

Plan de trabajo y presupuesto 2022

Asociación Solidarista de Empleados del
Instituto Tecnológico de Costa Rica

PRESUPUESTOS Y ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS

2022

Contenido

ÁREA FINANCIERA	3
CAPTACIÓN DE RECURSOS.....	3
COLOCACIÓN DE RECURSOS.....	5
ÁREA COMERCIAL.....	6
NUEVOS SERVICIOS TECNOLÓGICOS.....	7
Descripción de marcas y función de los medios digitales	9
ÁREA SERVICIOS FINANCIEROS	11
ÁREA DE SERVICIOS GIMNASIO	16
ÁREA DE SERVICIOS BIENESTAR Y SALUD	17
DIVULGACIÓN	18
PROYECTOS ADICIONALES.....	19
Actividad Solidarista a nivel Nacional.....	20
Presupuestos 2020 y Estado de Resultados Proyectados	21

Nota * El nombre del ASETEC corresponde a la denominación histórica de la personería jurídica oficial y debe entenderse que la asociación agrupa a empleadas y empleados por igual.

ÁREA FINANCIERA CAPTACIÓN DE RECURSOS

1. Objetivo:

Promover y consolidar las diferentes opciones de ahorro, a la vista, programado, previsión futura, marchamo, vacacional en las plataformas de servicio personalizadas y por medio de los nuevos dispositivos digitales.

Acciones:

1. Dar a conocer al asociado las características y ventajas de los sistemas de ahorros a través de nuestros medios de información.
2. Brindar tasas de interés competitivas con el Mercado Financiero Nacional.
3. Habilitar medios prácticos para su gestión y trámite.
4. Incluir en el APP la opción de incremento y retiro de ahorros.

2. Objetivo:

Mantener el propósito del "Ahorro Vacacional" de ser retirable dos veces al año en los meses pre- establecidos, a saber, junio 2022 y diciembre 2022.

Acciones:

1. Brindar un rendimiento que se ubique como mínimo en un 1,5% sobre la tasa promedio ofrecida en el Mercado Financiero Nacional para este tipo de ahorro.
2. Promover los diferentes sistemas de ahorros que ofrece la ASETEC.
3. Incluir en el APP la opción de incremento y retiro de ahorros.

3. Objetivo:

Continuar con el seguimiento de la propuesta presentada a Rectoría, para incrementar el porcentaje de aporte patronal del TEC, hacia la Asociación, de forma gradual.

Ante las implicaciones de la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas y el efecto que esto tiene en los ingresos del personal del TEC, resulta altamente deseable y estratégico el fortalecimiento del modelo solidarista y el consecuente aumento del aporte patronal del TEC, como vía para rescatar los ingresos del núcleo familiar.

Acciones:

1. Continuar con el seguimiento del tema con las autoridades del TEC para dar continuidad a la propuesta presentada por ASETEC el día 21 de abril de 2014, mediante oficios; 92- 2014, oficio 65-2017, y oficio 95-2021 del mes de octubre 2021.
2. Acompañar, durante todo el proceso al patrono en todas las instancias que lo requiera para que el proyecto sea una realidad.

COLOCACIÓN DE RECURSOS

1. Objetivo:

Colocar en las líneas de crédito de ASETEC dos mil quinientos millones de colones en el periodo 2022.

Acciones:

1. Facilitar la gestión de créditos de forma ágil en las plataformas de servicio personalizadas y por medio de los nuevos dispositivos digitales.
2. Reforzar la información de los sistemas de crédito mediante información continua en la Página Web y en la nueva APP.
3. Valorar nuevas líneas de crédito que respondan a las necesidades y gustos de los asociados.
4. Brindar las opciones de crédito, sin comprometer en demasía su liquidez salarial.
5. Realizar ferias crediticias periódicas durante el periodo.

TRANSFORMACION DIGITAL - ÁREA COMERCIAL

FORTALECER LA ALIANZA ESTRATEGICA KAKAO MARKET ASETEC-BANCO POPULAR Y AMPLIAR LOS SERVICIOS EN EL MARKET PLACE

1. Objetivo:

Fortalecer la relación comercial y tecnológica con el Banco Popular para vincular más productos y servicios del banco y sus clientes a Kakao Market.

