

Plan de trabajo y presupuesto 2024

Asociación Solidarista de Empleados del Instituto Tecnológico de Costa Rica

PRESUPUESTOS Y ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS

2024

Contenido

ÁREA FINANCIERA	3
COLOCACIÓN DE RECURSOS	4
ÁREA COMERCIAL	4
ÁREA SERVICIOS FINANCIEROS Y ADMINIS	7
ÁREA DE SERVICIOS GIMNASIO	11
ÁREA DE SERVICIOS BIENESTAR Y SALUD	12
DIVULGACIÓN	13
PROYECTOS ADICIONALES	14
Actividad Solidarista a nivel Nacional	15
Presupuestos 2024 y Estado de Resultados Proyectados	16

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.

CAPTACIÓN DE RECURSOS

1. ÁREA FINANCIERA

1.1 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:

- a) Dar a conocer al asociado las características y ventajas de los sistemas de ahorros a través de nuestros medios de información.
- b) Brindar tasas de interés competitivas con el Mercado Financiero Nacional.
- c) Habilitar medios prácticos para su gestión y trámite.
- d) Brindar la opción de incremento y retiro de ahorros en el APP.

1.2 Objetivo:

Mantener el propósito del "Ahorro Vacacional" de ser retirable dos veces al año en los meses pre- establecidos, a saber, junio 2024 y diciembre 2024.

Acciones:

- a) 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.
- b) Promover los diferentes sistemas de ahorros que ofrece la ASETEC.
- c) Brindar la opción de incremento y retiro de ahorros en el APP

1.3 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:

- a) 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 22-2023 y 76-2023.
- b) Acompañar, durante todo el proceso al patrono en todas las instancias que lo requiera para que el proyecto sea una realidad.

2. COLOCACIÓN DE RECURSOS

2.1 Objetivo:

Colocar en las líneas de crédito de ASETEC mil ochocientos millones de colones en el periodo 2024.

Acciones:

- a) Facilitar la gestión de créditos de forma ágil en las plataformas de servicio personalizadas y por medio de los nuevos dispositivos digitales.
- b) Reforzar la información de los sistemas de crédito mediante información continua en la Página Web y en la APP.
- c) Valorar nuevas líneas de crédito que respondan a las necesidades y gustos de los asociados.
- d) Brindar las opciones de crédito, sin comprometer en demasía su liquidez salarial.
- e) Revisión, ajuste y actualización de la normativa crediticia, según los nuevos requerimientos de ley, lineamientos de SUGEF y NIIF.
- f) Consolidación del expediente electrónico que forme parte de proceso administrativo.
- g) Formular nuevas líneas de crédito y acciones de mitigación que respondan a las necesidades y gustos de los asociados en un entorno de crecimiento de las tasas de interés en el mercado financiero y medidas originadas por la ley 9635 (regla fiscal), Ley marco de Empleo Público 10159 y Ley de Usura 9859.
- h) Según los requerimientos de liquidez y de ser necesario establecer topes en la colocación, dando prioridad a los préstamos con garantía de ahorros, salud y bienestar personal.
- i) Realizar ferias crediticias periódicas durante el periodo.

3 TRANSFORMACION DIGITAL - ÁREA COMERCIAL

Fortalecer y mantener la alianza estratégica kakaomarket.cr ASETEC-banco popular y ampliar los servicios en el market place.

3.1 Objetivo:

Continuar y fortalecer la relación comercial y tecnológica con el Banco Popular para vincular más productos y servicios del banco y sus clientes a Kakaomarket.cr

Acciones:

- a) Llevar a cabo sesiones de trabajo conjunta para identificar oportunidades de negocios virtuales, tanto del banco como de sus aliados comerciales.
- b) Implementar en Kakaomarket.cr lo referente al convenio de venta de seguros auto expedibles, bienes adjudicados, marchamos y cualquier otro viable de comercialización virtual.
- c) Realizar lanzamientos y actividades conjuntas de vinculación, lanzamiento y promoción.
- d) Realizar campañas de comunicación y promoción para aprovechar al máximo el nuevo servicio y oportunidad de canje de puntos de las tarjetas de crédito del Banco Popular en Kakaomarket.cr

Continuar con la consolidación y ampliación de los nuevos servicios tecnológicos



3.2 Objetivos:

- 1) Utilizar los recursos tecnológicos digitales como punta de lanza para la transformación y modernización de ASETEC, respondiendo a los cambios en hábitos de consumo y utilización de tecnología digitales, que han modificado la preferencia en los canales transaccionales hacia lo digital.
- 2) Ofrecer una gama de productos y servicios por medio de novedosas herramientas, puntos de venta y plataformas digitales facilitando el pago, transporte y entrega de bienes y servicios acorde a las nuevas tendencias de mercado.
- 3) 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.
- 4) Brindar la opción de compras en el exterior y facilitar la gestión de transporte internacional y tramites de aduanas con aliados estratégicos en logística.
- 5) 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, considerando el fenómeno de no presencialidad e incremento de consumo por delivery.

