



Patrimonio

Órgano informativo y formativo de Caja Popular Mexicana.

Cerca de usted

Volumen 20. Número 39. Noviembre de 2008

■ ¿Tiene su negocio las cuatro “patas” de la mesa?

■ Acercan nueva tecnología a socios de CPM



Índice

Mi Cooperativa de Ahorro y Crédito 'me pertenece'

- 4** Día Internacional de las Cooperativas de Ahorro y Crédito: 16 de octubre



Contenido

- 5** Mi pequeña y hermosa libreta a raya (II parte)
- 6** ¿Tiene su negocio las cuatro "patas" de la mesa?
- 7** Acercan nueva tecnología a socios
• CPM lleva prueba piloto de cajeros automáticos y tarjetas de débito



Hechos

- 8** Construirá clínica con créditos de CPM
• Crece Caja Popular Mexicana en Oaxaca
- 9** Abren opciones de crédito en Veracruz
• Se institucionaliza el Día del joven cooperativista en México
• Conmemora Caja Popular Mexicana su 57 aniversario y el Día del Dirigente
- 10** ¿Vas a abrir tu propio negocio?
• Considera la calidad en el servicio



Aporte

- 11** Crea fuentes de empleo con créditos de CPM
- 12** Inicia el proceso de nominaciones
• Una historia de las que marcan diferencia
- 14** ¿Eres de los que no desayunan?
• Conoce el daño que te causas
- 15** Ecos de "generación"
• La abejita Ami te invita a divertirse y aprender



Eva Guillermina Saviñón Mejía
Presidente del Consejo de Administración

Joel Froylán Salas Navarro
Presidente del Consejo de Vigilancia

Ramón Imperial Zúñiga
Director General

Consejo Editorial
Florencio Egula Villaseñor
Ramón Imperial Zúñiga
Alfonso García Moreno
David Torres Ramírez

Victor Hugo Magallanes González
Ignacio Rico Rey

Victor Hugo Magallanes González
Gerente de Comunicación Social

María Teresa Jasso Barajas
Coordinador de información

Colaboran en esta edición
Eva Guillermina Saviñón Mejía
Bertha Sola Valdés
César Iván Díaz
Florencio Egula Villaseñor

En contacto

...Su opinión cuenta

Conoce los servicios

"Los servicios que yo conozco son los créditos para vivienda, automóvil y aquellos para cubrir cualquier necesidad; me parece interesante que podamos, incluso, obtener una casa a través de un préstamo de la caja donde las instalaciones son limpias y adecuadas para el servicio.

Mi propuesta de mejora está en el servicio y atención personalizada, considero que la caja debe agilizar este servicio, con el fin de no hacer esperar a los socios, ya que el tiempo que tenemos es, muchas veces, limitado".

Yuichi Wiedemann Kawasaki, socio de CPM
León, Guanajuato

Propone que se envíe un estado de cuenta mensual

"Ya que semestral no me facilita el control de mis cuentas, yo propongo que el estado de cuenta se mande por mes, con información desglosada de cada cuenta y con datos específicos como cuánto tengo por concepto de: parte social, ahorro, disponible e inversión.

Por ejemplo, en el caso de una tarjeta de crédito, cuando voy a un cajero, el recibo me da todos los datos de mi cuenta al momento, sin embargo en la caja, yo abono y el recibo —además de no registrar mi nombre completo— solo me da el saldo final y no el inicial, lo que no me permite comparar el antes y el después".

José de Jesús Carrillo Velasco, socio de CPM
Tepec, Nayarit

Propone mejoras en el servicio de crédito

"El servicio de la caja es bueno, aunque se puede mejorar mucho en materia de crédito. En mi caso puedo decir que soy puntual en mis pagos y al momento de solicitar un préstamo fue mucho el tiempo de respuesta, lo cual originó que yo perdiera tiempo".

Elizabeth Chávez Jaime, socia de CPM
Huanimaro, Guanajuato

¡Este espacio es para ti!

Nos interesa tu opinión, agradecemos tus comentarios sobre la revista Patrimonio, envíanos tus sugerencias a maria_jasso@cpm.org.mx



Caja Popular Mexicana es una entidad afiliada a FMEAC, federación autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Cerca de usted

» En estos tiempos difíciles acérquese a Caja Popular Mexicana

Estimado lector:

Día a día se reciben noticias de lo que pasa en la economía, que la caída de la bolsa de valores, que el alza de los precios, que el despido del personal de las empresas,

que la falta de empleo en el país y en Estados Unidos, son cuestiones reales que nos afectan.

Junto a ello, se multiplican las ofertas de los anunciantes: ¡adquiera! ¡compre hoy y pague después! ¡llévase su tarjeta de crédito! ¿necesita dinero?... nosotros se lo prestamos sin trámites ni avales!

El lector no sabe si le están diciendo la verdad o peor aún, en muchos de los casos, por la falta

de conocimiento, puede comprometerse con créditos que le serán una pesadilla pagar.

Es de todos conocido, que en estos tiempos difíciles, prestamistas que viven y operan en la misma comunidad, abusan de la gente necesitada.

Un ejemplo fue el de una señora que urgida de dinero le solicitó un préstamo a uno de ellos, éste le prestó \$1,000.00 con el compromiso de que le pagara por semana \$100.00 de intereses en el transcurso de 14 semanas.

