

Revista OÑONDIVE

Edición #46 • Diciembre 2020

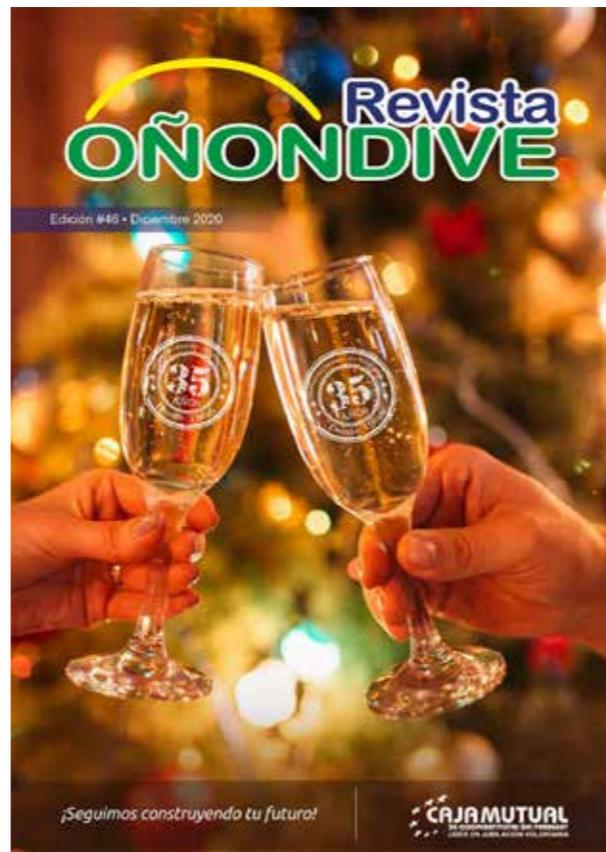


¡Seguimos construyendo tu futuro!

 **CAJAMUTUAL**
DE COOPERATIVISTAS DEL PARAGUAY
LIDER EN JUBILACION VOLUNTARIA

Índice

Editorial.....	3
Datos Económicos.....	4
El Afiliado nuestro principal objetivo.....	6
Adaptación e innovación de nuestras Tarjetas.....	9
Aseguir reinventándonos.....	10
Como dinamizar la marca en tiempos de COVID.....	11
18 años confiando en la Caja Mutual.....	12
Soluciones Financieras modo COVID.....	15
¿Es el Bono Demográfico una oportunidad? 2da. parte.....	16
Entrevistando al primer afiliado de la Caja Mutual.....	20
Entrevista a uno de nuestros fundadores.....	22
El Aquaspinning y sus beneficios.....	24
Portadas de la Revista Oñondive desde 1992 (2da parte).....	26
La importancia del Ahorro para la Jubilación.....	28



Staff

Edición y Redacción:

Patricia Díaz

Diseño y Diagramación:

Rodrigo Valiente Segovia

Dirección General:

Patricia Díaz

Publicidad y coordinación:

Dpto. de Marketing

Corrección:

Lic. Damiana Catalina Cuevas

Consejo Editorial:

Comité de Desarrollo Institucional

Lic. Rosana Mendoza Jara

Lic. Damiana Catalina Cuevas

Ing. Ciro Gorgonio Torres Cuevas

Arq. Nidia Ma. Arzamendia

La Caja Mutual te invita a colaborar con nosotros:

Sí querés opinar, escribir o informar sobre algún tema de interés para los afiliados/beneficiarios de la Caja Mutual o te gustaría publicar avisos publicitarios comunicate al (021) 218 4000 o marketing@cmcp.org.py.

La Revista Oñondive es propiedad de la Caja Mutual de Cooperativistas del Paraguay. Este medio no se hace responsable por las opiniones personales publicadas en el mismo.

Editorial

El 2021...UN DESAFÍO A LA VUELTA DE LA ESQUINA

Llegó la hora de sobreponerse al duro golpe que está causando la pandemia y recuperar poco a poco el movimiento social y económico, dentro de lo que se denomina el nuevo modo de vida COVID.

Sabemos que pocos son los sectores de la economía que no han sufrido el embate de la crisis, pero es hora de volver a pensar en grande y aprender de esta crisis generalizada que obligó a una introspección y a apostar a esa capacidad interior de afrontar y superar situaciones adversas, llamada resiliencia.

Y qué mejor manera de mirar hacia adelante que proyectar el futuro con optimismo. Toda la plana gerencial y de colaboradores de la Caja Mutual está inmersa en elaborar un presupuesto ambicioso y a la vez prudente para el año 2021, que exprese la firme intención de dar pasos seguros hacia una rentabilidad que permita acrecentar convenientemente el valor de los fondos jubilatorios.

Volveremos a retomar las acciones tendientes a lograr las metas trazadas en el plan estratégico aprobado para el quinquenio 2019-2024, que quedaron algo postergadas en esta pausa obligada, tales como el aumento de las inversiones en negocios no financieros, la incursión en créditos para el sector agrícola y la reducción del índice de morosidad de la cartera de créditos, que tenían como supuesto importante la mejora de las condiciones socio económicas del país.

Y seguiremos con el pie en el acelerador para los planes que no sufrieron alteración en el calendario establecido, entre ellos, el proyecto del edificio TORRE JEJUI, que se encuentra en plena ejecución, el sistema de automatización y digitalización de los procesos de afiliación y créditos, en franco desarrollo, previéndose su lanzamiento en pocos días, y la campaña de fidelización de afiliados, que no ha sufrido demora alguna.

A modo de autoanálisis, podemos afirmar con gran satisfacción que pudimos conseguir un redireccionamiento de productos y adaptación de procesos para satisfacer las necesidades crediticias y de atención a nuestros afiliados en el escenario aflorado, sin desatender en ningún momento las reglas y protocolos emanados de las autoridades y nuestras líneas de conducta, para cuidar lo más preciado con que cuenta la Caja: los colaboradores y sus familias, para lo cual se continua trabajando bajo un rígido sistema de cuadrillas y con el método de teletrabajo remoto. El 2021 está a la vuelta de la esquina, y con su llegada, se abre el gran desafío de retomar el camino con valentía, superando la adversidad y proyectando un futuro promisorio, sin olvidar la lección aprendida del verdadero valor de la vida y de las cosas.

Deseamos a la gran familia de la Caja Mutual un año nuevo lleno de salud, amor, paz y alegría.

Consejo de Administración

DATOS ECONÓMICOS al 31/08/2020

Activo: 865.725.056.205

Pasivo: 468.949.556.754

Patrimonio Neto: 396.775.499.451

Afiliados Activos: 39.543

Fondo de Aportes: 396.413.650.015

Fondo de Rendimientos: 305.057.223.144

Préstamos: 189.828.421.908

Tarjetas de Créditos: 8.750.460.915

Inversiones: 505.435.401.011

Ingresos del periodo: 71.409.872.531

Gastos del periodo: 26.263.231.747

Resultado del periodo: 45.146.640.784

¡Si querés publicitar en nuestra revista!

CONTACTANOS AL:

☎ 0972 575 710

✉ marketing@cmcp.org.py

GUÍA PARA REALIZAR SUS PAGOS EN LA CMCP

ESTIMADOS AFILIADOS

Para realizar los pagos, instamos a utilizar



EN EL CASO DE QUE EL CLIENTE REALICE LOS PAGOS
POR CUALQUIERA DE ESTAS PLATAFORMAS

Deberá enviar su comprobante al correo
tesoreria@cmcp.org.py.

El cliente deberá enviar todos sus datos de contacto:

👤	Nombre Completo
🪪	Cédula de Identidad
☎	Número de Teléfono
⚠	Detalle del Pago (Aporte - Crédito - Tarjeta de Crédito) * Es primordial detallar el concepto del Pago

Una vez recepcionada la constancia de pago
vía mail, se le enviará de manera digital
su **comprobante/ Recibo/ Factura**.

CUENTAS PARA DEPÓSITO DE LA CMCP

Banco Itau	Caja de Ahorro N° 02554049/3
Banco Continental	Cuenta Corriente N° 01-575260-05
B.N.F	Caja de Ahorro N° 9460/0
Banco Regional	Caja de Ahorro N° 1370413
Banco BBVA	Caja de Ahorro N° 08714/7
Coop. Universitaria	Caja de Ahorro N° 10301026278
Coomecipar	Caja de Ahorro N° 01-011889-005-1
Banco Interfisa:	Caja de Ahorro N° 5396185
Banco Sudameris	Cuenta Corriente N° 10-398560
Banco Atlas	Cuenta Corriente N° 739021
Banco Basa	Cuenta Corriente N° 100022535
Banco Rio	Caja de Ahorro N° 01-00023690-07
Banco Vision	Caja de Ahorro N° 457788/0
Bancop	Cuenta Corriente N° 0410010332

RUC: 80004152-6



Misión

Somos una mutual especializada en brindar jubilación privada voluntaria y otros beneficios, que permiten el mejoramiento de la calidad de vida de sus afiliados y beneficiarios, sustentada en una organización sólida, eficiente e innovadora.