Acciones:

- a) Mantener puntos de venta debidamente identificados con el nuevo branding kakaomarket.
- b) Contar con las herramientas tecnológicas, sistemas en .Net y servicios de internet que garanticen un adecuado funcionamiento.
- c) Adquirir y desarrollar las herramientas digitales para la oferta de productos, medios de pagos virtuales y sistema de entregas.
- d) 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.
- e) Selección y diseño de marcas para cada una de las herramientas digitales.
- f) Realizar convenios comerciales y alianzas estratégicas con medios reconocidos de transporte y entrega de productos.

- g) 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.
- h) 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.
- i) Por medio de la aplicación realizar promociones a los usuarios y brindar información relacionada a los beneficios y alcances del sistema.
- j) 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.
- k) Integrar medios de logística para el transporte y tramites aduanales para compras en el exterior.

3.3 Objetivo

Ampliar y fortalecer la oferta de servicios y productos en general (Librería, Soda, Cafetería, etc) operando bajo en nuevo branding Kakaomarket y facilitando la comercialización por medio de las nuevas herramientas tecnológicas para ventas en línea entregas exprés, SICOP y mejores condiciones en el espacio físico y tecnológicas en los puntos de venta.

Acciones:

- a) Fortalecer el posicionamiento y presencia del nuevo branding Kakaomarket.
- b) Realizar nuevos estudios de mercado para identificar las gustos y preferencias de los clientes y adecuar los negocios a sus requerimientos y necesidades.
- c) Ofrecer productos de calidad que se ajusten a las posibilidades económicas de nuestra población de interés.
- d) Lograr una comunicación y promoción efectiva con la ayuda de las APP y demás medios existentes.
- e) Incrementar las ventas e ingresos con una mejor oferta y ayuda de la tecnología.
- f) Ampliar la gama de productos saludables en especial de auto preparación.
- g) Brindar la facilidad de cajas auto pago en el punto de venta.
- h) Acondicionamiento del área de cocina de la Cafetería para facilitar la operación.
- i) Continuar con la ampliación de la capacidad de la Cafetería con mobiliario en los alrededores del Deck.
- j) Valorar el incluir dispensadores automáticos de snacks en zonas estratégicas.
- k) Ofrecer y gestionar ventas por medio del SICOP
- l) Realizar evaluaciones periódicas de satisfacción de servicio al cliente.

4 ÁREA DE SERVICIOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS

4.1 Objetivo:

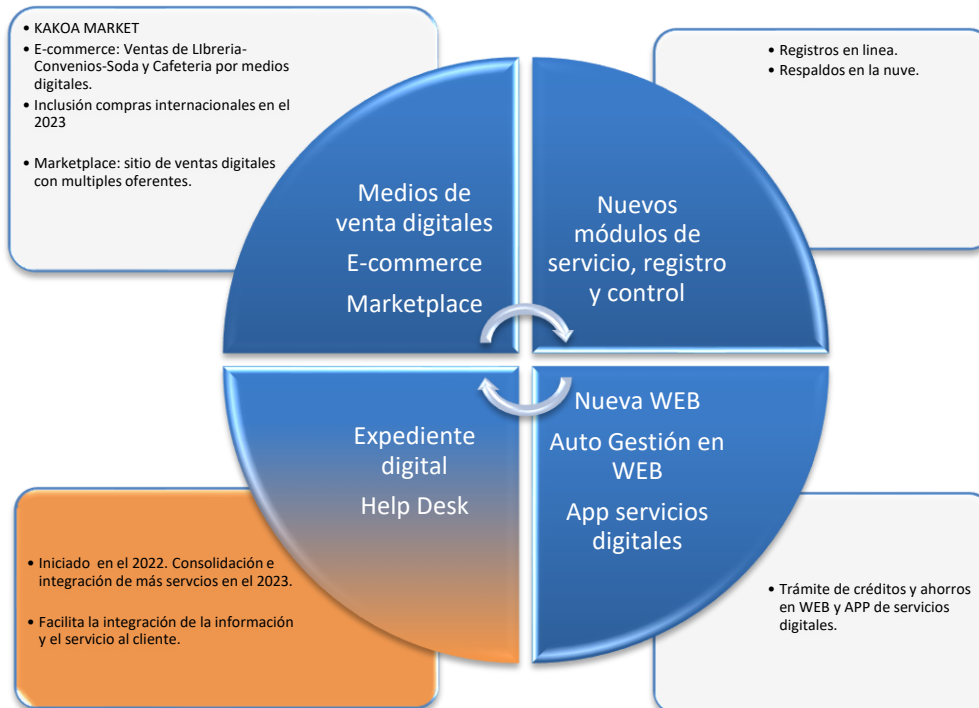
Incrementar e instruir a las personas asociadas en el uso de la APP de gestión financiera y lograr que un mayor número la utilicen y se beneficien con sus servicios en línea.