Acciones:

1. Llevar a cabo sesiones de trabajo conjunta para identificar oportunidades de negocios virtuales tanto del banco como de sus aliados comerciales.
2. Implementar en Kakao Market lo referente al convenio de venta de seguros auto expedibles, bienes adjudicados, marchamos y cualquier otro viable de comercialización virtual.
3. Realizar lanzamientos y actividades conjuntas de vinculación, lanzamiento y promoción.

CONTINUAR CON LA CONSOLIDACION Y AMPLIACION DE LOS NUEVOS SERVICIOS TECNOLÓGICOS



2. Objetivos:

- Utilizar los recursos tecnológicos digitales como punta de lanza para la transformación y modernización de ASETEC.
- Ofrecer una gama de productos y servicios por medio de novedosas herramientas y plataformas digitales facilitando el pago, transporte y entrega de bienes y servicios acorde a las nuevas tendencias de mercado.
- Reactivar las ventas y facilitar la tramitología de las áreas comerciales y lograr abarcar nuevos mercados con la ayuda de la tecnología y alianzas estratégicas.
- Expandir el alcance comercial y de disponibilidad de bienes y servicios de ASETEC mediante alianzas estratégicas, convenios o figuras admisibles, así como plataformas digitales para ofrecer a un público mayor.

Acciones:

1. Contar con las herramientas tecnológicas, sistemas en .Net y servicios de internet que garanticen un adecuado funcionamiento.
2. Adquirir y desarrollar las herramientas digitales para la oferta de productos, medios de pagos virtuales y sistema de entregas.
3. Contar con un sistema que permita hacer los pagos de las compras en las áreas de servicios de ASETEC y sus convenios, por medio de una aplicación en sus sistemas digitales móviles.
4. Selección y diseño de marcas para cada una de las herramientas digitales.
5. Registro de marcas en el Registro Nacional.
6. Ingreso de productos en las plataformas, fotografías y conectividad con los sistemas .NET SIBU.

7. Realizar convenios comerciales y alianzas estratégicas con medios reconocidos de transporte y entrega de productos.
8. Facilitar a la persona asociada la opción de medio de pago ligado a sus ahorros o crédito, buscando la simplicidad con un menor costo financiero y acceso a mejores precios finales.
9. Facilitar a la persona asociada y al cliente en general la opción de medio de pago digital moderno y competitivo, tecnología accesible y fácil, con un menor costo financiero y acceso a mejores precios finales.
10. Fortalecer los convenios con comercios o servicios para que acepten el medio de pago con QR y esto acelere su crecimiento como alternativa de pago.
11. Por medio de la aplicación realizar promociones a los usuarios y brindar información relacionada a los beneficios y alcances del sistema.
12. Derivar de este sistema de pago un modelo de economía solidaria que permita apoyar a estudiantes o funcionarios que requieran el soporte en situaciones especiales.
13. Conducir el nuevo modelo de pago a un nivel escalable que permita ser aplicado a nuevos contextos fuera del ámbito TEC, siempre con el enfoque de Economía Social Solidaria.
14. Integrar diferentes funcionalidades a la modalidad de transacciones para generar alternativas de ingresos a la comunidad, por ejemplo, bonificaciones, premios o estipendios por entregas domiciliarias.
15. Hacer pruebas de consistencia y gradualmente expandir los servicios. Iniciar con la comunidad TEC y luego abarcar un mercado mayor.

Descripción de marcas y medios digitales desarrollados en el 2020.

