembre y así sucesivamente. Este mecanismo proporciona la posibilidad de adquirir tiquetes aéreos con una suficiente antelación aprovechando las promociones.

- 6. Analizar si se puede tener un mecanismo adicional de asignación de inmuebles vacacionales, diferente al actual INDU, dado que aunque este sistema es bueno en su concepción, hay algunos asociados que se han quejado porque quedan por fuera al momento de hacer sus solicitudes.**

Adicionalmente hay ocasiones en las cuales por temas de oportunidad la asignación resulta ser muy demorada y el asociado pierde la opción por no haberle sido asignado oportunamente.

Consideramos que se podría también analizar que algunos inmuebles sean asignados de manera diferente, no por el INDU.

R/. El actual sistema de asignación de los inmuebles vacacionales es bueno en su concepción, puesto que ha brindado la transparencia requerida en el proceso de adjudicación. El hecho de que algunos asociados no resulten favorecidos con los inmuebles vacacionales se puede deber a que enviaron la solicitud tarde o si bien lo hicieron en el tiempo previsto, la no adjudicación, no es porque el sistema sea injusto sino porque la asignación se hace sobre un número limitado de semanas. Por ejemplo, en la asignación de la primera semana del mes de enero de 2013, se asignaron 22 semanas (correspondientes a 22 inmuebles) y llegaron 170 solicitudes, quedando negadas 148 solicitudes. Ahora bien, se podría pensar que es fácil conseguir las semanas restantes en arriendo para atender un mayor número de asociados; si así lo hiciéramos comprometeríamos la estructura financiera del Fondo, pues estas costarían más de setecientos (\$700) millones de pesos.

En este momento el reglamento contempla que la asignación se realice con tres meses de anticipación, que consideramos un tiempo prudente inclusive para aprovechar promociones. Para las asignaciones de fin de semana, modificamos la fecha de adjudicación para el lunes en la mañana, en lugar de 2 o 3 días antes, de esta manera los solicitantes por fin de semana tendrán más tiempo para preparar su viaje.

Permanentemente la Administración de Febanc analiza otros esquemas de adjudicación de inmuebles vacacionales, basados en las experiencias de otras entidades afines y una de las conclusiones dadas -opiniones de conocedores del tema encargados de procesos similares- definen nuestro sistema como el más democrático y práctico, al no considerar variables como total de ahorros, total adeudado, # de inmuebles solicitados, orden de llegada, etc., en todos los casos analizados el factor "demanda" incide en que en alta temporada existan solicitudes negadas, pues es la época en la que mayor número de solicitudes se presentan y es un fenómeno que existe en todo el sector turístico (hoteles, transporte, etc.).

- 7. Que para la asignación de los inmuebles vacacionales se tengan en cuenta aquellas personas que nunca los han utilizado y que en algún momento lo solicitan, independiente de que sea un fin de semana o una semana entera. Yo llevo 10 años en el fondo y hace dos años pedí uno en Girardota y no me lo asignaron y pedí otro en Cauca Viejo y tampoco. Es decir en las dos únicas ocasiones que he pedido nunca me lo han asignado y creo es posible que el puntaje que tenga en 8 años (para aquella época) sea muy alto para que no me lo hayan asignado.**

R/. Es posible que esta situación se presente en épocas de alta temporada donde el número de solicitudes (demanda) supera la oferta de los inmuebles (semanas disponibles). En el análisis encontramos que uno de los elementos importantes en la asignación de los inmuebles vacacionales es el número de opciones que el asociado pone en la solicitud. En la mayoría de los casos, personas que tienen buen puntaje les es negado porque sólo ponen una única opción (fecha/ciudad), lo cual hace que el sistema no tenga la posibilidad de buscarle una segunda o tercera opción y se lo asigne a otro así tenga una sola cienmilésima de más. Ahora bien, puede suceder que algunos asociados que entraron al Fondo hace 8 años y que no han visitado los inmuebles envíen la solicitud para la misma ciudad y la misma fecha...entonces se requeriría incluir en el aplicativo demasiadas reglas para la asignación volviéndolo muy

casuístico. Recordemos también que la adjudicación por semana completa tiene más relevancia que la adjudicación por días, así que es probable que para su caso particular, llegara una solicitud por el período completo o por mayor número de días, a lo cual el sistema da prelación.