Acciones:

- a) Ofrecer una gama de servicios de ahorro y crédito por medio del App para dispositivos móviles que venza la distancia geográfica.
- b) Brindar al asociado información oportuna de su estado de cuenta.
- c) Facilitar la gestión de tramites de forma ágil en las plataformas de servicio personalizadas.
- d) 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.
- e) Dar acompañamiento sobre su uso y beneficios en la campaña de actualización de datos programada para el periodo 2024.

4.2 Objetivo:

1. Continuar e implementar la estrategia de transformación digital en las áreas de servicio al cliente, crédito y ahorro.
2. Dotar las áreas de servicio con los medios tecnológicos y capacidad de internet adecuados.



Acciones:

- a) Ampliar e integrar otras áreas en 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 y consultas.
- b) Integrar gradualmente al sistema las diferentes dependencias de ASETEC para que se ofrezca un servicio al cliente de forma integral.
- c) Continuar con el proceso de expedientes digitales.
- d) Incluir equipo de auto servicio en los puntos de venta de las áreas comerciales
- e) Capacitar a los colaboradores en los nuevos sistemas.
- f) Valorar la viabilidad de integración de las áreas comerciales y de servicio por medio de fibra óptica u otro sistema con mayor capacidad que el actual.

4.3 Objetivo:

Revisar y seleccionar el proveedor más conveniente para la póliza de protección crediticia en caso de que el INS realice en la renovación incrementos exponenciales en los costos.

Acciones:

- a) 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.
- b) Valorar los cambios de la propuesta del INS y sus implicaciones en la gestión y tramitología de los nuevos créditos.
- c) Analizar la información de las propuestas de póliza de protección crediticia de otros oferentes privados y comparar con la del INS.
- d) Según los estudios y análisis de las propuestas de seguros de protección crediticia seleccionar al o a los oferentes del servicio.
- e) 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 Saldo Deudores (PSD) planteados en el plan 2021.

4.4 Objetivos:

- 1) Continuar con la transformación del Fondo Mutual para que este acorde a los nuevos requerimientos de los servicios y en concordancia con los fines de la Ley 6970.
- 2) Cumplir con la normativa vigente en materia de estos fondos acorde a las disposiciones de SUGESE.
- 3) Establecer un nuevo modelo, incluyendo el cambio de origen de los fondos y su uso. (Sujeto a la valoración de las nuevas propuestas de protección crediticia presentada por el INS y otros oferentes)

Acciones:

- a) 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), Consolidación del Fondo de Apoyo Solidario (FAS) y creación del Fondo de Rentabilidad Complementaria (FRC).
- b) De permitir las nuevas condiciones de póliza crediticia valorar 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 presentadas por el INS y otros oferentes)
- c) 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 y otros oferentes)
- d) Los nuevos créditos pagarán 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.
- e) Consolidar el "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.
- f) Institucionalizar la nueva reglamentación revisada por la Asesoría Legal.
- g) 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.

4.5 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:

- a) 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 y otros oferentes)
- b) 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.
- c) 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.
- d) Los rendimientos se asignan según el aporte individual acumulado y se llevará un estado de cuenta detallado.
- e) 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.
- f) 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.

4.6 Objetivos:

1. Brindar la opción a las personas asociadas de un plan de atención salud con subsidio parcial del Fondo de Apoyo Solidario FAS.
2. Ofrecer a las personas asociadas medios de salud preventiva y de atención con las mejores condiciones posibles de mercado y con facilidades en su pago.

Acciones:

- a) Valorar las propuestas de las empresas oferentes de planes de salud colectivas o empresariales tales como; Medismart, Salud 360 u otras similares y seleccionar las más convenientes.
- b) Brindar las opciones a las personas asociadas con un porcentaje de subsidio del FAS y un sistema de pagos 0% interés.