(En proceso de consolidación como Market Place y mayor proyección para el 2022)

	<p>Es la marca general de ASETEC para la creación y prestación de servicios, así como para la oferta de productos por medios digitales.</p>
	<p>Es la marca derivada para el servicio de Web Marketplace para Ecommerce que permite la incorporación de una amplia variedad de marcas u organizaciones que ofrecen sus productos y servicios. Este Marketplace facilita a comercios, marcas u organizaciones a utilizar el sitio electrónico para la comercialización con un concepto de economía social solidaria, buscando el crecimiento de los sectores y grupos de interés relacionados con la iniciativa.</p>
	<p>Es la marca derivada para identificar el servicio de envío y entregas de productos que utiliza el enfoque de economía social solidaria, permitiendo que los ingresos generados de las entregas lleguen a las poblaciones de interés. Kakao entregas es un mecanismo de alianza para la entrega puerta a puerta y servicios de traslado de productos, utilizando diferentes medios de transporte y tecnologías digitales.</p>
	<p>Es la marca derivada para identificar el medio digital que funciona bajo la marca kakao, ofrece alternativas como medio de pago y ahorro. Introduce el concepto de tarjetas virtuales con diferentes enfoques y variedad de opciones de pagos para aplicar con lectores en puntos de venta, medios virtuales y sistemas móviles.</p>

3. Objetivo

Adequar y mejorar la oferta de servicios y productos de la Librería, Soda y Cafetería, facilitando la comercialización por medio de las nuevas herramientas tecnológicas para ventas en línea y entregas express.

Acciones:

1. Realizar nuevos estudios de mercado para identificar los gustos y preferencias de los clientes y adecuar los negocios a sus requerimientos y necesidades.
2. Ofrecer productos de calidad que se ajusten a las posibilidades económicas de nuestra población de interés.
3. Lograr una comunicación y promoción efectiva con la ayuda de las APP y demás medios existentes.
4. Incrementar las ventas e ingresos con una mejor oferta y ayuda de la tecnología.
5. Ampliar la gama de productos saludables en especial de auto preparación.
6. Realizar evaluaciones periódicas de satisfacción de servicio al cliente.

ÁREA DE SERVICIOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS

1 objetivo:

Incrementar el uso de la nueva APP de servicios financieros y lograr que un mayor número de asociados se beneficien con su uso.

Acciones:

1. Ofrecer una gama de servicios de ahorro y crédito por medio del App para dispositivos móviles que venza la distancia geográfica.
2. Brindar al asociado información oportuna de su estado de cuenta.
3. Facilitar la gestión de tramites de forma ágil en las plataformas de servicio personalizadas.
4. Mantener una comunicación continua y efectiva por medio del APP. Coordinar y realizar visitas a los asociados y asociadas para ayudar con la instalación del APP e instruir sobre su funcionamiento.

2 objetivo:

Continuar e implementar la estrategia de transformación digital en las áreas de servicio al cliente, crédito y ahorro.



Acciones:

1. Implementar el sistema de Help Desk (herramienta de gestión y administración de datos) con el fin de brindar un mejor servicio en la atención y seguimiento de requerimientos de servicio y consultas.
2. Integrar gradualmente al sistema las diferentes dependencias de ASETEC para que se ofrezca un servicio al cliente de forma integral.
3. Continuar con el proceso de expedientes digitales.
4. Capacitar a los colaboradores en los nuevos sistemas.

3 Objetivo:

Dado a los incrementos exponenciales en los costos de las pólizas del INS (58%) y la exigencia de una serie de requisitos y exámenes médicos, se plantea revisar las diferentes opciones de seguros de protección crediticia en el mercado y seleccionar las más convenientes para los intereses de nuestras personas asociadas con préstamos y de ASETEC como prestatario.

Acciones:

1. Revisar la nueva propuesta de protección crediticia del INS, ver sus implicaciones en la mensualidad de los créditos existentes y realizar las gestiones que correspondan de renovación, cancelación o cambio de oferente.
2. Valorar los cambios de la propuesta del INS y sus implicaciones en la gestión y tramitología de los nuevos créditos.
3. Analizar la información de las propuestas de póliza de protección crediticia de otros oferentes privados y comparar con la del INS.
4. Según los estudios y análisis de las propuestas de seguros de protección crediticia seleccionar al o a los oferentes del servicio.
5. Dependiendo los nuevos montos de pólizas de protección crediticia, validar la continuidad o no del traslado del remanente del Fondo Mutual al Fondo de Rendimientos Complementarios (FRC) y pagos de Póliza Saldos Deudores (PSD) planteados en el plan 2021.