Ante estas situaciones de abuso se debe de reflexionar el papel que juegan las auténticas cajas populares y en especial Caja Popular Mexicana ¿cuánta gente sabe de las formas de pago y los intereses que se cobran en la cooperativa? ¿cuántas personas más se pueden beneficiar al recibir un servicio justo, digno y que les ayude a salir de su situación económica?

Por ello, en estos tiempos difíciles acérquese e invite a sus familiares, amigos y vecinos para que se asocien a Caja Popular Mexicana y reciban sus beneficios.

Nuestro personal le apoyará para que tome la mejor decisión en sus créditos y le asesorará en la mejor opción para ahorrar, buscando ante todo, que incremente su patrimonio y reciba un mejor rendimiento a su inversión.

Trate de salir lo más pronto posible de sus créditos con otras instituciones y prestamistas, evite endeudarse y adquirir más tarjetas de crédito. Le recomendamos ser precavido en sus gastos adquiriendo sólo lo necesario. Caja Popular Mexicana tiene convenios con empresas comerciales locales para que usted adquiera artículos electrodomésticos y muebles a mejores precios, por medio de Credinámico sin intereses, pregunte por este servicio.

Caja Popular Mexicana está cada vez más cerca de usted, hoy contamos con más de 360 sucursales en 22 estados del país. Y consciente de brindarle cada vez mejores servicios, en este año se pondrán en operación cerca de 30 cajeros automáticos en el centro del país, ampliando paulatinamente su cobertura en más estados, así también se pondrán en servicio tarjetas de débito propias de la cooperativa, que además de su uso en los cajeros de CPM, serán reconocidas en los establecimientos comerciales y bancarios del país y del mundo.

Por ello, en estos tiempos, pliese y visite Caja Popular Mexicana, seguramente tendremos una respuesta a su necesidad financiera.

Reciba un saludo afectuoso. ●



Mi Cooperativa de Ahorro y Crédito

Me pertenece™

Por: Florencio Egula Villaseñor

"Mi cooperativa de ahorro y crédito me pertenece", es la frase seleccionada por el cooperativismo de crédito mundial para festejar el Día Internacional de las Cajas Populares en este año de 2008.

Dicha frase, como una consigna de lucha, es adoptada por las cooperativas de ahorro y crédito de todo el mundo para que, adaptada a las propias circunstancias de tiempo y espacio, se repita el tercer jueves de octubre cuando recordamos nuestra esencia cooperativista en toda la redondez del globo.

Como en años pasados, la frase es breve pero conceptuosa. Así se memoriza con más facilidad y se repite hasta el contagio o, mejor, hasta quedar impresa en la mente y en el corazón.

Ella proclama este año uno de los valores más apetecibles de la cooperación como lo es el de la pertenencia con todas las ideas de ella derivadas.

En efecto, la pertenencia es un valor del cooperativismo y lo es de primera magnitud. Porque la cooperativa sólo es propiedad de los socios y de nadie más. O sea, no es de propiedad gubernamental, aunque en diversas ocasiones la

cooperativa deba vincularse con algunas autoridades de ámbito municipal, estatal o federal.

Tampoco es de propiedad del poder económico representado por la gran industria o el gran comercio. Ellos levantan sus propios negocios, los protegen y los administran con tanto celo como que en ello va en juego el objeto de su elección que es la ganancia.

La cooperación reconoce en la pertenencia uno de sus valores más característicos pues la cooperativa pertenece a los socios y solamente a ellos. No a los dirigentes como tales, a pesar de tener a su cargo el mando mediante la toma de decisiones. Tampoco a los empleados, servidores de los socios, a pesar de su especialización y de que viven siempre en el domicilio de la cooperativa y de ejercer en ella su profesión para su propio bien y el de todos los demás.

La pertenencia o en concreto la frase "me pertenece" nos trae a la memoria a Raiffeisen, el padre del cooperativismo crediticio, quien fundaba su ideología en tres sentencias, verdaderas bases filosóficas, que eran la autoayuda, la autoadministración y la autopropiedad o autopertenencia.

Es decir, no es novedosa la pertenencia hablando de la cooperativa, pero que bueno que las cajas populares de todo el mundo la hayan escogido este 2008 para festejar el Día Internacional de las cooperativas de crédito.

Es verdad que ya pasó el tercer jueves de octubre, pero eso no obsta para que repitamos el recuerdo con un evento que congregue a los socios y a la comunidad en general para decir y repetir que la cooperativa pertenece a los socios, pero que muchos pueden engrosar sus filas y participar de los beneficios de ahorro, crédito y educación.

Así lo hicieron más de 50 mil cajas populares de todo el mundo, cuya membresía supera los 170 millones de socios que, como nosotros, luchan por su propia superación y reiteran con frecuencia el "uno para todos y el todos para uno", como también el "no por lucro, no por limosna, sino por servicio", como nosotros, fieles a los fundadores, nos enorgullecemos de: "Por un capital en manos del pueblo".



(II parte)

Mi pequeña, hermosa y útil libreta a raya



» Segundo paso para mejorar tu vida financiera: ¡clasifica, bájale y presupuesta tus gastos!

Por: Juan Hernández Enríquez

Estimado socio, gracias a tu pequeña y hermosa libreta a raya pudiste anotar todos tus gastos durante treinta largos días y te preguntarás, ¿ahora qué sigue?, ¿ahora qué hago con toda esta información?