- c) Según demanda del servicio, valorar los ajustes en los subsidios periódicamente y los rendimientos a favor del FAS para garantizar la mayor cobertura, beneficio y sostenibilidad.
- d) En primera instancia el subsidio es para la persona asociada, periódicamente, se revisará las opciones con los oferentes y las disponibilidades del FAS para incluir o dar algún beneficio al familiar directo.
- e) Realizar todos los esfuerzos de información y promoción para que una gran mayoría pueda hacer uso de este beneficio.

5. ÁREA DE SERVICIOS

5.1 GIMNASIO

5.1.1 Objetivos

- 1. 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.
- 2. Continuar con los servicios de entrenamiento funcional y adecuar el servicio a las nuevas tendencias de mercado.
- 3. Realizar mayores esfuerzos de promoción y mercadeo en redes sociales y otros medios de comunicación y posesionar la marca Gym Tec.
- 4. Mantener la meta de 1.100 clientes y de ser posible superarla.

Acciones:

- a) 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.
- b) Continuar con el acondicionamiento y ajuste de la planta física para que este acorde a los requerimientos normativos y del servicio.
- c) Mantenimiento profundo y preventivo del equipo existente y compra de equipo nuevo requerido para un adecuado servicio.
- d) Capacitar a los colaboradores en entrenamiento funcional y nuevas tendencias en materia de mejoramiento y acondicionamiento personal.
- e) Ofrecer paquetes a la medida y lograr una promoción y comunicación efectiva, tanto personal como por medio de las nuevas herramientas tecnológicas.
- f) Mantener y cumplir con las medidas sanitarias y protocolos tanto de enfermedades como el COVID-19 y otras, según el Ministerio de Salud y GASEL.
- g) Realizar esfuerzos de promoción y consolidación de la nueva marca Gym Tec.

5.2 BIENESTAR Y SALUD

5.2.1 Objetivo

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

Acciones:

- a) 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 persona asociada y su familia.
- b) Mejorar la comunicación e información por medio del APP de servicios generales.
- c) Realizar miniferias virtuales para dar a conocer los servicios y de ser posible brindar la atención en sitio.
- d) Ofrecer líneas de subsidio y crédito en condiciones favorables para los asociados y sus familiares directos.
- e) Mantener y cumplir con las medidas sanitarias y protocolos del COVID-19 aprobados por el Ministerio de Salud y la GASEL.

5.2.2 Objetivo

Mejorar la atención con equipos médicos digitales y ampliación de horarios extraordinarios, según sea la demanda.

Acciones:

- a) Actualización y adquisición de equipo médico necesario para brindar un excelente servicio.
- b) Simplificar y disminuir los procesos, tiempo de silla para aumentar el confort del paciente, entre otros.
- c) Según sea la demanda del servicio y con el fin de disminuir los tiempos de espera, habilitar jornadas extraordinarias de atención.
- d) Brindar más información de las facilidades y mejoras en el servicio con el nuevo scanner digital y equipo complementario.

6. DIVULGACIÓN Y PROMOCIÓN

6.1. Objetivos:

1. 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.
2. 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.
3. Hacer nuevamente la campaña de información y actualización de datos con visitas a las diferentes sedes del TEC.

Acciones:

- a) 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.
- b) Mantener una divulgación constante de los servicios y actividades que ofrece la Asociación.
- c) Realizar visitas periódicas a los asociados para dar a conocer los nuevos servicios y atender sus consultas.
- d) Disponer de manuales digitales que faciliten la utilización de los medios virtuales y trámites en línea.
- e) Generar instrucción en materia de temas Solidaristas.
- f) Proyectar de manera oportuna y eficiente la gestión de ASETEC.
- g) Incluir y mantener información actualizada en todos los medios de comunicación y servicio al cliente.
- h) 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.cr
- i) Cronograma de publicidad de las diferentes unidades comerciales.
- j) Plan de medios internos de las condiciones crediticias.
- k) Realizar Campaña de afiliación y actualización de datos
- l) Realizar Campaña de salud preventiva.
- m) Campañas de participación y dinamismo en todos nuestros canales digitales.
- n) Hacer estudios de mercado con el objetivo de elaborar publicidad más dirigida y ofrecer productos orientados a las necesidades de las personas asociadas.
- o) Campaña para promover el uso de la app de ASETEC entre los asociados

7. PROYECTOS ADICIONALES

Sujetos al comportamiento y condiciones del entorno

Dar uso y funcionalidad temporal a los bienes inmuebles (sujeto a cambios estructurales de la economía y viabilidad en materia de desarrollo inmobiliario).