2 Objetivos:

- Redefinir el Fondo Mutual para que este acorde a los nuevos requerimientos de los servicios y en concordancia con los fines de la Ley 6970.
- Cumplir con la normativa vigente en materia de estos fondos acorde a las disposiciones de SUGESE.
- Establecer un nuevo modelo, incluyendo el cambio de origen de los fondos y su uso. (Sujeto a la valoración de la nueva propuesta de protección crediticia presentada por el INS)

Acciones:

1. Se requiere redefinir la forma en que se cubren los saldos descubiertos por fallecimiento de la persona deudora. En la actualidad, el fondo se divide en dos grandes rubros: cerca del 25% para el Fondo de Auxilio destinado a ayudas en gastos de funerales, salud y otras emergencias calificadas, y el otro monto como fondo de contingencia en caso de saldos descubiertos por el fallecimiento del deudor o deudora hasta un máximo de 15 millones de colones. Por ley de seguros, esto último, es inadecuado seguir haciéndolo por lo que debe ser obligatoriamente modificado.
2. Redefinir el Fondo Mutual en apego a la normativa vigente, aprovechando la coyuntura para crear en tres conceptos o frentes, a saber: Pago de póliza de Saldos Deudores (PSD), Creación del Fondo de Apoyo Solidario (FAS) y creación del Fondo de Rentabilidad Complementaria (FRC).
3. Eliminar el modelo actual del Fondo Mutual y trasladar la cobertura de créditos a un seguro de "Saldo de Deudores" para cumplir con la normativa de SUGESE.
4. Cubrir el pago del nuevo seguro de saldos deudores para los créditos ya formalizados y vigentes hasta su vencimiento o cancelación, siempre y cuando, los montos cobrados por la aseguradora no varíen en forma exponencial. (Sujeto a la valoración de la nueva propuesta de protección crediticia presentada por el INS)
5. El pago de la póliza de saldos deudores a los préstamos, ya existentes, se cubrirá con la asignación de fondos, según la cartera crediticia actual y con los rendimientos que este genere. En caso de que se den variaciones exponenciales en los precios de las pólizas durante la vigencia de los préstamos los deudores pagaran únicamente la diferencia del incremento. (Sujeto a la valoración de la nueva propuesta de protección crediticia presentada por el INS)
6. Los nuevos créditos pagaran en su cuota lo que corresponda a la póliza de saldos deudores, sin tener que aportar en forma unilateral fondos adicionales para el fondo común.
7. Constituir un nuevo modelo de atención y apoyos "FAS", el cual incluye el saldo destinado para Fondo de Auxilio actual y un nuevo sistema de auto sostenibilidad con los rendimientos generados por el acumulado no utilizado y un 3% del rendimiento del FRC que se estaría creando.
8. Como lo establece la Ley 6970 y el Estatuto Orgánico de ASETEC, la Junta Directiva emitirá los reglamentos y procedimientos del nuevo modelo de apoyo

solidario y pólizas de saldos deudores.

3 Objetivos:

1. Constituir el Fondo de Rendimiento Complementario FRC para asignarlo a:
 - a) Proyectos de inversión financiera, aprobados por Junta Directiva.
 - b) Inversión en obra pública cuando las Asociaciones Solidaristas tengan acceso mediante alguna figura oficial legalmente definida en el país.
 - c) Proyectos de inversión no financiera, aprobados por Junta Directiva.
 - d) Financiamiento de proyectos internos de la ASETEC sobre los que la Junta Directiva fijará un rendimiento a favor del FRC.
 - e) Préstamos a asociados e inversiones en títulos valores de entidades financieras reguladas por SUGEF.
2. Brindar la oportunidad a las personas asociadas para que puedan realizar capitalizaciones de excedentes o bien aportes complementarios a un nuevo fondo de crecimiento continuo, cuyo fin es generar bienestar, desarrollo y un mejor rendimiento ponderado capitalizable.

