



**Asociación Solidarista de Empleados del Instituto  
Tecnológico de Costa Rica**

# **Plan Anual de Trabajo 2014**

## **PRESUPUESTOS Y ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO**

# **2014**



# Informe Anual de Actividades Año: 2014

---

## Área Financiera

### CAPTACIÓN DE RECURSOS

#### Objetivo:

Mantener el propósito del ahorro vacacional. De ser retirable dos veces al año en meses pre-establecidos, a saber, Junio 2014 y Diciembre 2014.

#### Acciones:

1. Mantener la tasa de interés ofrecida en al menos un 1,5% sobre la tasa promedio ofrecida en el mercado financiero nacional para este tipo de ahorro.
2. Promover los tipos de ahorros que ofrece a Asetec.

#### Objetivo:

Continuar con el seguimiento de la negociación sostenida con el Rector Julio Calvo Alvarado, para incrementar el porcentaje de aporte patronal del TEC, hacia la Asociación, del 2% actual al máximo que permite la ley de un 5,33%. El fin primordial es lograr para el próximo año el TEC suba el porcentaje, en al menos medio punto porcentual, y así sucesivamente, durante los próximos seis años.

#### Acciones:

1. Concertar una nueva reunión con Rectoría y otros Departamentos que estén relacionados con el tema de manejo presupuestario.
2. Elaborar un estudio de carácter financiero con las implicaciones para la Institución, tanto favorable como desfavorable, provocadas ante la posibilidad de incrementar la aportación hacia la ASETEC.
3. Acompañar, durante todo el proceso al patrono en todas las instancias que lo requiera para que el proyecto sea una realidad a partir del año 2015.



## Informe Anual de Actividades Año: 2014

---

### COLOCACIÓN DE RECURSOS

#### Objetivo:

Colocar en las líneas de crédito de Asetec mil cuatrocientos millones de colones en el periodo 2014.

Ofrecer opciones de créditos personales con garantía sobre ahorros por medio de auto gestión. Continuar con la colocación de no menos de un 40% en créditos de vivienda y un 10% como máximo para rescate financiero. La colocación crediticia debe estar acorde al Flujo de Caja, previendo la liquidación del ahorro por dividendos en junio del 2015 y un disponible para la diversificación de negocios.

#### Acciones:

1. Facilitar la gestión de créditos personales de forma ágil.
2. Reforzar la información de los sistemas de crédito mediante información continua en la nueva Página Web.
3. Identificar los niveles de endeudamiento de un sector de los asociados y buscar en la medida de lo posible las readecuaciones internas y externas de sus deudas.
4. Revisar la capacidad de pago, utilizada como requisito, de tal forma que se pueda brindar el crédito sin comprometer en demasía su liquidez salarial.
5. Evaluar las líneas de crédito de carácter social para revisar las condiciones de tasa de interés y que cada vez adquieran una identidad más solidaria.

#### Objetivo:

Realizar un estudio para valorar la diversificación y colocación de recursos mediante el **sistema de factoreo** (descuento de facturas), con el fin de contar con instrumentos de mayor rendimiento que ayuden a obtener mejores excedentes y compense la baja en tasa de interés de los créditos a los asociados. De ser viable, destinar como plan piloto un monto de 200 millones de colones, y según comportamiento de la demanda y disponibles de flujo de caja, llevarlo a un máximo de 300 millones de colones para el 2014.

#### Acciones:

Hacer las gestiones ante el TEC para conocer la viabilidad de descontar las facturas de sus proveedores.

De ser viable, establecer un plan piloto con un presupuesto para iniciar el negocio sin comprometer el flujo de caja.

Establecer los procedimientos y requerimientos de recursos humanos, tecnológicos y legales para llevarlo a cabo.