La respuesta es muy sencilla, ahora clasifica en categorías tus gastos de la forma que tú quieras y súmalos todos.

Por ejemplo, puedes clasificar de la siguiente manera:

- Casa (renta, agua, luz, teléfono, gas, cable, etc.).
- Alimentos (despensa).
- Transporte (gasolina, autobús, crédito del auto, etc.).
- Hijos (escuela, ropa, útiles, salud, etc.).
- Papá y Mamá (celular, ropa, educación, salud y belleza, libros, etc.).
- Diversión (restaurantes, cine, salidas con los niños, etc.).
- Regalos.
- Propinas, refrescos, gansitos, cigarros, cervezas, cafés, etc.
- Financieros (tarjeta de crédito, otros créditos).

Una vez que hayas clasificado y sumado todos tus gastos, realiza un pequeño, pero profundo examen de conciencia para que decidas qué es para ti una verdadera necesidad y qué es para ti una verdadera necesidad, y así bájale sencillamente a tus gastos donde se deba y se pueda.

¡Mucho ojo, estimado socio!, no se trata de vivir como monje de la edad media, se trata de ser realista y sensato, ¡piensa en el futuro de tu familia!

Como ves, solo requieres sumas y restas, simple aritmética, por lo que la regla de oro simplemente es no gastar más de lo que ganas, tan solo un poco de autocontrol de acuerdo a lo que determines que vas a gastar cada mes en cada una de las categorías que elegiste.

A esto se le llama hacer un presupuesto, esto es, definir cuánto voy a gastar en qué y cuidadoso con pasarse.

Un presupuesto no es una lista de tortura y limitaciones, sino una oportunidad de ordenar tu vida financiera, por lo cual éste presupuesto debe ser:

- **Flexible** porque tu vida está llena de imprevistos.
- **Realista** porque es de acuerdo a tus gustos y necesidades.
- **Placentero** porque también son importantes tus pequeños lujos y espacios para disfrutar.

Ahora ya sabes para qué sirve tu pequeña y hermosa libreta a raya:

Primero, para darte cuenta cómo y dónde gastas, esto es, tus hábitos de compra.

Segundo, para poder decidir ahora mismo cuánto vas a apartar al mes para cumplir con tu compromiso de ahorro en la caja.

Tercero, muy importante, para así poder cumplir tus metas y sueños, esto es, para poder comprarte un automóvil, una casa, pagar la educación de tus hijos, darte un retiro digno, etc.



¿Tiene su negocio las cuatro patas de la mesa?

Por: César Iván Díaz

Todos nosotros estamos familiarizados con las mesas; me refiero a las mesas comunes y corrientes, cuya forma y función son tan simples como cuatro patas soportando un tablón. También, sabemos distinguir sin mucha dificultad cuando una mesa funciona bien o no. Cuando sus cuatro patas son sólidas, se encuentran fuertemente unidas a un tablón parejo y bien terminado, entonces podemos estar seguros que la mesa cumplirá bien con su propósito. Pero tomemos en cuenta las siguientes preguntas:

¿Qué pasa cuando una de las patas de la mesa es más corta que las demás, o peor aún, solo tiene tres patas?, ¿podrá una mesa sostenerse con sólo dos patas?, ¿o con una? y ¿qué pasa si una o más patas no están sólidamente unidas al tablón?

Seguramente se está usted preguntando: ¿qué es lo que tiene que ver una mesa con los negocios? mucho, si partimos del hecho de que todo negocio, sin importar su tamaño, su antigüedad o su giro, se comporta como una mesa. Permítanme explicar:



Los pilares de un negocio

Toda empresa, para estar sana y cumplir el propósito para el que fue creada, necesita de cuatro pilares fundamentales y de un balance apropiado entre ellos a fin de soportar adecuadamente las operaciones del negocio. De lo contrario, se corre el riesgo de que ésta pudiera desaparecer. Los cuatro pilares a son:

Capital. Todo negocio requiere de cierto capital para funcionar; la cantidad depende del giro, tamaño y alcance de éste, y abarca conceptos desde la inversión en maquinaria y operación hasta los gastos de promoción y publicidad

Conocimiento técnico.

Si eres cerrajero, debes saber abrir una chapa. Si eres mariner, más te vale saber distinguir entre un timón y un ancla. Si no dominamos el aspecto técnico de nuestro negocio, tarde o temprano nuestros clientes lo notarán y se irán con un verdadero experto.

Conocimiento administrativo. En un negocio, es preciso tener al menos ciertas nociones de administración, de lo contrario, en un abrir y cerrar de ojos podemos perder el control y si el negocio crece no sabríamos cómo organizarnos adecuadamente. Sin administración adecuada no existe orden ni crecimiento.

Sistema de comercialización. Aquí no importa cuanto capital tenga, ni que tan experto sea usted o su personal, si los clientes batallan para encontrar y/o comprar sus productos o servicios, o peor aún, no saben que existimos, el fracaso es casi seguro. Este aspecto abarca la venta, la promoción y la entrega en tiempo y forma.

Balanceando las cuatro patas

Imposible decir cuál de estos pilares es el más importante, ya que los cuatro están íntimamente relacionados entre sí y ninguno puede ser suplido por los demás.

El autor es ingeniero industrial y en sistemas organizacionales y posee un postgrado en finanzas por la UNAM.