Acciones:

1. Una vez separado el monto del Fondo Mutual asignado para el pago de la póliza de saldos deudores y el 25% del Fondo de Auxilio para el nuevo Fondo de Apoyo Solidario, el remanente resultante se destinará como monto de apertura para el Fondo de Rentabilidad Complementaria (FRC). (Sujeto a la valoración de la nueva propuesta de protección crediticia presentada por el INS)
2. Con el fin de dar sostenibilidad y crecimiento continuo, del 10% del ahorro sobre excedentes se destinará un mínimo del 5 % para el FRC, mismos que ganarán intereses, como mínimo, el asignado al ahorro de excedentes actual, según el rendimiento del nuevo fondo. Este porcentaje se revisará cada año para analizar su comportamiento.
3. Toda persona asociada tiene la posibilidad de hacer aportaciones adicionales al FRC o bien solicitar un porcentaje mayor de capitalización de sus excedentes para destinarlos al FRC.
4. Los rendimientos se asignan según el aporte individual acumulado y se llevará un estado de cuenta detallado.
5. Al igual que los otros instrumentos de ahorro, los rendimientos del FRC se

les aplicará los cargos que por ley correspondan (si los hay) y tendrá un cargo único del 3% sobre el monto de rendimiento mensual no rembolsable para fortalecer y apoyar el Fondo de Apoyo Solidario FAS. Este porcentaje se revisará cada año para analizar su comportamiento.

6. Como lo establece la Ley 6970 y el Estatuto Orgánico de ASETEC la Junta Directiva emitirá los reglamentos y procedimientos del nuevo Fondo de Rendimiento Complementario.

ÁREA DE SERVICIOS

GIMNASIO

1. Objetivos

- Ampliar la modalidades y ofertas con nuevas tarifas para la asistencia a las clases y servicios del Gimnasio que se ajusten a las posibilidades y necesidades de los clientes.
- Continuar con los servicios de entrenamiento funcional y adecuar el servicio a las nuevas tendencias de mercado.
- Realizar mayores esfuerzos de promoción y mercadeo en redes sociales y otros medios de comunicación.

Acciones:

1. Realizar un cambio integral en la oferta de servicios y calidad de servicio al cliente que responda a sus necesidades y a los a los nuevos métodos de entrenamiento.
2. Acondicionar la planta física y el equipo con un bajo presupuesto aprovechando al máximo los recursos existentes.
3. Capacitar a los colaboradores en entrenamiento funcional y nuevas tendencias en materia de mejoramiento y acondicionamiento personal.
4. Ofrecer paquetes a la medida y lograr una promoción y comunicación efectiva, tanto personal como por medio de las nuevas herramientas tecnológicas.
5. Mantener y cumplir con las medidas sanitarias y protocolos del COVID-19 aprobados por el Ministerio de Salud y la GASEL.
6. Mayor refrescamiento y posición de la marca.

ÁREA DE SERVICIOS BIENESTAR Y SALUD

1. Objetivo

Ofrecer nuevos servicios en materia de salud preventiva, diagnóstico oportuno y atención de enfermedades.

Acciones:

1. Revisar y realizar nuevos convenios con diferentes áreas y profesionales en salud que ofrezcan diversos servicios en condiciones favorables en los lugares donde los requiera la personas asociada y su familia.
2. Mejorar la comunicación e información por medio del APP de servicios generales.
3. Realizar miniferias virtuales para dar a conocer los servicios y de ser posible brindar la atención en sitio.
4. Ofrecer líneas de subsidio y crédito en condiciones favorables para los asociados y sus familiares directos.
5. Mantener y cumplir con las medidas sanitarias y protocolos del COVID-19 aprobados por el Ministerio de Salud y la GASEL.

DIVULGACIÓN Y PROMOCIÓN

1. Objetivos:

- Llevar a cabo un plan de medios según las épocas y días especiales del año y difundir por medio de todos los canales de comunicación posibles.
- Mantener una divulgación constante de los servicios y actividades que ofrece la Asociación e incluir herramientas tecnológicas que faciliten el acceso a la información y la tramitología.