Visión

Seguir siendo la mejor y más solvente de las entidades de jubilación privada, reconocida a nivel nacional por la calidad y agilidad de sus servicios, con afiliados y beneficiarios fidelizados.

Nuestros Valores

• Ética • Transparencia • Compromiso • Calidad • Calidez • Innovación • Ayuda Mutua

Política de Calidad

La Caja Mutual establece su Política de Calidad en la cual define que las acciones de calidad incluyen la:

1. Orientación de acciones estratégicas y operativas hacia la satisfacción de sus afiliados y clientes.
2. Oferta de servicios jubilatorios y financieros, así como los beneficios sociales con eficiencia.
3. Continua formación de dirigentes y empleados comprometidos con la gestión de calidad, el mejoramiento continuo y el cumplimiento de los requisitos aplicables, según la Norma ISO 9001:2015.

EL AFILIADO NUESTRO PRINCIPAL OBJETIVO

Paola Gaona

Sub Gerente de Afiliados y Beneficiarios

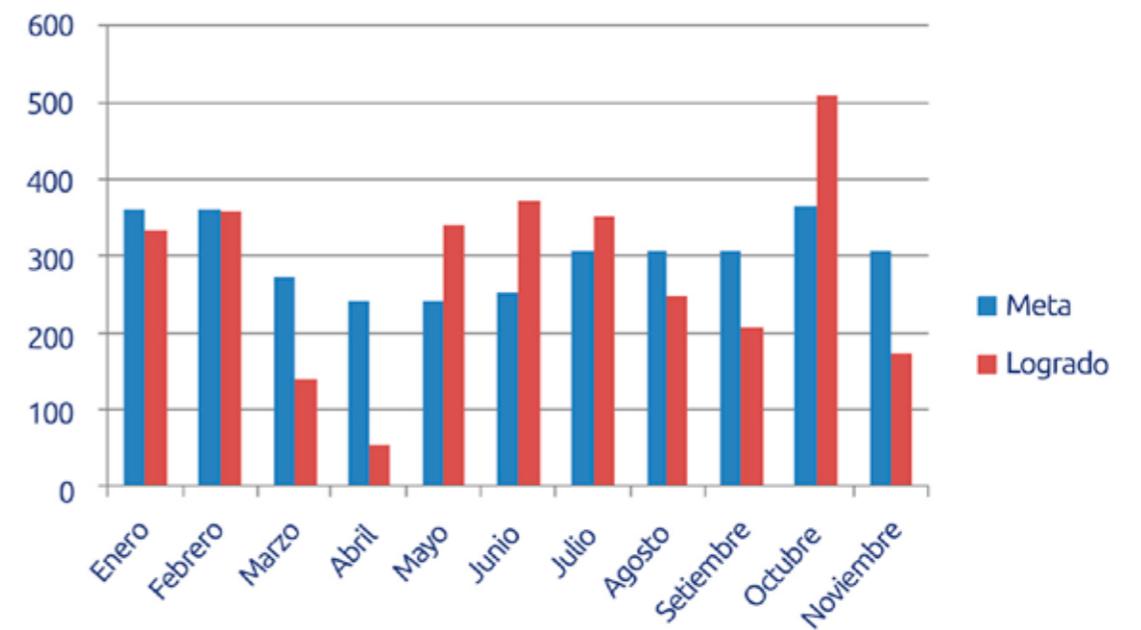


La pandemia de COVID-19 nos ha desafiado a todos y en todos los aspectos, un análisis de las búsquedas en Google para la frase "distanciamiento social", que casi no tenía tracción en línea hasta el 2019, estaba en la cima de las búsquedas en el primer trimestre del 2020. Hoy se nos pide que mantengamos la distancia social de nuestros compañeros y familiares para sobrevivir. Esto golpeó, ya que por la naturaleza de nuestro producto, nos vimos afectados al no poder llegar físicamente a las personas interesadas en conocerlos.

En la actualidad, nos enfrentamos a un virus desafiante que ha sacudido no solo nuestro estilo de vida, sino también la economía y, para superarlo, la Caja Mutual en lo que va del año, ha otorgado promociones para lograr captar nuevos afiliados y de esa manera lograr los objetivos propuestos.



Evolución de las captaciones de nuevos afiliados en comparación a las métricas establecidas



	Meta a Noviembre	Logrado a Noviembre	% Noviembre
2020	3.307	3.047	92%

Si bien con los meses los escenarios fueron cambiando, hemos podido superar las adversidades, y los resultados a la fecha son muy alentadores. Somos conscientes de que aun seguiremos en esta incertidumbre ya que este escenario nos obliga a respetar las restricciones y que la economía, sin duda, depende de la salud. Estamos convencidos de que la búsqueda de un respaldo económico a futuro es primordial, por lo que la confiabilidad que hemos ganado en estos 35 años de vida, son los referentes principales que conllevan a que una persona desee contratar una jubilación privada en nuestra Caja Mutual.

La CMCP en todo momento apuesta a sus afiliados y en estos tiempos de covid nos sentimos más cerca de todos ellos ofreciendo servicios y beneficios que son parte de la ayuda mutua que nos caracteriza, siempre apostando a crecer y construir juntos tu futuro, para seguir brindando la misma tranquilidad a nuestros afiliados y beneficiarios.

Para actualizar sus datos contactar al:

✉ afiliados@cmcp.org.py

☎ 218 4000 Int: 160

CAMPAÑAS REALIZADAS



¡BENEFICIOS QUE TRABAJAMOS CONTIGO!

ADAPTACIÓN E INNOVACIÓN DE NUESTRAS TARJETAS



Edith Romberg
Jefa de Tarjetas de Crédito

Nos encontramos trabajando con la procesadora Procard, a fin de lograr la certificación de la marca Internacional Mastercard, esta certificación, hará posible que la Caja Mutual pueda iniciar las emisiones de tarjetas de crédito Contactless.

Estas tarjetas de crédito, posibilitarán que las compras de los Afiliados sean ágiles y seguras, evitando el contacto con el dispositivo POS, estimamos que la culminación de esta certificación y las pruebas estarían a principios del primer trimestre del año 2021.

A comienzos del año 2020, el Departamento de Tarjetas de Crédito, contaba con un plan de acción, que a raíz de la pandemia hizo replantear algunos de ellos, siempre buscando el beneficio y apoyo a nuestros Afiliados, hemos posibilitado;

La exoneración de la obligatoriedad del pago mínimo de las tarjetas de crédito de los meses de Marzo, Abril y Mayo, de manera a que el no pago de los mismos, no afecte la calificación de nuestros Afiliados.

Otras de las acciones exitosas fueron las promociones:

- "Cuotas sin intereses" vigente hasta el mes de Octubre 2020.
- "Promo Puntos Tarjetas Mastercard", vigente hasta el mes de Agosto 2020.
- "Ampliación de líneas de Tarjetas de Créditos" promo aniversario 35 años.

Y las vigentes hasta el 31/12/2020

- "Tarjeta=Efectivo".
- "Reducción de Tasas de Intereses".
- "Reducción % del Pago Mínimo".
- "La caja te da Más".

Mediante estas acciones con buenos resultados, pudimos acercarnos a los Afiliados y brindar el apoyo necesario en el momento justo, destacando nuestros valores: Eficiencia, Solidaridad y Responsabilidad.

Seguimos con promociones que brindan importantes descuentos en los comercios Óptica Miser, Casa Grütter, Casa Fresca, Casa Paraná, Supermercados Cadena Real, Protección Exequial Taty, entre otros.

Destacamos, que la procesadora CABAL PY LTDA, ha logrado cerrar acuerdos comerciales en las Estaciones de Servicios Petrosur y Joseph Coiffure, sumando así más beneficios a nuestra querida tarjeta CABAL.

Cerramos un año complicado, en donde, tuvimos que ajustarnos, sin descuidar la calidad en la gestión y servicio, confiamos que el próximo año 2021 llegará con mayores oportunidades, grandes desafíos para seguir brindando beneficios, promociones e innovaciones acordes a las exigencias de nuestros Afiliados.



Para más información contactar al:

✉ tarjeta.credito@cmcp.org.py

☎ 218 4000 Int: 222



A SEGUIR REINVENTÁNDONOS

MAE Eduardo Bobadilla

Gerente General



Cuando escuchamos la frase “un año atípico” y pensamos solo en los datos económicos, que no dejan de ser importantes, nos olvidamos que lo más atípico para todos fue la situación social y humana en el aspecto laboral, por sobre todas las cosas hemos desarrollado habilidades que en otros tiempos solo eran sugeridas y hoy la pandemia la impuso!.