Depende de usted y de su creatividad la forma de su mesa, sólo asegúrese de tener cuatro "patas" bien firmes para soportarlo.



Acercan nueva tecnología a socios

» Prueba piloto de cajeros automáticos y tarjetas de débito

Por: Redacción

Luego de su autorización como Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo ante la Ley de Ahorro y Crédito Popular, Caja Popular Mexicana está lista para brindar a sus socios nuevos canales de atención, a través de la implementación de nuevos servicios de pago como cajeros automáticos y tarjetas de débito.

En atención a las necesidades de los socios, como prueba piloto, la cooperativa dará un primer paso para instalar 29 cajeros automáticos propios en algunas sucursales de la región del Bajío, lo cual permitirá afinar los procesos de operación y marcará la pauta para replicar esta tecnología en más sucursales de la institución, de manera gradual.

El proyecto considera integrar los cajeros propios al Sistema de RED de Cajeros Automáticos, lo cual tendrá un múltiple beneficio brindado por CPM, tanto a socios de la insti-

tución como a usuarios de la banca o de otras entidades financieras; ya que ambos tendrán acceso al Sistema de RED y podrán entonces efectuar sus operaciones en los cajeros de Caja Popular Mexicana.

Las tarjetas de débito de Caja Popular Mexicana contarán con el respaldo de la marca Visa para su aceptación a nivel nacional e internacional. En el transcurso de los siguientes meses se emitirá una muestra representativa a los socios de las sucursales donde instalaremos nuestros cajeros automáticos.

La tarjeta dará acceso a una cuenta en donde el socio deposita su dinero y le brinda la facilidad de hacer retiros inmediatos y disponibilidad de efectivo los 365 días del año, las 24 horas del día, a través del uso de cajeros automáticos, además de compras en establecimientos comerciales.

El nuevo servicio de cajeros automáticos que Caja Popular Mexicana implementará en este año, estará disponible para el uso de socios y público en general; los cajeros estarán conectados al sistema RED de cajeros automáticos, en tiempo real y conexión permanente con la red bancaria de todo el país, las 24 horas del día, los 365 días del año.



Ilustración de la tarjeta de débito. Puede variar conforme autorización.

Sucursales seleccionadas para arranque de cajeros automáticos



En el caso de las tarjetas de débito, que en su momento emita Caja Popular Mexicana, la disposición de efectivo estará ligada a una nueva cuenta diseñada para tal fin.

Hechos

Construirá clínica con créditos de CPM

Aguascalientes, Ags.- En Caja Popular Mexicana, ejemplo de un socio cumplido en sus compromisos de ahorro y crédito es el doctor Jorge Enrique Gaitán Galindo, quien por 30 años ha llevado un excelente historial crediticio, que le ha permitido, desde pagar su boda hasta la compra del terreno donde construirá su clínica.



Dr. Jorge E. Gaitán Galindo, socio ejemplar de Caja Popular Mexicana en Aguascalientes.

Beneficia Credinámico sin intereses

Irapuato, Gto.- Con el objetivo de acercar los productos y servicios de Caja Popular Mexicana a los socios de Irapuato y Salamanca, se celebró la Gran Expo Llantera donde se ofreció una gran variedad de llantas para automóvil, camionetas y hasta para tractores.

Con Credinámico sin Intereses, socios de la localidad se beneficiaron de inmediato, ya que los créditos se autorizaron al momento, permitiéndoles disfrutar del producto al instante.



Cada día son más los socios que se benefician con los créditos de Caja Popular Mexicana

Atienden llamado de ayuda

Fresnillo, Zac.- El municipio de Taltenango de Sánchez Román, se vio sorprendida en julio pasado, por una fuerte tormenta que originó el desbordamiento del Río Jaloco, causando la muerte de dos personas, destrucción de 2 mil viviendas e innumerables daños materiales.

Caja Popular Mexicana, en la práctica de solidaridad, ayuda mutua y compromiso social, instaló centros de acopio, en cada una de las 13 sucursales de la región, donde se recolectó principalmente agua embotellada, alimentos no perecederos y artículos de higiene personal.



Con el apoyo de socios y colaboradores de sucursal, se logró recolectar gran número de artículos en apoyo a los damnificados.

Forman a socios de CPM

Miahuatlan, Oax.- Socios de la sucursal "Juquila" participaron de forma entusiasta en los temas de formación cooperativa, en su nivel básico.

Socios, empleados y dirigentes de Caja Popular Mexicana participan, a nivel nacional, en este programa en el que aprenden, desde como administrar su economía, hasta liderazgo y trabajo de equipo, a través de tres niveles: básico, medio y avanzado.



Mediante dinámicas sencillas, aprenden la administración de sus finanzas.

Cerca
de tí

¿Quieres conocer más de tu cooperativa?
visita nuestro sitio web
www.cpm.org.mx

Hechos

Se institucionaliza el Día del joven cooperativista en México



León, Gto.- Caja Popular Mexicana, por acuerdo de su Consejo de Administración, declaró el segundo viernes de octubre como el Día del joven cooperativista en México, como signo de un verdadero interés de la cooperativa, en la

formación de nuevas generaciones de jóvenes impulsores del desarrollo de la institución y de las comunidades. Lo anterior ocurrió durante su II Encuentro Juvenil "generación 2008", en donde CPM refrendó su compromiso con

los jóvenes, como la cooperativa más grande de Latinoamérica y el Caribe, cumpliendo su cometido social de educar y formar a sus asociados.