## Informe Anual de Actividades Año: 2014

---

### SIMPLIFICACION Y AUTOMATIZACION CREDITICIA

#### Objetivo:

Lograr la **simplificación crediticia** tanto para el asociado como para la operación administrativa. Disminuir la cantidad de líneas contables de crédito, facilitar la automatización del estudio de crédito, disminuir los costos de registro y control.

#### Acciones:

1. Crear la línea de **Bienestar Familiar** y unificar las líneas de crédito con similar plan de inversión y variables similares de plazo e interés (salud, educación, recreativa, otras).
2. Mantener contablemente las líneas otorgadas con anterioridad en estas áreas sociales hasta que sean canceladas o readecuadas.

#### Objetivo:

**Auto Crédito**, facilitar al asociado su trámite desde cualquier parte y sin restricciones de horario.

#### Acciones:

1. Crear la línea Auto Crédito como un sistema revolutivo, por afiliación, con firma previa de garantía, separación de fondos y un tope establecido.
2. Tramite en oficinas administrativas y de forma automatizada en la página Web con el nuevo sistema de auto gestión.
3. Establecer el procedimiento de firma de documentos de garantía y transferencia bancaria.
4. Realizar convenios con Bancos para agilizar los giros de créditos por medios electrónicos y de ser posible mediante la solicitud de mensajería de texto.

### ÁREA COMERCIAL

#### Objetivo:

Aumentar los ingresos del área comercial en al menos un 10% con respecto al año anterior. Brindar las herramientas necesarias a las diferentes unidades para mejorar el servicio, seguridad y control de inventarios.



## Informe Anual de Actividades Año: 2014

---

### Acciones:

1. Dotar a la Soda de un sistema de inventario automatizado y en línea con la contabilidad de Asetec.
2. Dar a la Soda y Librería la facilidad de estar en línea con la base de datos de disponibles de oficinas centrales de Asetec.
3. Instalar un sistema de monitoreo en la soda y reforzar el de la librería.
4. Establecer un programa de ferias y seleccionar proveedores competitivos, en precio, y que cuenten con el respaldo en las garantías. Asignar dicha gestión a un equipo humano de la librería.

### Objetivo:

Convenios comerciales asignados al área de Librería, maximizando el capital humano y disponer de mayor apoyo en la gestión de las ferias.

Centralizar la venta de bienes y servicios con mayor comodidad, tanto de área física como en la atención personalizada.

### Acciones:

1. Realizar la conexión en línea con la base de datos de crédito en oficinas centrales.
2. Mantener una base actualizada de convenios en la página web de Asetec.

## ÁREA DE SERVICIOS

### Objetivo:

Mantener las gestiones de mejora del Gimnasio, tanto en la parte de equipo como en las estrategias de servicio para sostener su posición competitiva en el sector.

### Acciones:

1. Dar seguimiento al plan estratégico elaborado por la Comisión del Gimnasio para los próximos tres años.
2. Llevar a cabo el ordenamiento financiero con el uso de flujos de efectivo y una aplicación tarifaria acorde a estudios de mercado y análisis de costos operativos.
3. Continuar con el programa de renovación del equipo del Gimnasio para seguir brindando un servicio de calidad y adecuado a las exigencias de los usuarios.
4. Llevar un control cruzado con contabilidad que permita un eficiente control presupuestario y estar en línea con los sistemas de Oficinas Centrales de Asetec.



## Informe Anual de Actividades Año: 2014

---

5. Mantener las medidas de atención de emergencia y programas de evacuación, contando con un personal debidamente capacitado para estas situaciones.
6. Renovar y mantener al día los permisos de funcionamiento.
7. Diseñar un plan de capacitación que cumpla con los requerimientos y demandas del servicio al cliente.

### Objetivo:

Ofrecer servicios complementarios, tales como, nutrición y fisioterapia, con la finalidad de ser competitivos con la oferta de otros gimnasios del sector y obtener mayores réditos al negocio.