Cuando converso con mis colegas de otras entidades, uno de los aspectos más resaltantes fue la capacidad de adaptación de las empresas y sobre todo del talento humano, la administración de emociones en el aspecto del aislamiento social, aislamiento preventivo de posibles contagiados y casos de contagios positivos, dándonos a entender que este año también nos enseñó mucho a administrar emociones, el trabajo a distancia, la posibilidad o no de conectividad, la capacidad de manejo de plataformas, adaptar el hogar para un home office, el acceso a internet y tecnología, sumado a quienes también tienen chicos en edad escolar, fueron apenas parte de los múltiples condimentos para esta **reinención** que nos tocó a vivir a todos.

Pero, por sobre todas las cosas, a la **Caja Mutual**, que no ha estado ajena a todo eso, empleados, directivos, proveedores, metas, productos y hasta proyectos se han reinventado y en cada decisión primó siempre el compromiso y la responsabilidad. Sobre todo es importante mencionar la responsabilidad hasta social si podemos decir que la Caja Mutual mantuvo en todo este año los puestos de trabajo privilegiando: la salud, las normas sanitarias y la adaptación en muchos casos de productos financieros a la necesidad y situación de nuestros afiliados.

Esto no es un logro menor ante el cumplimiento también de las exigencias que requieren, tanto el mercado como los afiliados, de contar con el rendimiento comprometido por la entidad y que a pesar de esta pandemia la Caja mutual lo ha logrado con esta reinención.

Según el informe de los datos económicos proveídos por el Banco Mundial La pandemia de COVID-19 afectó a Paraguay cuando el país se encontraba en un proceso de recuperación económica después de que el crecimiento se estancara en 2019. Es probable que la recesión mundial conduzca a una disminución del PIB del 1,2 por ciento en 2020. A partir del 2021, se espera que el crecimiento vuelva al 4 por ciento, a medida que la economía mundial se recupera. Esto está sujeto al riesgo a la baja de una normalización más lenta de lo esperada de los mercados mundiales.

Paraguay tiene un marco macroeconómico sólido basado en reglas fiscales, metas de inflación y un régimen cambiario flexible. Con el historial de una política macroeconómica prudente en la última década, una deuda pública baja y reservas de divisas adecuadas, se espera que las políticas macroeconómicas y las medidas de respuesta a la crisis sean efectivas para absorber una parte del shock ocasionado por el COVID-19. Sin embargo, Paraguay es vulnerable a una desaceleración económica interna resultante de las medidas para contener el brote de COVID-19 y sus efectos.

<https://www.bancomundial.org/es/country/paraguay/overview#1>

Qué nos espera para el 2021?

Por parte de la entidad Caja Mutual a seguir proyectando futuro, dar hincapié a una de las enseñanzas más importantes que dejó la pandemia, la cultura de la previsión y del ahorro cuando todo es incierto aun, y el fiel compromiso de empleados y directivos a **SEGUIR REINVENTANDONOS.**

COMO DINAMIZAR LA MARCA EN TIEMPOS DE COVID



Tratar de captar la atención de la audiencia, clientes potenciales y afiliados, que se encuentran sumergidos en un estado emocional especial, es el gran desafío en esta era COVID.

Patricia Díaz

Jefa de Marketing

Estamos pasando momentos de incertidumbre, tristeza, resignación, cambios, dudas y un sinfín de vaivenes emocionales que mueven al hombre a la búsqueda de nuevas formas de encarar el mundo y de adaptarse a la situación.

Es así como, las marcas que logren transmitir mensajes que proyecten en los diferentes públicos, empatía, esperanza y sentimientos de positivismo, generan un alto grado de atracción en la comunicación.

La creatividad y la innovación digital son factores que no deben faltar a la hora de comunicar, fijando así la capacidad de proyectar la adaptabilidad de la entidad a los nuevos tiempos.

Utilizar la creatividad en estos tiempos, conecta más que una comunicación contextual formal. Ya que, saliendo de un estilo habitual más táctico o muy dirigido a un producto, se consigue valoraciones altas, de manera a no caer en la percepción del oportunismo.

¿Qué deben hacer las marcas en este contexto?

La clave está en utilizar creativities que vayan acorde con lo emocional de un contexto de fragilidad. Y que las acciones de la entidad sean sostenidas coherentemente en la práctica.

Por un lado, se recomienda contribuir a reconfortar al cliente y ayudarlo. Los mensajes creativos que en mayor medida están moviendo los atributos de imagen, son aquellas que ayudan a los clientes a mejorar el estado emocional en el que se encuentran, a través de un razonable optimismo y esperanza. Siempre han de ser sutiles y entrañables.

Lograr esto genera fortaleza en la marca y proporciona liderazgo en el mercado.

Por otro lado, hay que tener cuidado y huir de reavivar el drama y evitar el riesgo de camuflarse con el paisaje. En cambio, la excesiva seriedad o emotividad que pueda transmitir sentimiento de pérdida o tristeza no construye (tampoco resta) en la imagen de marca, ya que repite las imágenes y estímulos a la que la audiencia es expuesta día a día en las noticias sobre la enfermedad.

Finalmente, mantener un equilibrio donde, los mensajes no estén ajenos al contexto, pero permitan instalar sentimientos de posibilidad de acción es el gran desafío en tiempos de COVID.



INVERSIONES MENSUALES
NO ES CUÁNTO GANAS, SINO CÓMO ADMINISTRAS!

BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY
Para los gastos escolares

BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY
Para mi Renta

CAJA MUTUAL DEL PARAGUAY
Para mi Mamá

BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY
Para mi comida

CAJA MUTUAL DEL PARAGUAY
Para mi Jubilación Privada

35 AÑOS Desde 1985

18 AÑOS CONFIANDO EN LA CAJA MUTUAL

La Lic. Roxana Almiron Feltes. Contadora y Gerente de Abastecimiento en la industria Farmacéutica nos relata su experiencia como afiliada en la Caja Mutual



¿Cómo conoció a la CMCP y hace cuantos años esta como afiliada?

La conocí por referencia de conocidos míos y estoy afiliada hace 18 años y 5 meses.

¿Cuál fue su experiencia en cuanto a las soluciones financieras con las que contamos. Créditos / Tarjetas de Crédito?

Llegué a sacar créditos a muy buena tasa de interés con respecto a las ofertas de ese momento en el mercado y sin mucho trámite.

¿Alguien mas de su familia está afiliada a la CMCP?

Sí, mi esposo y mi suegra.

¿Cuenta con alguna otra jubilación fuera de la nuestra? Si su respuesta es si, y si es IPS. Porqué consideró poder tener una jubilación privada?

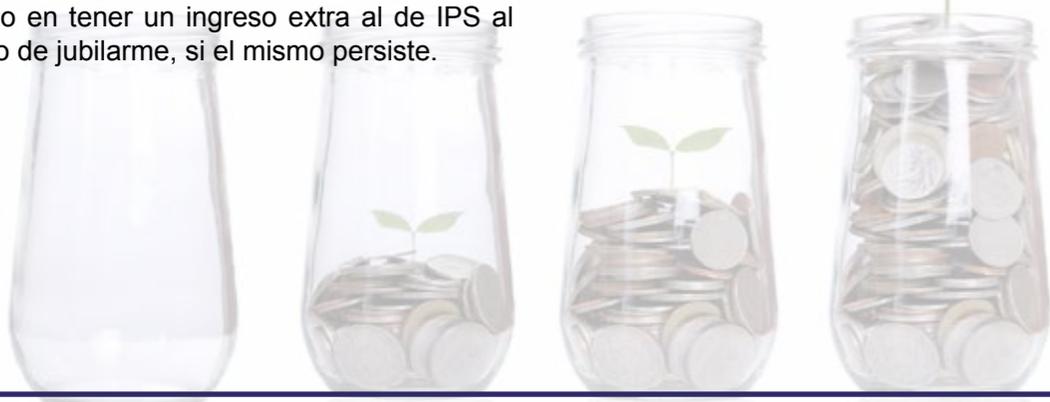
Sí, IPS; consideré tener una jubilación privada en parte por un poco de desconfianza hacia el sistema de previsión social gubernamental, en el sentido de que un mal manejo del mismo llevaría a no acceder a la jubilación en un futuro y también pensando en tener un ingreso extra al de IPS al momento de jubilarme, si el mismo persiste.

Como afiliada de la CMCP, ¿cual será su mensaje para aquellas personas que aún no han tomado la decisión de ingresar a la CMCP?

