

ANTECEDENTES:

Nuestra asociación actualmente se encuentra con el número de socios mínimo, para mantener la viabilidad y su estructura de trabajo. Se ha gestionado una buena junta directiva y se trabaja la motivación y el para qué sirve una asociación en todas las juntas comarcales y reuniones al respecto. A pesar de todo es muy difícil la captación de nuevos socios. Es por ello que en el pasado año 2017 se han producido tensiones de tesorería y el atraso de pagos a proveedores y al personal en los últimos meses.

La financiación se obtiene mayoritariamente de la cuota de socios. Hay otros ingresos derivados de la organización de ECSELEC y CENA DE LA LUZ que suelen ser aportaciones de proveedores del sector. Actualmente se está trabajando en la captación de socios colaboradores ofreciéndoles un contrato anual para publicitar sus empresas y productos a través de nuestras redes sociales. Comentar que en 2016 solo pudimos captar a un solo socio colaborador de más de 20 posibles. Se ha modificado el proyecto de 2017 con expectativas a mejorar la captación.

En los dos últimos años se han perdido un número importante de socios; por jubilación, por desmotivación y por el cambio de correduría de seguros. Socios estos últimos que estaban asociados simplemente por el seguro de RC. Tenemos que implantar la idea de fortalecer en lugar de la de crecer.

En el último año se han firmado convenios de colaboración con diferentes instituciones. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es potenciar reivindicaciones comunes cara organismos como compañías distribuidoras y conselleria. Y por otra parte generar sinergias que puedan ayudar o dar ventajas en servicios a nuestros asociados.

Hemos consolidado un buen equipo de trabajo y se han realizado numerosas reuniones y juntas comarcales, incrementando el número de asistentes progresivamente. Por contra dicho trabajo realizado no se ha visto reflejado en la asistencia de socios a eventos tan importantes como ECSELEC y la CENA DE LA LUZ. Estos últimos eventos muy importantes para AIECS en captación de recursos económicos e influencia social.

No disponemos de una estrategia clara para el mantenimiento de socios y la captación de nuevos. Es por ello que habitualmente no se logren los objetivos de captación y mantenimiento previstos. Habitualmente los nuevos socios se generan por alguna necesidad del propio socio. A pesar de todo en el último ejercicio se estabilizo la baja de socios, incluso se captaron algunos nuevos.

Aparentemente nuestras redes sociales; página web, Facebook y Twitter funcionan correctamente. En el pasado ejercicio la repercusión en los socios fue bastante aceptable, pudiendo mejorar en este próximo. Decir que el único socio colaborador con contrato para anuncios publicitarios en nuestra red, ha aumentado sus ventas en la zona considerablemente.

En los últimos ejercicios la actividad en nuestro sector ha estado aumentando constantemente. Hay que prever para el próximo año una pequeña ralentización. Tendremos que aprovecharnos de nuestras fortalezas para seguir en la línea de estabilización y captación de socios.

Interesa en este momento analizar la situación concreta de nuestra asociación, tanto desde el punto de vista interno como del externo. Para lo que procederemos a realizar una reflexión estratégica dirigida a la elaboración de un plan que marque nuestro rumbo el próximo ejercicio.

ANALISIS DAFO

MISION:

Somos una asociación provincial vinculada a las empresas y autónomos del sector de las instalaciones eléctricas, Telecomunicaciones y afines. Defendemos los intereses de nuestro colectivo ante organismos públicos e instituciones privadas. Tenemos el deber de estar en vanguardia ante los avances que nos atañen para orientar y formar a nuestros socios.

VISION:

Conseguir que la mayoría de empresas y autónomos del sector estén integrados en esta asociación de tal forma que nuestra voz tenga el poder de modificar decisiones que vayan en contra de los intereses del colectivo, bien sean de orden público o privado. Mantener a nuestros profesionales en vanguardia, respecto a los cambios tecnológicos o empresariales en cada momento.

FACTORES CRITICOS DE ÉXITO:

- Disponer de un equipo de trabajo activo y motivado
- Ofertar servicios que puedan ayudar a nuestros socios
- Seguir trabajando las juntas comarcales.
- Organización interna eficiente.

- Continuar con el programa de promoción para captación y mantenimiento de socios desde el personal de AIECS.
- Buenas relaciones con distribuidores y fabricantes.
- Buenas relaciones con ingenieros técnicos e industriales
- Capacidad de adaptación al cambio.
- Consolidar estrategia para la captación y mantenimiento de socios.

VALORES:

- Tratar a los demás como nos gustaría ser tratados.
- Generar un clima de apoyo y confianza con todo el colectivo.
- Responsabilidad y compromiso en la defensa de los intereses del colectivo.
- Disponibilidad para el cambio y liderazgo.
- Aprendizaje.

PLAN DE ACCION:

Finalmente y en base a todos los conceptos que hemos desarrollado hasta este momento, procederemos a desarrollar un plan de acción que estará correctamente alineado con lo que somos y con lo que queremos ser.

Centraremos nuestro plan de acción sobre la base de cuatro áreas de actuación:

- 1- Planificación financiera
- 2- Socios
- 3- Junta directiva
- 4- Personal