Acciones:

1. Consolidar la Comisión de "Branding" como un equipo de trabajo compuesto por asociados y personal que cuenten con experiencia en comunicación, mercadeo y medios digitales para lograr posicionar las nuevas marcas de ASETEC y brindar una información efectiva.
2. Mantener una divulgación constante de los servicios y actividades que ofrece la Asociación.
3. Realizar visitas periódicas a los asociados para dar a conocer los nuevos servicios y atender sus consultas.
4. Disponer de manuales digitales que faciliten la utilización de los medios virtuales y trámites en línea.
5. Generar instrucción en materia de temas Solidaristas.
6. Proyectar de manera oportuna y eficiente la gestión de ASETEC.
7. Incluir y mantener información actualizada en todos los medios de comunicación y servicio al cliente.
8. Realizar promociones, sorteos y actividades interactivas en redes sociales y medios del BP para atraer a la audiencia, tener presencia de marca e incitar a las empresas a ser miembros de Kakaomarket.
9. Cronograma de publicidad de las diferentes unidades comerciales.
10. Plan de medios internos de las condiciones crediticias.
11. Realizar Campaña de afiliación y actualización de datos
12. Realizar Campaña de salud preventiva.
13. Hacer estudios de mercado con el objetivo de elaborar publicidad más dirigida y ofrecer productos orientados a las necesidades de las personas asociadas.
14. Campaña para promover el uso de la app de ASETEC entre los asociados

PROYECTOS ADICIONALES
SUJETOS AL COMPORTAMIENTO Y EFECTOS ORIGINADOS
POR EL COVID -19

DAR USO Y FUNCIONALIDAD TEMPORAL A LOS BIENES INMUEBLES (SUJETO A CAMBIOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA Y VIABILIDAD EN MATERIA DE DESARROLLO INMOBILIARIO)

1. Objetivo

Adicional a la plusvalía, contingencia y oportunidad que representan las propiedades adquiridas por ASETEC, ubicadas en el sector sur del campus, dar un uso temporal que responda a satisfacer la necesidad existente de parqueo y otros servicios complementarios en la comunidad TEC y de ser posible a clientes externos y parablemente realizar la planeación de su uso futuro.

Es importante indicar que la Junta Directiva y Gerencia de ASETEC ha dado seguimiento al mercado inmobiliario y ha hecho los estudios necesarios para tomar decisiones oportunas sobre sus bienes inmuebles, concluyendo que en este momento el país no es propicio para inversiones fuertes en los terrenos, el cual se mantendrá bajo revisión periódica. Por el momento los terrenos solo recibirán mejoras mínimas necesarias y mantenimiento.

Acciones:

1. Acondicionar espacio con una infraestructura básica

- a) Tramitar los permisos necesarios.
- b) De contar con los permisos, realizar cierre perimetral con un sistema flexible.
- c) Hacer los movimientos básicos de tierra y colocar material permeable.
- d) Realizar los trabajos de infraestructura básica y tecnológica necesaria para su operación.
- e) Brindar los servicios a clientes internos del campus y de ser posible complementar con clientes externos.

2. Valorar servicios en una infraestructura mayor.

- a) De acuerdo con lo indicado en el objetivo uno y considerando los estudios de mercado y viabilidad, se valorará para próximos periodos realizar obras mayores y de acondicionamiento que permitan ampliar los servicios e incluir otros negocios de conveniencia, todo en concordancia con el uso de suelo permitido.

ACTIVIDADES SOLIDARISTAS A NIVEL NACIONAL

1. Objetivo

Participar en el escenario nacional en forma proactiva para la defensa de la Ley 6970, a través de las uniones solidaristas como la Alianza Solidarista, Red Solidarista de Universidades Estatales y cualquier otra que la ASETEC considere conveniente para la defensa de sus intereses individuales y colectivos.