Que se animen a ingresar y lo hagan desde el inicio de su vida laboral, como lo hice yo, ya que es una inversión más que un ahorro y la rentabilidad que produce a lo largo de los años es bastante buena; incluso si en algún momento uno llega a necesitar retirar los aportes, es algo que uno tiene disponible al momento. Y lo ideal es ir incrementando el aporte año a año para ver los frutos, uno no se percata prácticamente lo que va aportando y es una sensación muy gratificante ver en cada informe el rendimiento que va generando.

¿Cual sería su mensaje para la CMCP por sus 35 aniversario cerrando este 2020?

Que sigan administrando los fondos de los afiliados como lo han venido haciendo hasta ahora, con mucha eficiencia y transparencia, de modo a mantener la credibilidad de quienes ya somos socios y a captar nuevos socios, demostrando justamente el buen trabajo que vienen haciendo a lo largo de estos 35 años. Que sigan innovando en servicios para los socios y que sigan los éxitos como hasta ahora.



¡POR FIN DE AÑO!

¡LA CAJA MUTUAL TE REGALA!

1 - TV 55" Samsung

2 - TV 49" LG

3 - Notebook ASUS

4 - A. A. Tokyo 24.000 BTU

5 - Bicicleta GT

6 - Eliptica Athletic ATEL2E

Para más información llama al 218 4000 ó visita nuestras redes



SORTEO: 18 DE ENERO



CUPONES ELECTRÓNICOS



CUPONES POR AFILIACIÓN

- 1 cupón por afiliación nueva
- 2 cupones por estar al día
- 3 cupones por incremento de pago/ Aporte Extraordinario



CUPONES POR CRÉDITOS

- 1 cupón por crédito otorgado
- 2 cupones por estar al día



CUPONES POR TARJETAS DE CRÉDITOS

- 1 cupón por tarjeta nueva
- 2 cupones por estar al día y en uso
- 2 cupones por renovación de TC
- 3 cupones por pago por débito para aportes o crédito
- Cupones por cada compra de G. 500.000



BENEFICIOS EXCLUSIVOS PARA AFILIADOS DE CMCP



PREPAGO SERVICIO VITALICIO (PSV)

A PARTIR DE Gs. 5.737.500

PRECIO PROMOCIONAL PARA AFILIADOS

USUFRUCTO DE SITIO (UDS)

A PARTIR DE Gs. 3.510.000

PRECIO PROMOCIONAL PARA AFILIADOS



PREPAGO SERVICIO DE ENTIERRO (PSE)

A PARTIR DE Gs. 600.000

PRECIO PROMOCIONAL PARA AFILIADOS

USUFRUCTO DE BIO SITIO (UDB) CON SERVICIO DE CREMACION

40% DE DESCUENTO

VALOR PROMOCIONAL Gs. 13.500.000



PREPAGO SERVICIO DE CREMACION (PSC)

HASTA 25% DESCUENTO

VALOR PROMOCIONAL Gs. 6.750.000

SOLUCIONES FINANCIERAS MODO COVID



Lic. Fernando Cabrera
Sub Gerente Comercial

Las amenazas comerciales y económicas del brote de coronavirus continúan, desde el mes de marzo del 2020 el área comercial tuvo la oportunidad de realizar los planteamientos y modificaciones ante esta situación de pandemia que nos afectó a todos.

Podemos culminar que este año es atípico para todos y nos enseñó a vivir diferente, innovando, rompiendo paradigmas, pero siempre apostando al bienestar y la ayuda mutua.

Varios de estos cambios fueron posibles gracias a la apertura recibida por parte del Consejo de Administración y los diferentes Comités de la CMCP.

Desde el inicio de esta pandemia, realizamos acciones con excelentes resultados, como ser promociones y nuevos productos, con tasas que se adecuaron a la necesidad del mercado. Por primera vez la caja introdujo en su tabla tasas números que iban desde el 9%, y a diferencia de las otras entidades la CMCP trabaja con fondos propios, beneficiando a los afiliados con la ayuda mutua, Sumando un total de 1.558 créditos otorgados por un valor de G. 45.803.423.045.

Nuestras promociones y productos

- Créditos al instante
- La Caja te ayuda con tasas desde 9%
- ¡La Caja te da más! Hasta el 130% de los aportes/ fondos
- La Caja te premia tasa fija 10%
- Arranca tu OKM tasa 10%
- Crédito pya'e

Seguimos apostando a dar las mejores opciones, beneficios a nuestros afiliados y, es por eso que, también trabajamos con las Tarjetas de créditos que cuentan con promociones especiales y acuerdos muy atractivos.

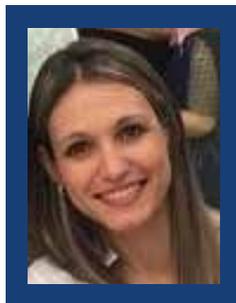
En cuanto a Inversiones Inmobiliarias, están a la venta las últimas unidades de Torre Boggiani, así como también se lograron vender los inmuebles adjudicados, y se inició el nuevo proyecto Torre Jejuí.

Para más información contactar al:

✉ creditos@cmcp.org.py

☎ 218 4000 Int: 176

¿ES EL BONO DEMOGRÁFICO UNA OPORTUNIDAD? 2DA. PARTE



Financiamiento para la vejez de los jóvenes en Paraguay

Dra. Claudina Zavattiero

Licenciada en Matemática Estadística, Magister en Demografía, Población y Desarrollo y Doctora en Demografía. Con trayectoria en gestión y evaluación de proyectos, investigaciones en áreas de las ciencias sociales y experiencia docente universitaria en el área de estadística, demografía y políticas sociales.

CONDICIONES DE LA JUVENTUD PARA FINANCIAR LA VEJEZ

La tendencia es tener una vejez protegida autónoma, independiente, con calidad de vida y que las condiciones sean las más oportunas para llegar a esa etapa con las óptimas condiciones. Las vías para las cuales un joven puede llegar a una vejez estable son:

- Protegida.
- Autónoma e independiente.
- Con calidad de vida.
- Haber tenido un trabajo formal y aportado los años requeridos para una jubilación ordinaria: 60 años de edad/ 25 años de aporte – Sistema de reparto con cobertura de salud.
- Desde 2013, la posibilidad de cotizar para trabajadores independientes.
- Capacidad de ahorro y cultura previsional – Sistema de capitalización individual **voluntario**.
- Un Estado presente que proteja a quienes no hayan podido cotizar.

¿QUÉ SE TIENE EN PARAGUAY?

El país tiene uno de los niveles más bajos de informalidad en el campo laboral generando niveles de desigualdad en cuanto a los recursos económicos y productivos.

IMPACTOS EN EL MERCADO LABORAL

Población entre 5 y 17 años

- Más de 400.000 niños, niñas y adolescentes (22,4%) se encuentran en situación de trabajo infantil (DGEEC/OIT, 2011), de ellos, el 95,1% realiza trabajo infantil peligroso, prohibido y precario (ayudantes y/o aprendices, labores de la agricultura familiar no remunerada).

- Mayor en varones, en áreas rurales y estratos socioeconómicos bajos.

Motivo: aportar económicamente a la familia

Consecuencia: bajo rendimiento o abandono escolar.



El impacto en el mercado laboral en cuanto a la juventud, mencionamos que existe una población de entre 5 y 17 años, aproximadamente 400.000 niños, el 20 o 22 % de este grupo, que se encuentra realizando trabajos infantiles, el cual es prohibido y precario, (como aprendices, labores en negocios familiares no remunerados, lo que ocasiona el abandono o bajo rendimiento escolar), los motivos del trabajo infantil son aportar económicamente para ayuda familiar, a través el cual se hipoteca el futuro de estos niños y jóvenes, que posteriormente tendrán consecuencias, la mayoría del estrato social bajo, área rural, influyendo negativamente en su futuro profesional y capital humano.

TRABAJO MERCANTIL EN JÓVENES (18 A 29 AÑOS)

Problemas para conseguir un trabajo decente

- 76,1% forma parte del mercado laboral, representan 30,8% de la PEA nacional.
- El desempleo joven es el doble del desempleo del país (10,2% frente a 5,6% respectivamente) y es mayor entre las mujeres jóvenes (14,8%) y jóvenes del menor quintil de ingresos (20,5%).
- 53,6% de la población joven asalariada NO tiene un contrato que le permita acceder a mejores condiciones y estabilidad laboral.
- 76% de la juventud ocupada trabaja NO cuenta con un trabajo formal con seguridad social y jubilación.
- La actividad por cuenta propia es la segunda categoría ocupacional más importante en la Juventud.
- Sector terciario y microempresas, alta informalidad.
- Salario promedio menor a SM: 1.875.000 Gs. (pobres la tercera parte).

Conforme pasa el tiempo y estos jóvenes, de entre 18 y 29 años, se menciona que es una etapa en la cual presentan dificultades para conseguir un trabajo decente. El desempleo joven es el doble del desempleo del país.