Crece Caja Popular Mexicana en Oaxaca



CPM expandiendo sus centros de atención, con la nueva sucursal Papaloapan.

Tuxtepec, Oax.- Atendiendo la creciente demanda de la comunidad por asociarse y obtener los servicios de ahorro y crédito, Caja Popular Mexicana abrió la sucursal Papaloapan en la ciudad de Tuxtepec, Oaxaca, atendiendo inicialmente a cerca de 3 mil socios.



Dirigentes y empleados de CPM celebran un año más de brindar seguridad y confianza a sus asociados.

Celebra CPM 57 aniversario y Día del Dirigente

León, Gto.- El 12 de octubre de cada año, Caja Popular Mexicana, además de reconocer a sus más de dos mil dirigentes en el "Día del dirigente", se viste de manteles largos al conmemorar un aniversario más de vida, en este 2008, 57 años de brindar seguridad, solidez y la oportunidad de contar con un patrimonio propio a miles de familias mexicanas, a través de una amplia gama de servicios financieros de Inversión y bajas tasas de interés al préstamo, acordes a las necesidades de sus asociados.

Abren opciones de crédito

Coatzacoalcos, Ver.- Con el apoyo de colaboradores de la institución y dirigentes de sucursal Zaragoza, Caja Popular Mexicana participó en la "1ra. Feria Regional de Financiamiento 2008", con el objetivo de brindar opciones de financiamiento para la adquisición de bienes y/o servicios, desde automóviles hasta casas.

Este evento celebrado en el teatro de la ciudad y organizado por la Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias A.C., brindó un foro para impartir conferencias alternas, sobre financiamiento y su óptimo manejo.



Dirigentes y empleados de CPM, durante la feria regional



FIN DE AÑO 2008

Estando al corriente en tus pagos, invierte o incrementa tu ahorro, que este fin de año te puedes llevar un cobertor (sin costo adicional).



¿Vas a abrir tu propio negocio?

» Considera la calidad en el servicio

Por: Humberto Alejandro Villarreal Pantoja

¿De manera que estás considerando abrir tu propio negocio? Pues bien, no estás solo, cada día cientos de personas deciden emprender este camino.

Ya sea que intentes abrir un gran negocio o un pequeño local en tu vecindario, es importante que en este camino, además de considerar los precios, la competencia, el capital con que cuentas, etcétera, anotes como prioridad la calidad en el servicio.

En México, son cada vez más los negocios, empresas o comercios familiares, que enfocan su atención en el servicio al cliente pues la creciente competencia lo demanda y la diferencia se crea a partir del trato que das, ese es el valor agregado.

¿Te "suena" familiar?: luego de varias horas en el centro comercial, buscando mejores precios y comparando entre un producto y otro, consigues llenar el carrito con la lista de despensa, después de hacer una larga fila, llegas a la caja registradora donde te informan que uno de los productos no tiene la etiqueta con el precio.

Y pasa lo siguiente: la cajera cuestiona el por qué tomamos un producto sin etiqueta, después del regaño, llama a una persona que tarda entre 3 y 5 minutos en llegar y le pide con cara de pocos amigos que vaya a revisar el precio del producto, éste va caminando, no tomando en cuenta que esta una fila bastante larga y la gente se observa desesperada porque todo está detenido por un sólo producto, entonces, después de que el muchacho no llega y las personas de atrás quieren "comerte vivo", decides mejor no comprar nada y retirarte antes de recibir una palabra desagradable del siguiente cliente.

¿Podría a eso llamarse "calidad en el servicio"? se dice que existen cinco aspectos fundamentales en la calidad en el servicio:

1. Aspectos físicos: es todo aquello que se ve y se puede palpar, como por ejemplo: las instalaciones, aspecto del personal y hasta los equipos utilizados.

2. Cumplimiento de promesa: simplemente como su nombre lo dice, cumplir en tiempo y forma lo pactado.

3. Actitud de servicio: estar siempre con una actitud que demuestre que tenemos ganas de atender al cliente.

4. Conocimientos del personal: es importante que el personal demuestre que conoce al 100% el producto que ofrece.

5. Empatía: simplemente ponernos en los zapatos del cliente y a todos nos gusta que nos traten como reyes.

Las personas pueden olvidar lo que les dijiste y como se los dijiste, pero nunca olvidarán lo que les hiciste sentir.

Muchas veces al cliente no le importa tanto el precio, sino el trato que recibe, un trato personalizado –por ejemplo- es calidad en el servicio.

Es clásico que vamos a cortarnos el cabello siempre al mismo lugar porque conocemos al estilista, él nos conoce y además conoce a personas comunes a nosotros, lo cual nos da la confianza y un valor agregado al servicio real, que es el corte de cabello.

Además, algo que no debemos perder de vista es que la gente ya no se casa con una marca determinada, sino que se va de un producto a otro buscando "el mejor" y es igual con el servicio.



Recuerda: el trato personalizado y amable, la constancia en los horarios de servicio, disponibilidad de productos, precio competitivo, ubicación, buena imagen (limpieza y orden), exposición de marcas y espacios.