- 8. Necesitamos más inmuebles vacaciones, cada día somos más las personas que ingresamos a este fondo y a si mismo cada vez son más difíciles las asignaciones de las cabañas ya que siempre están full. Objetivo de la proposición: que se compren más cabañas.... en el exterior también sería rico ejemplo Panamá.**

R/. En Febanc nos preocupamos por tener una oferta de inmuebles que garantice la prestación del servicio ponderando los costos frente a los ingresos que se percibirán con la ocupación de los mismos, ya sea en baja como en alta temporada. La compra de inmuebles vacacionales vía venta de inversiones genera un cambio de activos rentables a otros que no son rentables, pues el costo de la cuota de sostenimiento que se cobra por los inmuebles vacacionales hace que el servicio sea subsidiado (Ingresos menores que los costos de operación). Nos esforzamos en conseguir más inmuebles vía arriendo, tratando de aplicar un esquema que tenga una relación costo beneficio en lo posible de equilibrio o que el subsidio entregado sea mínimo.

En la actualidad la ocupación de los inmuebles vacacionales es de sólo el 60% en todo el año, presentando saturación en la temporada alta y poca utilización en baja temporada, situación que es la misma en todo el sistema vacacional mundial.

La exploración que se ha hecho de inmuebles en el exterior es que el modelo de administración es más complicado que acá y se requeriría el manejo de divisas; además la legislación no nos permite tener propiedades en el exterior.

- 9. Analizar la viabilidad de contratar más inmuebles vacacionales para temporada alta.**

R/. La Junta Directiva analizó la posibilidad de arrendar inmuebles en alta temporada, el ejercicio realizado para arrendar 140 semanas (la primera de enero) tenía un costo cercano a los setecientos (\$700) millones de pesos comprometiendo con un servicio complementario los excedentes anuales del Fondo. Para la temporada de enero del 2014 reforzaremos con algunos inmuebles adicionales.

- 10. Evaluar la posibilidad de ingresar a los inmuebles vacacionales un mayor número de personas.**

R/. Es importante recordar que los servicios del Fondo se dirigen especialmente al asociado y a su grupo básico familiar. Los análisis sociológicos y las últimas encuestas del Centro Nacional de Consultoría (datos de Mayo de 2012) muestran que en Colombia las familias son cada vez más pequeñas. El promedio está constituido de 4 miembros entre padres e hijos y la tendencia es a disminuir cada vez más. Ahora bien, los inmuebles vacacionales tienen capacidad entre 6 y 16 personas, que creemos es suficiente para atender al asociado y su grupo básico familiar.

- 11. ¿Por qué cambiaron las cabañas de Coveñas por apartamentos en Tolú?**

R/. Las cabañas en Coveñas se cambiaron porque existía una problemática grande en tema de administración de la copropiedad, siendo en su mayoría propiedad de familiares que podían en una asamblea tomar decisiones que no beneficiara a los copropietarios minoritarios. En lugar de las cabañas, tomamos con una cadena hotelera apartamentos en un sector más exclusivo y

con un gran potencial turístico, además de tener la posibilidad de ampliar el número de unidades vacacionales favoreciendo a un número mayor de asociados.

No obstante lo anterior, seguimos en la tarea de buscar nuevas alternativas de inmuebles en el sector de Coveñas para mejorar la oferta ya que tiene un gran potencial turístico.

D. PARA CONSIDERACIÓN DE UNA INSTANCIA SUPERIOR:

Nota: No se presentaron proposiciones para consideración en una instancia superior.

Atentamente,

JUAN CARLOS VASQUEZ JARAMILLO
Presidente Junta Directiva

JORGE DARÍO RAMIREZ MONTOYA
Gerente

Medellín, Julio de 2013