Las condiciones de trabajo para los cuales pueden acceder a un empleo, en la mayoría de los casos, no cuentan con un contrato formal de trabajo, y así con ese instrumento poder reclamar los derechos que le corresponden, ni tienen la posibilidad de acceder a un sistema de seguridad social de jubilación para el futuro.

¿Entonces que hacen los jóvenes para acceder al campo laboral?

Acceden al trabajo por cuenta propia, en sector microempresas y terciarios, dos sectores altamente informales, accediendo a trabajos con salarios promedio menor al salario mínimo legal vigente. Dadas estas condiciones nos preguntamos, **¿con estos ingresos, tienen estos jóvenes capacidad de ahorro?**

En cuanto al nivel de educación de estos jóvenes, encontramos que la juventud de hoy está mejor preparada, accediendo a la tecnología y otros mecanismos de información.

Alrededor de 60 % no asiste al establecimiento de enseñanza; aumentando en las zonas rurales.

El nivel educativo empieza su deserción desde la educación media (a partir de los 14 años) y los principales motivos son los económicos (la necesidad de aportar económicamente al hogar o por los costos elevados de la educación).

Alrededor del 17,1% de la población adolescente y joven (15 a 29 años no estudia ni trabaja en el mercado laboral remunerado (porque no tienen la oportunidad de hacerlo). Alrededor del 75 % son mujeres que realizan un trabajo no remunerado (trabajo doméstico en el hogar).

Resumiendo, solo 2 de cada 10 jóvenes puede dedicarse exclusivamente a estudiar en el País, y ahí se encuentra el potencial Demográfico del País.

La población joven trabajadora en Paraguay entre 2013 y 2015 aportó solamente el 14,3 %, es decir, el mayor tiempo que está trabajando no está aportando a la seguridad social, ocasionando esto inconvenientes para obtener un plan de jubilación.

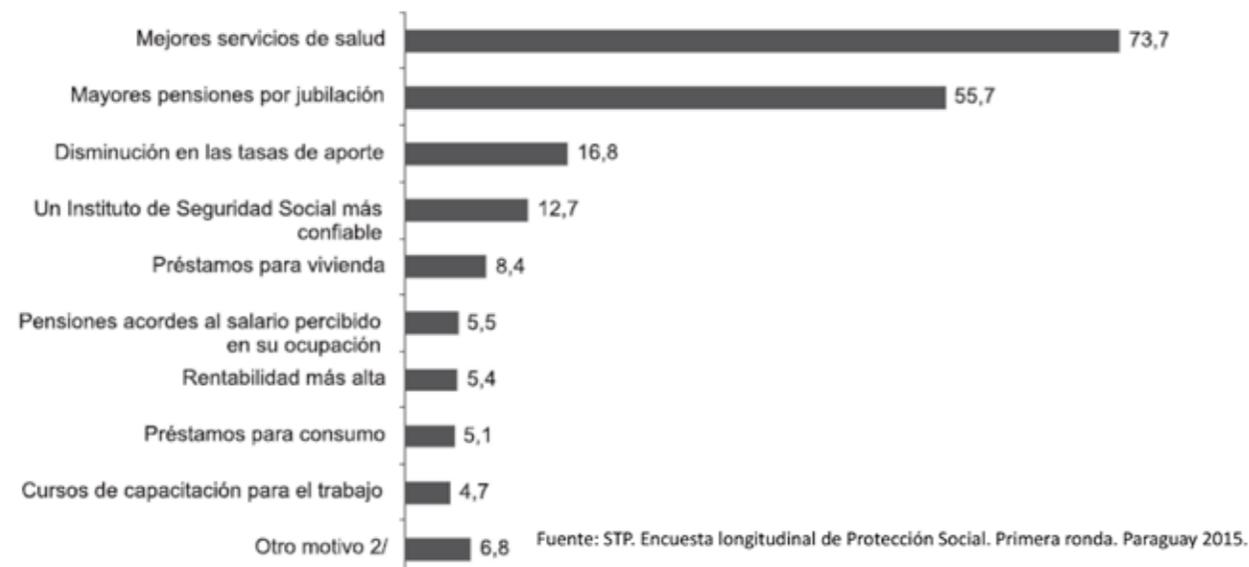
La trayectoria incompleta hace suponer que partes importantes de la población no alcanzará los años requeridos para garantizar la jubilación.



Importancia de la cobertura en salud

Incentivo para afiliarse

Población de 15 años y más de edad que no se encuentra afiliada a IPS o alguna Caja para jubilación (%)



La motivación principal de jóvenes de 15 años y demás es porque obtienen un sistema de jubilación de IPS o privado de salud para el titular y su familia.

Debido a que los tiempos han cambiado y la cantidad de hijos ya ha disminuido, pensar que se pueda financiar a través de los hijos no es una muy buena idea. La mejor opción es a través del ahorro.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LA VEJEZ:

Según la gráfica, se calculó que el tiempo de vida independiente en el Paraguay, es solo 21 años, desde los 37 y los 58, donde sus ingresos laborales superan todos los gastos de consumo. (Estos 21 años tienen que ser los suficientes para financiar el resto de su vida, desde los 58 en adelante.

Por debajo de este rango se encuentran los niños jóvenes y adultos mayores, que consumen más de lo que tienen por ingreso. De aquí el bono demográfico, que deben financiar los gastos de consumo de los niños y adultos mayores.

Este financiamiento se realiza a través de la familia, el estado y el mercado.

La familia a través de las transferencias entre sus miembros.

El estado a través de las transferencias públicas. Actualmente las familias están financiando la mayor parte del déficit.

FINANCIAMIENTO EN LA VEJEZ: POBLACION DE 15 AÑOS Y MÁS.

Según una encuesta realizada sobre el cómo financiar la vejez, el mayor porcentaje de respuestas fue a través de los hijos.

REFLEXIONES FINALES

El país está atravesando un periodo único en la historia con mayor fuerza laboral joven -> **el empleo formal y educación juvenil debe ser una prioridad.**

Hay poco tiempo para adaptarse a los grandes desafíos -> **generar ahorro y convertir el ahorro en inversión.**

La seguridad social es un derecho humano-> **desvincularla de la relación laboral.**

La mayor esperanza de vida de las mujeres deviene paradójicamente en una desventaja puesto que, en las condiciones actuales, una existencia longeva implica que queden expuestas a largos periodos de vulnerabilidad económica y social en plena vejez -> **política de cuidados.**

El bono no se aprovecha si la economía no crece y no se generan los suficientes trabajos en la economía formal, **empleos estables y bien remunerados** que posibiliten el financiamiento de la vejez -> **política pública de protección social.**

¡MATRÍCULA EXONERADA!

100% PARA SOCIOS DE COOMECIPAR

Aprovechá para afiliarte con este beneficio siendo socio de **Comecipar**



MATRÍCULA EXONERADA

¡PARA FUNCIONARIOS O ASOCIADOS DE LA CADAM!



ENTREVISTANDO AL PRIMER AFILIADO DE LA CAJA MUTUAL



Abg. Miguel Ángel Berni
Primer Afiliado

1 ¿Cómo se definiría usted como parte de este exitoso proyecto que resultó ser la Caja Mutual?

Me correspondió liderar un proceso que tenía por motivación la creación de una Caja de Jubilaciones para socios de Cooperativas. Al efecto se conformó un equipo de trabajo integrado por dirigentes de las Cooperativa Universitaria y Coomecipar.

2 ¿Qué se siente ser uno de los primeros afiliados de la CMCP?

Los afiliados a la CMCP estamos en el mismo nivel; la numeración no establece posiciones de privilegio, por tanto no me siento importante ni merecedor de distinciones; por el contrario, me siento comprometido y lo asumo de ser el primero entre mis pares.

3 ¿Qué puestos llegó a ocupar como directivo en la entidad en todos estos años si nos podría mencionar?

En la Asamblea fundacional o constitutiva de la CMCP me nombraron Presidente del Consejo de Administración, por UN AÑO, para ver si la Institución era viable conforme al desempeño que le diéramos a la misma. Al siguiente año, la Asamblea me nombró como Presidente por un período de cuatro años, luego fui reelecto por otros cuatro años más, completando un total de nueve años en la presidencia de la Institución. Luego, no ocupé otros cargos ni volví a la dirigencia de la entidad.

4 ¿Cuándo empezó todo el proyecto de la CMCP, que le decía su familia sobre el mismo?

Al volcar todo mi esfuerzo, atención y tiempo a la CMCP, me ví obligado a darle muy poco tiempo y espacio de estar junto a mi familia que tuvo que soportar estoicamente los once años que duró el proceso de formación y luego de dirigente de la entidad. Mi Señora me observaba mucho mis largas ausencias en el hogar, mas que mis cuatro hijos que a la sazón eran muy pequeños.