Crea fuentes de empleo

» Con créditos de Caja Popular Mexicana

Por: Sofía Donají Amador Figueroa

Es verdad, una vez que se tiene dinero es relativamente fácil hacer más dinero. Pero cuando se nace sin dinero, ¿cómo le hacemos para generar ese capital inicial? ¿cuál es el camino? ¿por dónde debes empezar?

Muchos de los socios de Caja Popular Mexicana inician de la nada y con ahorro constante forman su patrimonio y con pagos puntuales en sus créditos "levantan" verdaderos negocios, como el caso de Josefina Guevara, socia de CPM en Oaxaca.

18 años atrás, Josefina y Rubén –su esposo– abrieron una zapatería que, como todo lo que inicia, no estaba muy "surtida", era más bien modesta, pero este modesto negocio fue el principio de un logro familiar.

Dos años después abrieron otra zapatería en el portal de la ciudad, donde se mantuvieron con altas y bajas –como se dice– hasta que llegó Caja Popular Mexicana a Ocotlán, donde iniciaron a ahorrar y solicitaron su primer crédito para invertir en su negocio.

"Recuerdo muchos momentos difíciles, entre la organización del negocio, proveer a la familia y pagar puntualmente a la caja, donde siempre me dieron alternativas para llevar un buen historial", recuerda Josefina.

El esfuerzo familiar y el apoyo de Caja Popular Mexicana, los llevó en el 2001 a mejorar

notablemente su situación financiera, lo que los motivó a solicitar créditos de montos mayores para mejorar las zapaterías y contratar a tres personas.

Un año más tarde La Cabaña Restaurant abrió sus puertas.

"Hemos solicitado créditos en la caja para mejorar las instalaciones de nuestro restaurant, donde tuvimos la oportunidad de emplear a cinco personas, por el momento, es posible que después necesitemos integrar a más", señala Rubén.

Aprovechar y ser responsable en los créditos de CPM es lo que ha llevado a esta familia al éxito en sus negocios, "la caja nos brinda una oportunidad, por ello invitamos a familiares y amigos a pertenecer a nuestra cooperativa y gozar de todos los beneficios que recibimos de ella".

En la actualidad, con un crédito de la caja, Josefina tiene su propio local en el centro de la ciudad y tiene en mente tres proyectos más, a mediano y largo plazo, para incrementar sus ingresos, emplear a seis personas más y dar a Ocotlán negocios de prestigio que lo destaquen como la ciudad próspera que es.



Zapatería producto del esfuerzo familiar



La Cabaña Restaurant



El buen historial en sus créditos y su ahorro constante son el secreto de su éxito.

Muchos de los socios de Caja Popular Mexicana inician de la nada y con ahorro constante forman su patrimonio y con pagos puntuales en sus créditos hacen crecer sus negocios.

Una historia de las que marcan diferencia

» “El único secreto real del éxito es el entusiasmo”.

Por: Myriam López Mendoza

¿Ya fuiste a la caja a asociarte?, preguntó Don Lucio a uno de sus cinco hijos. –De ello hace poco más de un año–.

Don Lucio –como lo conocen en su comunidad, ubicada en el estado de Tepic– es socio de Caja Popular Mexicana y como hombre de grandes ideales, hace 10 años pidió su primer préstamo para pagar gastos para colegiaturas de sus hijos, tiempo después pidió el segundo para adquirir un automóvil y en octubre del 2000 animó a sus hijos mayores para invertir en la próxima siembra, la cual está funcionando y crece cada día más.

Recuerdo –nos cuenta– que el día que fuimos a recibir el préstamo para comprar árboles frutales (limón y aguacate), el gerente de mi sucursal me preguntó si estaba interesado en ser parte del comité promotor. Esta propuesta me hizo preguntarle ¿por qué?

“Durante este tiempo como socio usted se ha distinguido por ser un socio ejemplar; cumple con su compromiso de ahorro, paga puntualmente sus créditos y siempre muestra interés en que sus

familiares, amigos y vecinos de la comunidad mejoren su calidad de vida al invitarlos a asociarse a la caja”, respondió el gerente.

Don Lucio se quedó pensativo y pidió mayor información, necesitó –dijo– que me aclaren de qué se trata eso del “comité promotor de sucursal”. El gerente le explicó que el denominado COPROSU es un comité integrado por cinco socios, socios ejemplares, interesados en representar y cuidar los intereses del resto de los socios.

Este comité tiene los cargos de presidente, vicepresidente, secretario y dos vocales; los cinco integrantes se reúnen cada mes con el gerente de sucursal para estar al tanto de los avances de la misma y apoyar en promover la sucursal.

Pertenecer a dicho comité tiene, como todo, sus derechos y obligaciones. Obligaciones como apoyar en los eventos de difusión e integración de socios, asistir puntualmente a sus reuniones, aportar ideas para promover la sucursal, capacitarse en los cursos gratuitos que ofrece la caja, especialmente para dotarlos de

más herramientas para su función, y dirigir la asamblea anual de sucursal.

En este punto, Don Lucio ya estaba más interesado y entonces preguntó: ¿cómo puedo participar? Es muy fácil, le dijo el gerente, yo le ayudo a llenar un formato

con sus datos generales e integraremos sus documentos oficiales, que aquí mismo tenemos en su expediente de socio; esta papelería se manda a una comisión de nominaciones (integrada por socios) encargada de verificar la legalidad y orden en el proceso, así como de capacitar a los socios aspirantes al comité de sucursal.