Acciones:

1. Impulsar la creación de la Federación de Asociaciones Solidaristas de Universidades Estatales.
2. Mantener participación en la Alianza Solidarista, de forma que, la ASETEC maneje información de primera mano y participe en la toma de decisiones sobre asuntos de contexto nacional e interés sectorial.
3. Explorar otras formas de organización que permitan la protección de nuestro derecho, intereses particulares de ASETEC y de todo el sector solidarista.
4. Explorar otras formas de participación en la realidad nacional para la defensa y proyección de los ideales implicados en la Ley 6070, mismos que cobijan la actividad de las Asociaciones Solidaristas.

Presupuestos 2022 y Estado de Resultados Proyectados

ASETEC PRESUPUESTO 2022 PRESUPUESTO DE EFECTIVO (en millones de colones)	
Saldo al 31 de diciembre 2021	¢4 085
Menos:	
Cancelación de Excedentes 2021	¢678
TOTAL	¢3 407
Menos:	
Proveedores y Otros	¢100
TOTAL	¢3 307
Más:	
Ingresos del periodo (Anexo 1)	¢5 850
Menos:	
Egresos del periodo (Anexo 2)	¢5 176
Saldo en caja al 31 de diciembre 2022	¢3 981

ASETEC ANEXO N° 1 INGRESOS DE EFECTIVO (Expresado en millones de colones)	2021	Proyección 2022
Ahorro Ordinario de Asociados	1176	1200
Aporte Institucional	470	480
Amortización de Préstamos	1670	1700
Amortización Cuentas por Cobrar	200	200
Intereses sobre Préstamos	976	947
Intereses sobre Convenios	2	2
Intereses sobre Inversiones	229	206
Ingresos Sección Gimnasio	122	212
Ingresos Sección Bienestar y Salud	31	39
Ventas de Contado Librería	92	124
Ingresos Convenios	13	15
Ventas de Contado Soda	25	137
Ventas de Contado Cafetería	36	84
Convenios Alimentación Cafetería	0	0
Ventas de Contado Gimnasio	0	0
Ahorro Voluntarios	477	500
Otros Ingresos	4	4
TOTAL	5 522	5 850

Notas:

Se presupuesta un mayor ingreso en las áreas de servicio con el supuesto de mayor presencialidad en el Campus
En las partidas de intereses sobre préstamos e inversiones se estima el efecto de la Tasa Básica Pasiva BCR

ASETEC ANEXO N° 2 EGRESOS DE EFECTIVO PROYECTADOS (Expresado en millones de colones)	2021	Proyección 2022
Préstamos (Estimación)	2 306	2 500
Compras Librería	78	94
Compras Soda	19	103
Compras Cafetería	26	56
Liquidación de Asociados	855	1 000
Gastos Financieros	76	76
Gastos sección Librería	47	45
Gastos sección Financiera	286	314
Gastos sección Soda	28	36
Gastos sección Odontología	39	45
Gastos sección Gimnasio	141	190
Gastos sección Cafetería	23	30
Gastos Actividades Sociales	22	50
Ahorros Extraordinarios	477	500
Compra Activos Fijos (Monto asignado)	80	80
Remodelaciones (Monto asignado)	50	55
TOTAL	4 553	5 176

Nota:

Algunos gastos se proyectan con incremento (Act. Sociales, Gimnasio, comerciales) sujeto a la viabilidad que permita la Pandemia.

ASETEC- ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 2022

(Expresado en millones de colones)

Ventas netas Librería	¢124	
Convenios Librería	¢15	
Ventas netas Soda	¢137	
Ventas Gimnasio	¢0	
Ventas Cafetería el Lago	¢84	
Servicios Bienestar y Salud	¢39	
Servicios del Gimnasio	¢212	
Intereses sobre préstamos	¢947	
Intereses sobre Inversiones	¢206	
Intereses sobre Convenios	¢2	
TOTAL DE INGRESOS		¢1 766
COSTO DE VENTAS		¢254
EXCEDENTES BRUTOS		¢1 512
TOTAL DE GASTOS		¢836
Otros Ingresos	¢4	
EXCEDENTES PROYECTADOS SIN RESERVA LEGAL		¢680
Reserva Legal Estimada 2%	¢14	
EXCEDENTES NETOS PROYECTADOS		¢667