5 ¿Cuál es la anécdota que más marcó su vida en los comienzos de la Entidad?

La anécdota destacada en nuestros inicios fue cuando el Gobierno de entonces quiso cerrar la CMCP iniciando una suerte de persecución a finales del año 1987 que gracias a los procedimientos administrativos y jurídicos que hemos arbitrado, logramos sobrellevar hasta diciembre de 1988, esperando el desenlace en Febrero de 1989 porque el mes de enero, como es vacacional, la burocracia estatal no actúa. Sin embargo en el mes de Febrero se produjo el derrocamiento del Gobierno abriéndose las puertas a la libertad y la CMCP prosiguió su camino al éxito.

6 ¿De entre todas las personas la cual conoció dentro de la CMCP, a quienes podría mencionar como referentes de un antes y un después de la misma?

En general los dirigentes de la CMCP a quienes conocí, fueron de muy alto nivel de responsabilidad y capacidad profesional para encausar la institución. En la etapa de formación el Dr. Eligio Kriskovich fue un actor fundamental, luego ya fundada la Caja el Ing. José María Galiano y el Lic. Antonio Turró fueron dirigentes con un alto grado de compromiso que dieron fortaleza a la institución.

7 ¿En algún momento llegó a pensar que iba a llegar a ver a la Entidad con 35 años de éxito de trayectoria?

Las empresas o instituciones que se administran con mucho celo, rectitud y eficacia permanecen siempre. Con el tiempo se ajustan y se modifican conforme al comportamiento del mercado y a los cambiantes conceptos económicos. Si, pensé que la Caja sería sustentable en el tiempo porque así debe ser una institución jubilatoria.

8 ¿Según y como fue evolucionando La Caja Mutual, que le parecería que falte como para que se llegue a más personas?

Estoy muy poco informado al respecto, pero a mi juicio las instituciones cooperativas tienen su propio mecanismo para llegar a sus socios y la CMCP como componente del conglomerado, puede potenciar dichas vías para expandirse con mayor fuerza, sin necesidad de recurrir al marketing que tiene mucho contenido comercial.

9 ¿Cuál es su mensaje para los nuevos afiliados que vendrán en el 2021?

A los nuevos afiliados y a los que vendrán les aliento a que se acerquen a los dirigentes y transmitan sus inquietudes, concurren a la Caja interesándose de la misma, apoyando, criticando, dando ideas, en definitiva preocupándose por la institución ya que los dirigentes son tales en la medida en que los socios los hagan.



ENTREVISTA A UNO DE NUESTROS FUNDADORES

Dr. Alcides Bobadilla

Afiliado



1 ¿Como se definiría usted como parte de este exitoso proyecto que resultó ser la Caja Mutual?

Me defino como un afiliado más que en su momento asumí el compromiso de acompañar una clara y firme idea de dar inicio al nacimiento de una Entidad que tenga el propósito de recaudar y administrar los aportes de todos los cooperativistas que tengan el deseo de aportar una suma determinada mensualmente para alguna vez contar con un fondo jubilatorio.

2 ¿Qué se siente ser uno de los primeros fundadores de la CMCP?

Que se siente, bueno a esta altura, luego de tantos años transcurrido, y luego de tanto logro, una satisfacción íntima, de que todo el esfuerzo, no fue en vano, y la idea germinó, creció, se consolidó y queremos seguir fortaleciéndolo para que se siga considerando como una Institución líder en Jubilación Privada.

3 ¿Qué puestos llegó a ocupar como directivo en la entidad en todos estos años si nos podría mencionar?

Que puestos llegué a ocupar. Comencé como Presidente de la Primera Junta de Vigilancia por los tres primeros meses desde su creación, hasta la primera Asamblea Ordinaria de Elección del Consejo de Administración, luego en otro período ocupé el cargo de Miembro Titular del Consejo de Administración, cuando fue el Ing. José María Galiano, igualmente bajo la Presidencia del Lic. Antonio Turró, é igualmente antes volví a ocupar la Presidencia de la Junta de Vigilancia. Posteriormente integre el Comité de Desarrollo Institucional, por varios ejercicios y últimamente el Comité de Recuperación de Créditos.

4 ¿Cuándo empezó todo el proyecto de la CMCP, que le decía su familia sobre el mismo?

Que decía mi familia acerca de la idea de la creación de la Caja, bueno realmente era una idea de la que no estaba muy convencida.. y mayormente dejaba a mi criterio.. es decir no tenía objeción, más cuando también yo aportaba por ella.

5 ¿Cual es la anécdota que más marco su vida en los comienzos de la Entidad?

Cúal es la anécdota.. honestamente no tengo una anécdota así como tal para recordar, pero hay anécdotas jocosas si podría tomarse así, una por ej. Me comentó un amigo cuando se creó la Caja y funcionaba sobre la calle 4.ª O Gelly aún, le pidió una señora a su marido que le afiliara a la Caja, y este señor al pasar frente al Garage donde funcionaba los primeros meses, no creyó que dicha Entidad iba ir creciendo, hasta que le preguntó si llegó a afiliarle, a lo que le confesó que no porque no creyó en su futuro, a lo que la señora nunca le perdonó haberle ocultado esa omisión.

6 ¿De entre todas las personas la cual conoció dentro de la CMCP, a quienes podría mencionar como referentes de un antes y un después de la misma?

De entre todas las personas... realmente no querría mencionar nombres porque todos los Dirigentes que pasaron, principalmente como Titulares del Consejo de Administración, sus aporte fueron muy valiosos y hoy nuestra Institución es la suma de todos esos aportes, es probable que algunos habrán aportado más que otros pero es siempre así, es normal.

7 ¿En algún momento llegó a pensar que iba a llegar a ver a la Entidad con 35 años de éxito de trayectoria?

Como de la Caja de la ANDE, de la Municipalidad, de la Mutual de los Escribanos, de la ITAIPU, es decir no existía una Entidad así abierta como la nuestra Privada, por lo que debía funcionar, solo que el propio Estado, tampoco promociona para que exista una cultura previsora y valore el aporte para una jubilación digna.

8 ¿Según y como fue evolucionando La Caja Mutual, que le parecería que falte como para que se llegue a más personas?

Precisamente es lo que venía diciendo, hace falta que el Estado promocióne más la educación en materia de jubilación, aún la ciudadanía no tiene desarrollada la conciencia de aportar para un futuro digno, para el día que ya no pueda, porque mismo dentro del propio universo de Cooperativistas son aún muy pocos los que se encuentran afiliados a nuestra Caja, y eso te da la pauta de cuál es el nivel de nuestra gente.

9 ¿Cual es su mensaje para los nuevos afiliados que vendrán en el 2021?

Cuál es mi mensaje,, Que piense y procure hacer un sacrificio y comience a aportar desde hoy para que pueda contar con una Jubilación y le permita tener una vejez digna, yo hoy puedo afirmar que tengo una jubilación como magistrado que me permite disfrutar de una vida digna y muchas veces observo y me da pena que colegas abogados ya muy entrados en años y con dificultades físicas tengan que ir hasta las secretarías de los Juzgados para requerir el impulso procesal de sus expediente, no teniendo una jubilación al no haber tenido la oportunidad de aportar con suficiente anticipación, cuando ahora, ya es tarde.



INSUQUIM SRL FARMACÉUTICA

Innovación en Suministros Químicos

ALIMENTICIA COSMÉTICA NUTRICIÓN ANIMAL DOMISANITARIA

Victoriano Abente y Lago 759 c/ Antolin Iraia, Asunción - Paraguay | +595 21 671 752 | insuquim@insuquim.com.py | www.insuquim.com.py

¡Apoyando a la Industria Nacional!

27 años 1994

GMP

EL AQUASPINNING Y SUS BENEFICIOS

¿QUIÉN NO CONOCE EL SPINNING?

A estas alturas, es una de las actividades más conocidas por todos y cuenta con una gran cantidad de beneficios. Pero la cosa mejora si, además, lo llevas a cabo en un medio diferente, el agua. Esto es lo que se conoce como aquaspinning.

El aquaspinning es una de las novedades basada en una bicicleta estática que queda anclada, por medio de unas ventosas, al suelo de la piscina y permite trabajar con la resistencia que produce el agua al pedalear.

¿CUÁLES SON LAS REGLAS?

Las reglas del ejercicio son las mismas que en spinning. Durante 30 - 45 minutos y bajo la supervisión de un instructor, seguirás el ritmo de la música y lo acompañarás con el pedaleo. Además, deberás cuidar tu postura para evitar cualquier lesión.

¿QUÉ SE TRABAJA?

Como en el spinning convencional, el trabajo de piernas es alto, ya que son las protagonistas de este ejercicio. Pero, no debes olvidar todo el ejercicio aeróbico que llevas a cabo y que en el agua se agudiza, ya que este medio ofrece una resistencia que el aire no te lo da. Por lo tanto, quemarás más calorías y tonificarás aún más los músculos de las piernas.