En el mes de noviembre, un mes después de esta plática, la Comisión de Nominaciones dio a conocer la convocatoria en su sucursal y Don Lucio se inscribió como aspirante, participó en un curso celebrado en el mes de diciembre, donde le explicaron a detalle la función del dirigente de la caja y entonces ya estuvo preparado para –en el mes de febrero– presentarse en su asamblea de sucursal.

“Participar en este proceso, donde fui electo como integrante del COPROSU y por lo tanto representante de los socios de mi sucursal, fue de gran satisfacción para mí porque me di cuenta de que en Caja Popular Mexicana practican de manera real la democracia, la igualdad y transparencia”.



En la actualidad, Don Lucio Sanillán es integrante del Consejo de Administración de Caja Popular Mexicana.

Desde entonces este socio ejemplar de Caja Popular Mexicana ha pertenecido a la estructura de dirigentes, donde ha colaborado en los diferentes niveles de la estructura dirigenal (con el COPROSU, a nivel sucursal; con el Comité Administrativo, a nivel plaza y el Consejo de Administración a nivel nacional).



integrantes del Consejo de Administración y ex miembro del Consejo de Vigilancia

“En mi gestión como dirigente he conocido a mucha gente, he aprendido infinidad de cosas nuevas a través de las capacitaciones”.

Inicia el proceso de nominaciones

Por: Eva Guillermina Savión Mejía

Nuestros socios podrían preguntarse, ¿para qué es este proceso y quién participa en él?

Este es el proceso por el que se registra a quienes deseen participar como promotores y representantes de su sucursal, formando parte del Comité Promotor de Sucursal conocido como Coprosu.

En el mes de octubre la Comisión de Nominaciones se integra con tres directivos, que será la responsable de organizar el proceso de nominaciones, primeramente, determinando las vacantes que se registren en el Coprosu, por haber terminado alguno de sus integrantes el periodo dirigenal o por haber presentado renuncia o haber causado baja. En noviembre de cada año se emite una convocatoria por el Comité Administrativo.

A la convocatoria, el socio interesado en participar, deberá presentarse reuniendo los siguientes requisitos*:

- Ser de reconocida solvencia moral;
- Tener antigüedad de un año como miembro de la sociedad;
- Acreditar que posee al menos el mínimo de conocimientos establecidos por el sistema de formación y capacitación de dirigentes (con una calificación de 6.0);
- No ser cónyuge ni guardar parentesco hasta el segundo grado de afinidad y/o consanguinidad y/o civil con directivos, funcionarios o empleados de la plaza ni con promotores o funcionarios de su propia sucursal.
- Tener el cumplimiento como socio, que el candidato no registre morosidad en préstamo.



La comisión de nominaciones deberá hacer una preselección**, para presentar a la asamblea al menos dos candidatos por cada vacante a cubrir. La preselección se hará atendiendo el cumplimiento de los requisitos antes mencionados.

La documentación para que alguno de los socios participe en el proceso, con la posibilidad de llegar a ser integrante del Coprosu, siendo electo en la asamblea de su sucursal en el mes de febrero, es:

- Copia del comprobante oficial de su grado de estudios y estados de cuenta que comprueben el cumplimiento de los compromisos económicos-sociales (préstamos y ahorro) contraídos con la Institución, expedidos por el gerente de la sucursal.
- Acta de la junta del Comité Promotor de Sucursal donde se acuerda dar el aval al so-

cio para su candidatura.

- Llenar y firmar la declaración de cumplimiento de requisitos y ausencia de impedimentos.
- Dos fotografías tamaño infantil de frente a color.
- Currículum Vitae.

Para todo ello es necesario que se acerquen a su sucursal para preguntar acerca de las fechas del proceso y por la persona a quien deberán entregar sus documentos y la forma en que habrán de recabar el aval del comité administrativo.

Es muy sano y de gran fortaleza que los socios se interesen en participar en el proceso de nominaciones.

*Art.103 del Reglamento de Integración y Funcionamiento de los Dirigentes (RIFD) y Art.73 de los Estatutos.

**Art. 103 del Reglamento de Integración y Funcionamiento de los Dirigentes (RIFD)

Estadísticas

Crecimiento de Caja Popular Mexicana

Septiembre 2008



* Millones de pesos.

¿Eres de los que no desayunan?

» Conoce el daño que te causas

Por: Bertha Sola Valdés

Las distancias que se recorren a diario, el tráfico y la agitada vida cotidiana, son algunos factores que contribuyen a tener una alimentación poco equilibrada o hasta nula, especialmente a la hora del desayuno.

Atrás quedaron los tiempos en que el desayuno en días laborales podía consistir en jugo, fruta o algún cereal, unos ricos huevos o por qué no, unos sabrosos chilaquiles acompañados de frijoles y todo eso a la mesa con la familia.

Ahora, en el mejor de los casos, muchas personas recurren sólo a una taza de café, un licuado, alguna barrita de cereal o un par de galletas.

Es importante tomar en cuenta que al despertar, la última comida que ingerimos fue aproximadamente ocho horas antes. Se dice que durante la noche llegamos a quemar hasta 600 calorías en funciones vitales como respirar o mantener la circulación de la sangre, además de actividades como soñar. Peor resulta si se padece de insomnio, pues el cuerpo está mucho más activo.