7.1 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 paralelamente 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:

a) Acondicionar espacio con una infraestructura básica

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

b) Valorar servicios en una infraestructura mayor.

- 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.

8. ACTIVIDADES SOLIDARISTAS A NIVEL NACIONAL

8.1 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:

- a) Impulsar la creación de la Federación de Asociaciones Solidaristas de Universidades Estatales.
- b) 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.
- c) Explorar otras formas de organización que permitan la protección de nuestro derecho, intereses particulares de ASETEC y de todo el sector solidarista.
- d) 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.
- e) Promover y defender en conjunto con la Alianza Solidarista y las otras organizaciones representativas del sector, la razón de ser del Solidarismo y su naturaleza social tal como lo establece la Ley 6970.
- f) Llevar información oportuna y correcta a las entidades de gobierno, gestores de proyectos de ley y otras que atentan o ponen en peligro el desarrollo solidarista en el país.

ASETEC PRESUPUESTO 2023 PRESUPUESTO DE EFECTIVO (en millones de colones)	
Saldo al 31 de diciembre 2023	¢3 159
Menos:	
Cancelación de Excedentes 2023	¢714
TOTAL	¢2 445
Menos:	
Proveedores y Otros	¢100
TOTAL	¢2 345
Más:	
Ingresos del periodo (Anexo 1)	¢5 726
Menos:	
Egresos del periodo (Anexo 2)	¢5 114
Saldo en caja al 31 de diciembre 2024	¢2 958

ASETEC ANEXO N° 1 INGRESOS DE EFECTIVO (Expresado en millones de colones)		
	2023	Proyección 2024
Ahorro Ordinario de Asociados	1188	1200
Aporte Institucional	475	480
Amortización de Préstamos	1375	1250
Amortización Cuentas por Cobrar	150	200
Intereses sobre Préstamos	951	961
Intereses sobre Convenios	2	2
Intereses sobre Inversiones	329	244
Ingresos Sección Gimnasio	279	284
Ingresos Sección Bienestar y Salud	47	57
Ventas de Contado Librería	156	192
Ingresos Convenios	9	11
Ventas de Contado Soda	187	209
Ventas de Contado Cafetería	103	129
Ahorro Voluntarios	453	500
Otros Ingresos	8	8
TOTAL	5 710	5 726

Nota:

En la partida de intereses sobre de inversiones valores se estima según el comportamiento de la Tasa Política Monetaria, Tasa Básica Pasiva y cambios en la Reserva de Liquidez del Banco Central de Costa Rica.

ASETEC ANEXO N° 2 EGRESOS DE EFECTIVO PROYECTADOS (Expresado en millones de colones)	2023	Proyección 2024
Préstamos (Estimación)	2 200	1 800
Compras Librería	121	145
Compras Soda	138	152
Compras Cafetería	71	85
Liquidación de Asociados	1 587	1 200
Gastos Financieros	103	109
Gastos sección Librería	50	49
Gastos sección Financiera	343	372
Gastos sección Soda	51	49
Gastos sección Odontología	55	57
Gastos sección Gimnasio	237	229
Gastos sección Cafetería	39	36
Gastos Actividades Sociales	61	63
Ahorros Extraordinarios	600	600
Compra Activos Fijos (Monto asignado)	80	85
Remodelaciones (Monto asignado)	57	83
TOTAL	5 792	5 114

Nota:

Se estima una colocación crediticia controlada según los requerimientos de liquidez de las liquidaciones de asociados que se presenten por jubilación.

ASETEC- ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 2024

(Expresado en millones de colones)

Ventas netas Librería	¢192	
Convenios Librería	¢11	
Ventas netas Soda	¢209	
Ventas Cafetería el Lago	¢129	
Servicios Bienestar y Salud	¢57	
Servicios del Gimnasio	¢284	
Intereses sobre préstamos	¢961	
Intereses sobre Inversiones	¢247	
Intereses sobre Convenios	¢2	
TOTAL DE INGRESOS		¢2 091
COSTO DE VENTAS		¢382
EXCEDENTES BRUTOS		¢1 709
TOTAL DE GASTOS		¢964
Otros Ingresos	¢8	
EXCEDENTES PROYECTADOS SIN RESERVA LEGAL		¢753
Reserva Legal Estimada 2%	¢14	
EXCEDENTES NETOS PROYECTADOS		¢740