A pesar de todo, el agua es un medio que aunque oponga más resistencia, el impacto es menor sobre las articulaciones y músculos. Por lo tanto, el riesgo de lesión es mucho menor, pues los movimientos son menos peligrosos, ya que el agua reduce los impactos, haciendo que la actividad sea menos "agresiva" para las rodillas.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DEL AQUASPINNING?

Si el spinning convencional tiene una gran cantidad de beneficios, el aquaspinning tiene aún más, ya que mejora:

- El sistema cardiovascular.
- La circulación.
- La respiración.
- Fortalece los músculos: piernas, brazos y abdomen. Además, moldea las piernas y los glúteos.
- Quema calorías.
- Disminuye el estrés y la ansiedad.



Como ves, el aquaspinning lo tiene todo: quema muchas calorías, es divertido, fresquito, elimina la celulitis y lo pueden realizar tanto hombres como mujeres. ¿Qué más se puede pedir? Y recuerda, el mejor seguro de vida es comer sano y hacer ejercicio. Y tú, ¿ya lo practicas?

¡ATENCIÓN AFILIADOS!
Tarjetas habilitadas Cabal y Mastercard de la Caja Mutual

Ahorro 20%

En los servicios de Agua Spinning
Convenio exclusivo de la Caja Mutual
Más info al 0985 268 549

CAJA MUTUAL
LINEA EN JUBILACIÓN Y PLANES

¡GRACIAS A LAS 1.755 PERSONAS QUE NOS ACOMPAÑARON EN LAS CHARLAS!



Dr. Ángel Devaca Pavón

Doctor en Ciencias Contables,
Máster en Administración Pública
IMPACTO COVID-19 EN LOS NEGOCIOS
Viernes 29 de Mayo



Dra. Claudina Zavattiero

Mgter. en Demografía y
Licenciada en Matemática Estadística
¿ES EL BONO DEMOGRÁFICO UNA OPORTUNIDAD?
Miércoles 29 de Julio.



Mgter. Ma. Celeste Doldán

Magister en Neuropsicología,
Lic. en Psicología con Énfasis educacional
SALUD MENTAL EN TIEMPOS DE COVID
Miércoles 19 de Agosto



Mr. Silvia Gil Cordero

Máster en Administración de Empresas. Máster en Programación Neurolingüística
LA INTELIGENCIA DEL CAMBIO
Miércoles 16 de Septiembre



Econ. César Paredes

Economista
Magister en Finanzas
Magister en Admón. de Empresas
LA IMPORTANCIA DEL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN
Miércoles 11 de Octubre



Webinar 35 Aniversario

LANZAMIENTO DEL VIDEO INSTITUCIONAL
Martes 06 de Octubre



FABRICÁS... DETERGENTES? SANITIZANTES? SUAVIZANTES? LIMPIADORES? ALCOHOL EN GEL?
Tenemos todo para su elaboración.

Materias primas de PRIMER NIVEL, y de las MEJORES MARCAS!

- ÁCIDO SULFÓNICO
- LAURILES
- AMIDA DE CÓCO
- SODA CÁUSTICA
- VISCOSANTES
- BIOCIDAS

¡Apoyamos la Industria Nacional!

Albis
Import • Export • Distribución
Avda. Madame Lynch N° 511 e/ Dr. Antolin Irala y Gral. Diaz León, B° Herrera
Asunción, Paraguay
+595 981 691026 / 7 | +595 981 134543
(021) 677 524
albis@albis.com.py
www.albis.com.py

PORTADAS DE LA REVISTA OÑONDIVE DESDE 1992 (2DA PARTE)



Acuerdos Comerciales Vigentes



¡Nos unimos con la Caja Mutual para cuidar de tu visión de la mejor manera!



☎ 0981 637 599
☎ 0982 401 027

📍 Julia Miranda Cuetto 477
entre Cnel. Romero y España
San Lorenzo - Paraguay



20% OFF

Multigraf

CREATIVIDAD - DISEÑO - IMPRESIONES - PUBLICITARIAS

Contactos: 021 329 2394 / 0986 255 916

✉ multigrafimpresionesp@hotmail.com

Villa Elisa - Paraguay



LA IMPORTANCIA DEL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN

Como poder ahorrar para juntar el capital



Econ. César Paredes

Economista
Magister en Finanzas
Magister en Admón. de Empresas

La idea es fijar los conceptos principales sobre la importancia del Ahorro para la Jubilación.

Iniciamos, hablando de la Jubilación, un tema muy importante, que por lo general en la juventud aún no se le da la debida importancia.

Actualmente, en el país, solo alrededor del 20% de la Población Económicamente Activa aporta a un Plan de Jubilación Privada. No existe un Sistema de Pensiones establecido, solo se encuentran las instituciones públicas como IPS, Caja de Ande y otros. Cabe destacar que se han formado mutuales privadas como la Caja Mutual de Cooperativistas del Paraguay, la Caja Medica, la Caja de Profesores de la U.C.A, etc. Teniendo en cuenta estos datos, en el país aún no se piensa en la jubilación como Política de Estado, que permita generar más opciones para las personas.

En cuanto a los orígenes de la jubilación, se inventó en Alemania, estableciéndose la edad de jubilación a los 60 años, solo que, en esa época la edad promedio de muerte rondaba los 65 años, entonces se pagaba en promedio por solo 5 años. Actualmente esto ha cambiado, porque la Esperanza de vida ronda alrededor de los 75 años, por lo cual los sistemas públicos (generalmente de reparto) en general son deficitarios, porque requieren reformas importantes que no son políticamente aceptables. A diferencia de eso, los sistemas de capitalización individual, como el de la Caja Mutual no pueden tener esos déficits por que están divididos en cuentas individuales y dependen del dinero aportado y del tiempo para que se genere el monto del retiro, generándose una cuenta en la cual cada persona va depositando en su cuenta su aporte, se le reparten anualmente los rendimientos y eso va aumentando el monto para el retiro y eso es una manera de capitalizarse.

Considerando que la edad promedio de vida aumentó bastante, porque tanto como el sistema económico como el sistema de salud han mejorado, comparado con años anteriores, si es que una persona no tiene un plan de jubilación y de los que existen, muy pocos están disponibles, se deben buscar alternativas de ingresos para la edad pasiva o 3ra edad. Para iniciar esa tarea de juntar el dinero para el retiro, lo importante es definir que cantidad del ingreso se desea percibir al momento de retirarse, con cuanto quiero jubilarme, dado que en eso va a tener una incidencia directa en el plan de jubilación.

Dado lo expuesto, se requieren de 2 pasos para un plan de jubilación privada:

- a) Reservar una parte de los ingresos para el ahorro destinado a la jubilación.
- b) Comenzar con ese plan de jubilación lo antes posible, porque el dinero invertido genera dinero a través de los intereses u otro rendimiento aumentando el monto del capital y todo eso va a generar un capital importante al momento del retiro.

¿Pero cómo se junta ese capital importante?

La base de la capitalización es el interés compuesto, dado que la manera de capitalizarse es invirtiendo. El interés compuesto básicamente nos dice que no se deben gastar todos los intereses generados, sino que se debe hacer que ese interés se vuelva capital y se vaya sumando y así creciendo, formándose lo que se denomina Efecto bola de nieve, porque va creciendo en la medida que avanza.

El capital va generando intereses y esos intereses deben volver a invertirse con cierta regularidad para general el capital grande. Todas las riquezas se generaron de esa manera, iniciándose con un

capital pequeño y a través del esfuerzo y la disciplina se fueron generando importantes fortunas. Aparte de la capacidad de ahorro, la disciplina y la constancia son las claves del éxito.

Tabla de interés compuesto o efecto bola de nieve

Año	Capital	5% Interés
1	\$10.000	\$500
2	\$10.500	\$525
3	\$11.025	\$551
4	\$11.576	\$579
5	\$12.155	\$608
6	\$12.763	\$638
7	\$13.401	\$670
8	\$14.071	\$704
9	\$14.775	\$739
10	\$15.513	\$776
Total	\$15.513	\$6.289

Cuando reinviertes los beneficios, tus ganancias serán mayores cada año al aplicarse el 5% sobre una cantidad mayor.

Esto es lo que hace el interés compuesto, el proceso hace que el capital crezca en forma más acelerada. Es muy importante empezar a aportar/ ahorrar lo antes posible, porque el tiempo es un aliado cuando hablamos de inversiones, porque a mayor edad resulta más complejo juntar el capital deseado para nuestro objetivo de jubilación. También es de suma importancia, ir aumentando los aportes en forma anual por lo menos un porcentaje mínimo, porque el dinero va perdiendo valor en el tiempo.