### Acciones:

1. Analizar la disponibilidad de espacio físico para el desarrollo de estos servicios.
2. Hacer un estudio de mercado para conocer la demanda y el costo de los servicios.
3. Realizar alianzas estratégicas y convenios con profesionales en la materia.

### Objetivo:

Realizar convenios comerciales con Instituciones del sector para ofrecer nuestros servicios en especial en horarios de baja demanda y así lograr una mayor proyección social y optimizar los recursos.

### Acciones:

1. Desarrollar un plan tarifario y de servicios apto y accesible para los diferentes grupos.
2. Visitar las empresas y centros de educación próximos para ofrecerles paquetes y horarios especiales.

### Objetivo:

Levar a cabo una **mejora integral** en el servicio de **odontología** en especial en la atención telefónica, programación de citas y una constante información de la importancia de la salud oral.

### Acciones:

1. Actualizar el estudio de mercado en cuanto a salarios y tarifas de odontología y sí corresponde valorar la aplicación de las mejoras.
2. Realizar un estudio del uso del servicio para identificar quienes son los que más lo utilizan. Además, identificar la realidad de la alta demanda y los tiempos de espera en la atención de los asociados.
3. Establecer un programa de divulgación en los medios actuales de Asetec.
4. Reforzar la recepción telefónica, tanto con personal como de equipo.



## Informe Anual de Actividades Año: 2014

---

5. Incluir y desarrollar el manual de procedimientos.

### ***DIVULGACIÓN***

#### **Objetivo:**

Hacer un relanzamiento de la nueva Página Web de Asetec, así como de los beneficios del nuevo módulo de auto gestión. Actualizar toda la información de los servicios y convenios.

#### **Acciones:**

1. Mantener una divulgación constante de los servicios y actividades que ofrece la Asociación.
2. Brindar un manual electrónico de utilización de los medios virtuales y trámites en línea.
3. Generar instrucción en materia de temas Solidaristas.

### ***PROYECTOS NUEVOS***

#### **Objetivo:**

Estudio, evaluación e implementación del nuevo Restaurante con una oferta gastronómica diversa y saludable.

#### **Acciones:**

1. Mantener los estudios y negociaciones con las autoridades del TEC sobre la administración o cesión del nuevo Restaurante que está situado frente al costado norte del Gimnasio Armando Vásquez.
2. Presentar a la Asamblea la propuesta de realizar dicho proyecto en seguimiento al oficio R-038-2014, donde se nos indica la decisión del TEC de dar las instalaciones equipadas con el fin de que Asetecasuma la administración.

#### **Objetivo:**

Abrir **la sala multiuso y cafetería Asetec** en el área recién remodelada contiguo al lago, con el fin de disponer de un lugar apto para eventos y ferias de Asetec. Además, ofrecer los servicios a las diferentes áreas del TEC, donde adicional al espacio se pueda ofrecer los servicios de alimentos preparados saludables.

#### **Acciones:**

1. Hacer el estudio básico de requerimientos y viabilidad del negocio.
2. Contar con la autorización de ingeniería del TEC y acondicionar lo necesario para cumplir con las directrices internas y externas.



**Presupuestos 2014 y Estado de Resultados Proyectados**

<b>ASETEC</b>	
<b>PRESUPUESTO 2014</b>	
<b>PRESUPUESTO DE EFECTIVO</b>	
<b>(en millones de colones)</b>	
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2013</b>	<b>¢1,621.00</b>
Menos	
Cancelación de Dividendos 2013	¢662.00
<b>TOTAL</b>	<b>¢959.00</b>
Menos	
Compromisos año 2013	¢0.00
Liquidación Asociados, Proveedores y Otros	¢105.00
<b>TOTAL</b>	<b>¢854.00</b>
Más	
Ingresos del periodo (Anexo 1)	¢4,320.17
Menos	
Egresos del periodo (Anexo 2)	¢3,247.79
<b>Saldo en Caja al 31 Diciembre de 2014</b>	<b>¢1,926.38</b>