Salir de casa sin ingerir alimentos representa un gran desequilibrio, en especial de glucosa, el combustible energético del cuerpo humano, elemento vital para que se lleven a cabo las diferentes funciones del cuerpo. El cerebro es el primer órgano que sufre estos desajustes y se manifiesta por cansancio, flojera y hasta mareos; en casos extremos se presentan síntomas de confusión e inconsciencia.

La importancia del desayuno en la infancia y adolescencia

Durante la infancia, etapa de gran crecimiento, el desayuno es vital para el buen desarrollo de los niños. Contribuye a mantener un estado nutricional equilibrado y favorece tanto la concentración como el buen estado de ánimo.



Para evitar la desnutrición u obesidad, es necesario ingerir a diario un desayuno equilibrado, agua y hacer ejercicio, para tener una vida saludable.

La falta de desayuno o un consumo deficiente de nutrimentos pueden ser causa de múltiples alteraciones, que condicionan el aprendizaje al tiempo que disminuyen el rendimiento escolar, pues afecta la capacidad de locución y expresión, memoria, creatividad y resolución de problemas.

El desayuno en la edad adulta

La situación de los adultos no es muy diferente a la de los niños, ya que si bien se ha alcanzado el máximo crecimiento, la falta de nutrimentos durante la mañana también afecta la concentración y el estado de ánimo, lo que puede perjudicar notablemente su desempeño laboral al mermar las capacidades de memorización, expresión y creatividad.

Está comprobado que las personas que toman un desayuno equilibrado tienden a controlar mejor su peso y contribuyen a evitar enfermedades como la gastritis o colitis, sin embargo, también es una realidad que debido a la edad y al ritmo de vida, existen una variedad de productos que dejan de "caer bien al estómago", lo que en ocasiones limita a las personas a ingerir sólo determinados tipos de alimentos, no obstante el desayuno no debe faltar.

¿Qué es un buen desayuno?

Un buen desayuno es el que aporta entre el 20 y 25% de las calorías ingeridas a lo largo del día y éstas se adquieren por medio de lácteos, frutas y cereales, complementados con algún alimento de origen animal o leguminosa (como habas o lentejas).

Tanto en la infancia como en la edad adulta, un mal desayuno también puede acarrear problemas de obesidad, por el ayuno prolongado y su subsecuente atracción de comida por sentirnos demasiado hambrientos. La recomendación para controlar el hambre y el peso corporal es consumir alimentos por lo menos cada cuatro horas.



Los complementos alimenticios, tan socorridos hoy en día, no suplen una alimentación higiénica, balanceada y con horarios establecidos.

Ecos de



Por segundo año consecutivo, Caja Popular Mexicana (CPM), fomentó la práctica y el liderazgo cooperativo entre los jóvenes de México en su II encuentro nacional "generación 2008" donde, por acuerdo de su Consejo de Administración, se declaró el segundo viernes de octubre como el "Día del joven cooperativista en México".

El pasado 9 y 10 de octubre, 200 menores ahorradores de 22 estados del país, compartieron sus co-

nocimientos, experiencias e Ideas transformadoras para el sector de ahorro y crédito popular en un foro abierto, plural y dinámico con talleres y conferencias a cargo de distinguidas personalidades de CPM, representantes de organismos de Integración en México y de organismos Internacionales como ACI-Américas, cooperativa "Abaco" de Perú, "Belén" de Colombia y la Liga de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Texas.



Ceremonia de Inauguración con la presencia de los Consejos de Administración y de Vigilancia y la Dirección General



En Caja Popular Mexicana hay espacios para que los jóvenes se expresen



Integración grupal característica del encuentro nacional



Panorámica general del evento de jóvenes

Caja Popular Mexicana comprometida con los jóvenes



Ami

Te invita a divertirte y aprender

Busca las palabras que se encuentran en el crucigrama y aprende del cooperativismo y de tu caja.

1) ¿Sabías que en Caja Popular Mexicana tenemos una cuenta para los niños?

2) ¿Sabías que con sólo 10 pesos, tus papás pueden abrir tu cuenta?

3) ¿Sabías que en Caja Popular celebramos a los jóvenes el segundo viernes de octubre de cada año?

¿Quieres conocer más de Caja Popular Mexicana? comunícate al 01 800 7100800 (lada sin costo) o visita nuestro sitio web:

www.cpm.org.mx

S	C	S	N	A	E	T	U	E
T	A	H	O	R	R	O	G	I
U	J	P	I	V	O	D	D	O
C	A	O	C	L	C	U	W	N
S	A	I	A	U	I	L	H	U
R	E	C	R	N	P	H	O	I
Z	J	L	E	I	B	X	N	C
C	G	V	P	D	Q	C	E	C
A	U	X	O	A	P	K	S	A
J	S	P	D	D	S	Z	T	R
D	C	L	C	C	N	P	I	E
E	L	A	R	I	D	J	D	N
O	A	Y	U	D	A	R	A	E
C	P	S	Q	E	D	L	D	G

FIN DE AÑO

2008

*Sé un socio ahorrador,
y recibe un COBERTOR,
es bonito y calentito
os lo doy de corazón.*

*Estando al corriente en tus pagos, invierte o incrementa tu ahorro,
que este fin de año te puedes llevar un cobertor (sin costo adicional).*