Si hablamos de las maneras de juntar un capital inicial se pueden mencionar las siguientes:

a) endeudarse para invertir, tomar una deuda y en vez de gastar el dinero, invertirlo generando con eso, intereses que ayudarían inclusive a pagar la misma deuda. Al final del crédito ya se tiene un capital para empezar.

b) Compras de lotes a cuotas, para en un momento venderlo y generar capital. Así también, la opción de compra de departamentos/casas con el objetivo de la renta a futuro es válida, pero no con exclusividad, dado que se debe tener en cuenta la variación en cuanto a la estabilidad económica.

Si solo se vive de renta inmobiliaria, cuando hay una crisis como la actual se puede ver complicada la cobranza y el alquiler.

c) Ahorro a través de la compra de dólares. Una vez obtenido el capital inicial, las opciones aumentan y se puede invertir en Bancos, Financieras, Bonos, Acciones u otros.

Como conclusión, se expone que justamente juntar el capital inicial es lo más difícil, por eso un esquema como el de la Caja Mutual de Cooperativistas del Paraguay, resulta muy interesante y factible, dado que a través del aporte mensual se va juntando y ahorrando para que, al momento del retiro, se genere un capital importante.





35 años.
Construyendo tu futuro.

*Tiempo transcurrido con labor eficiente y responsable,
al servicio de sus afiliados y su comunidad.*

¡Salud, CAJA MUTUAL en tu aniversario!



Dr. Mario Mallorquin N° 1528c/ Avda. Médicos del Chaco

f @ (021)550 300

**VIVÍ LA EXPERIENCIA
DE ESTAR PROTEGIDO**



Planes desde **Gs. 110.000** anuales.

Seguro de vida individual

- Indemnización por fallecimiento natural o accidental.
- Cobertura de fallecimiento por diagnóstico de COVID-19.
- Cobertura por incapacidad total o permanente provocada por accidente o enfermedad.
- Anticipo del 50% del capital asegurado por diagnóstico de enfermedad grave.
- Cobertura a nivel nacional e internacional las 24 hs, todo el año.



www.cenit.com.py

f @ (021)550 300

20% DE AHORRO
3ER SÁBADO DE CADA MES
Con las Tarjetas de Crédito de la Caja Mutual



Casa Paraná
Todo para vos



¡REALIZÁ TUS COMPRAS!

Con tus Tarjetas de Crédito de la Caja Mutual



20%
de Ahorro

- ✓ Último Sábado de cada mes
- ✓ Tope de Descuento G. 500.000



* 10% de descuento en el comercio
* 10% de descuento en el extracto



TORRE BOGGIANI

LA MEJOR INVERSIÓN



¡Bienvenido al buen vivir!

Hasta **20** años de plazo

7% de interés

*Tasa variable

Avda. Dr. Guido Boggiani 6365 c/ R.I.2 Ytororó

Tel. 218 4000 Int. 167

torreboggiani@cmcp.org.py



El lugar ideal para disfrutar y vivir. Espacios amplios, confortables y hermosas vistas en una ubicación privilegiada.



INMUEBLES DE LA CAJA

Financiación hasta el 100% para Afiliados

VIGENCIA: A partir del mes de AGOSTO/2020. Con seguro de vida y contra incendio

Tasa fija **10%**

Hasta **60** meses

Tasa variable a partir del mes 61
Plazo máximo 120 meses



MAYOR INFORMACIÓN
(021) 218 4167 o (0972) 159 890
inversiones.inmobiliarias@cmcp.org.py



PROMO INMUEBLES DE LA CAJA MUTUAL

Departamento	Ubicación	m2	Precio Promocional
Central	San Lorenzo, Capilla del Monte (con construcción)	428,70	G. 520.000.000
Central	Asunción, Los Laureles (con construcción)	500	G. 1.540.000.000
Itapúa	Encarnación, Jardines del Lago (Detrás del Exnovotel, Lote 17) (sin construcción)	360,00	G. 100.000.000
Itapúa	Encarnación Dpto. de Trinidad (sin construcción)	8.769,55	G. 440.000.000

Tasa fija

10%

Hasta

60 meses

Primera cuota a los 3 meses

Tasa variable hasta 120 meses

Para más información Contactanos al:

☎ (021) 218 4167

📞 (0972) 159 890

✉ inversiones.inmobiliarias@cmcp.org.py

¡JUBILATE A LOS 55 AÑOS!

REQUISITOS PARA AFILIARSE A LA CAJA MUTUAL

- ▶ Ser socio de una Cooperativa establecida legalmente o de Asociaciones sin fines de lucro. (Presentar algún comprobante).
- ▶ Cónyuge del afiliado, hijos o pariente hasta el cuarto grado de consanguinidad.
- ▶ Ser mayor de edad.
- ▶ Completar la solicitud proveída por la Caja Mutual.
- ▶ Fotocopia de Cédula de Identidad legible y vigente.
- ▶ Abonar la matrícula de 50.000 G. una sola vez.
- ▶ Aportes mínimos desde G. 100.000 hasta el 31/12/2020.
- ▶ **Opciones jubilatorias (A partir de los 55 años de edad):**
 - Renta Mensual Vitalicia.
 - Retiro Parcial.
 - Retiro Programado.
 - Retiro Total.
 - Pensión al Cónyuge o Hijo menor de edad.
- ▶ **Subsidios de solidaridad:**
 - Hasta G. 20.000.000 por fallecimiento o incapacidad permanente del titular.
 - G. 2.500.000 por día de internación en UTI hasta 12 días (Desde el cuarto día de internación).

CRÉDIHOGAR

Cuota G. 30.000 x millón

Plazo hasta
48 meses

Para la compra, construcción, refacción, ampliación y terminación de viviendas, compra de terreno



Requisitos para compra:

- Carta oferta.
- Copia de título de propiedad.
- Impuesto inmobiliario.
- Copia de cédula de identidad del afiliado.
- Detalle de deudas y demostración de ingresos del afiliado.

Requisito adicional para construcción:

- Presupuesto de la construcción/refacción.

Los préstamos están sujetos a análisis de crédito. Se podrán solicitar otros documentos adicionales.

LA CAJA TE DA MÁS

MAYOR CRÉDITO PARA LOS AFILIADOS*

*Afiliados con calificación A y B
VIGENCIA: Desde el 01/06/2020 hasta el 31/12/2020.

HASTA EL
130%

DE TUS APORTES

La Primera Cuota HASTA 90 DÍAS



Requisitos:

- Copia de cédula de Identidad vigente.
- CCT cuando el monto amerite según la normativa fiscal.
- Google Maps.
- Reporte de Informconf.
- Otras condiciones según Reglamento de Créditos.

Con caución de aportes o fondos del afiliado.

MI PRIMERA VIVIENDA

¡CUMPLÍ TU DESEO DE LA CASA SOÑADA!

Hasta **20** años de plazo
Tasa **9,5**

Para la compra de terreno y construcción o compra de vivienda terminada.



Requisitos para compra:

- Carta oferta
- Copia de título de propiedad.
- Impuesto inmobiliario.
- Copia de cédula de identidad del afiliado.
- Tasación. Realiza un profesional asignado por la CMCP.
- Detalle de deudas y demostración de ingresos del afiliado.

Requisito para construcción:

- Presupuesto de la construcción.
- Cronograma de obra en caso de desembolso por etapas.

Los préstamos están sujetos a análisis de crédito. Se podrán solicitar otros documentos adicionales.

Requisitos:

- Copia de cédula de identidad del afiliado.
- Detalle de deudas y demostración de ingresos del afiliado.
- Carta oferta del vehículo a adquirir.

Los préstamos están sujetos a análisis de crédito. Se podrán solicitar otros documentos adicionales.

¡ARRANCÁ TU AUTO 0KM!

Solicitá un asesor

Plazo hasta

60
Meses



CASA MATRIZ



Llámanos al **021 218 4000**

 Avda. Mcal. López 5080 c/ RI2 Ytororó



SUCURSAL COLÓN

Avda. Colón 1083 c/ Jejuí
colon@cmcp.org.py



SUCURSAL KM5

Avda. Eusebio Ayala esq. Cap. García
km5@cmcp.org.py



SUCURSAL SAN LORENZO

Cnel. Bogado entre Gaspar R. de Francia -
PASEO LA CATEDRAL
sanlorenzo@cmcp.org.py



SUCURSAL ENCARNACIÓN

Avda. Irrazabal c/ Ruta 14
encarnacion@cmcp.org.py



SUCURSAL CIUDAD DEL ESTE

Avda. Mcal. López N° 656 Supercarretera
a Pdte. Franco
cde@cmcp.org.py



Caja Mutual



(0981) 642 675



www.cmcp.org.py



[cajamutual](https://www.instagram.com/cajamutual)