Informe Anual de Actividades  
Año: 2014

<b>ASETEC</b>		
<b>ANEXO N° 1</b>		
<b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>		<b>Proyección</b>
<b>(en millones de colones)</b>		<b>2014</b>
	<b>2013</b>	
Ahorro Ordinario de Asociados	693.0	814.4
Aporte Institucional	278.0	327.9
Amortización de Préstamos y Cuentas por Cobrar	900.0	1,033.0
Intereses sobre Préstamos	720.5	800.8
Intereses sobre Convenios y otros	4.6	12.0
Intereses sobre Inversiones	84.7	75.0
Ingresos Sección Gimnasio	281.4	304.1
Ventas de Contado Librería	238.3	255.0
Ventas de Contado Librería Periferica	0.0	18.0
Ventas de Contado Soda	342.3	369.7
Ventas de Contado Gimnasio	14.6	18.0
Ahorro Vacacional y otros	198.0	288.3
Otros Ingresos	2.8	4.0
		0.0
<b>TOTAL</b>	<b>3,758.2</b>	<b>4,320.2</b>



Informe Anual de Actividades  
Año: 2014

<b>ASETEC</b>		
<b>ANEXO N° 2</b>		
<b>EGRESOS DE EFECTIVO PROYECTADOS</b>		<b>Proyección</b>
<b>(en millones de colones)</b>		<b>2014</b>
	<b>2013</b>	
Préstamos	1,600.0	1,400.0
Pago de Convenios	79.4	79.0
Compras Librería	201.0	219.6
Compras Librería Periferica	0.0	14.0
Compras Soda	256.5	265.0
Compras Gimnasio	11.3	12.0
Liquidación de Asociados	150.0	200.0
Contratos INVU	4.4	8.0
Gastos Financieros (comisiones y cargos bancarios)	37.5	48.0
Gastos sección Librería	50.6	42.7
Gastos sección Librería Periferica	0.0	11.3
Gastos sección Financiera	169.9	199.4
Gastos sección Soda	77.6	50.2
Gastos sección Odontología	38.1	45.1
Gastos sección Gimnasio	202.6	240.4
Gastos Actividades Sociales	33.0	28.0
Ahorro Vacacional	146.5	230.0
Compra Activos Fijos	60.0	80.0
Remodelaciones	75.0	75.0
<b>TOTAL</b>	<b>3,193.4</b>	<b>3,247.8</b>



Informe Anual de Actividades  
Año: 2014

**ASETEC**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**  
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 2014  
(en millones de colones)

Ventas netas Librería	¢255.00
Ventas netas Librería Periferica	¢18.00
Ventas netas Soda	¢369.71
Ventas Gimnasio	¢18.00
Servicios de Odontología	¢55.00
Servicios del Gimnasio	¢304.11
Intereses sobre préstamos	¢800.79
Intereses sobre Inversiones	¢75.00
Intereses sobre Convenios y otros	¢12.00
Venta contratos INVU	¢6.00
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>¢1,913.61</b>
Costo de Ventas Librería	¢219.57
Costo de Ventas Librería Periferica	¢14.04
Costo de Ventas Soda	¢265.00
Costo de Ventas Gimnasio	¢12.00
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>¢510.60</b>
<b>EXCEDENTES BRUTOS</b>	<b>¢1,403.01</b>
Gastos Sección Financiera	¢199.45
Gastos Fondo Mutual	¢13.00
Gastos Sección Librería	¢42.65
Gastos Sección Librería Periferica	¢11.33
Gastos Sección Soda	¢50.21
Gastos Sección Odontología	¢45.12
Gastos Sección Gimnasio	¢240.43
Gastos Actividades Sociales	¢28.00
Gastos Financieros	¢48.03
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>¢678.23</b>
MAS:	
Otros Ingresos	¢5.00
<b>EXCEDENTES PROYECTADOS</b>	<b>¢729.77</b>