Revista ONONDIVE

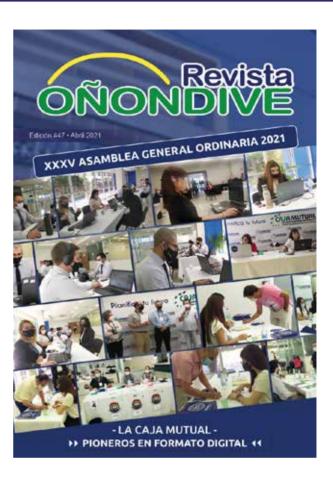
Edición #47 • Abril 2021



- LA CAJA MUTUAL -▶ PIONEROS EN FORMATO DIGITAL <</p>

Índice

Editorial3
Datos Económicos4
Institucional: Nueva modalidad online Asamblea XXXV de la Caja Mutual6
Actualidades: Novedades y Tendencias Financieras11
La Jubilación al alcance de todos13
Soluciones Financieras 202114
Análisis de Riesgos Pilar de solvencia para la entidad15
Riesgo Crediticio que permita nuestra rentabilidad16
Actualizo mis datos para una mejor atención18
El desafío del cambio para el logro del progreso20
El potencial humano como factor estratégico en las organizaciones
Reconocimiento a la labor y trayectoria23
Adaptabilidad de la Agencia de la Caja Mutual en Ciudad del Este24
Salud: Actividad Física25
Especiales27



Responsables

Dirección General:

Comité de Desarrollo Institucional / Dpto. de Marketing

Diseño y Diagramación:

Rodrigo Valiente Segovia

En esta edición colabora:

José Daniel Miranda Zárate

Consejo Editorial:

Comité de Desarrollo Institucional

Lic. Rosana Mendoza Jara Ing. Ciro Gorgonio Torres Cuevas Arq. Nidia María Arzamendia Piñanez

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.

 $La\ Revista\ O\~non dive\ es\ propiedad\ de\ la\ Caja\ Mutual\ de\ Cooperativistas\ del\ Paraguay.\ Este\ medio\ no\ se\ hace\ responsable\ por\ las\ opiniones\ personales\ publicadas\ en\ el\ mismo.$

Editorial

Equipo, la clave del éxito

Habiendo transcurrido más de un año del inicio de la pandemia Covid-19, podemos afirmar, sin lugar a dudas que fue un periodo de constante aprendizaje.

Como entidad, mantenemos el cumplimiento de las indicaciones sanitarias decretadas por las autoridades nacionales, priorizando el cuidado de colaboradores y afiliados. Conservamos el control presupuestario basado en el enfoque de la optimización de los recursos. El cambio de paradigma vivenciado a nivel mundial, consecuencia de la pandemia, solo es posible transitarlo con un equipo de colaboradores y dirigentes comprometidos con la visión y los valores de la entidad.

La adaptación al cambio en una realidad tan diferente en el modo de interactuar, que instaló esta pandemia, ha exigido mucho esfuerzo por parte de todos. Sin embargo, gracias a la confianza de los afiliados y al equipo de colaboradores y dirigentes, en marzo 2021 implementamos, como pioneros, la realización de la Asamblea General Ordinaria, en un formato híbrido (virtual y presencial) cuya experiencia compartimos en esta edición.

Trabajamos incansablemente en mejorar nuestros servicios, fortaleciendo la base de datos, ofreciendo una amplia gama de soluciones financieras, cuidando la solvencia de la entidad apoyados en la aplicación de criterios y análisis de los riesgos. Nuestra finalidad de facilitar la jubilación a miles de paraguayos y permitir una proyección futura digna, orienta a todo el personal que desarrolla su potencial humano al servicio de este propósito.

Los desafíos ante tanta incertidumbre, que tienen su impacto tanto en el ámbito económico como emocional, son sobrellevados por un equipo humano, que estamos seguros, son la clave de nuestro éxito.

Seguimos comprometidos a que el 2021, nos mantenga enfocados en lograr los mejores resultados posibles, en beneficio de nuestros afiliados.

Consejo de Administración

DATOS ECONÓMICOS al 31/03/2021

Activo: G. 876.314.863.041

Pasivo: G. 498.016.499.602

Patrimonio Neto: G. 378.298.363.439

Afiliados Activos: 40.056

Fondo de Aportes: G. 412.563.856.343

Fondo de G. 331.939.966.947

Préstamos: G. 185.987.586.181

Tarjetas de Créditos: G. 8.805.991.862

Inversiones: G. 530.496.514.961

Ingresos del periodo: G. 20.976.175.876

Gastos del periodo: G. 9.590.220.564

Resultado del periodo: G. 11.385.955.312

CONTACTANOS AL: Og72 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:			
Я	Nombre Completo		
A	Cédula de Identidad		
& Número de Teléfono			
Δ	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 Itaú	Caja de Ahorro Nº 02554049/3	
Banco Continental	Cuenta Corriente Nº 01-575260-05	
B.N.F	Caja de Ahorro Nº 9460/0	
Banco Regional	Caja de Ahorro Nº 1370413	
Banco BBVA	Caja de Ahorro Nº 08714/7	
Banco Interfisa:	Caja de Ahorro Nº 5396185	
Banco Sudameris	Cuenta Corriente Nº 10-398560	
Banco Atlas	Cuenta Corriente Nº 739021	
Banco Basa	Cuenta Corriente Nº 100022535	
Banco Río	Caja de Ahorro Nº 01-00023690-07	
Banco Visión	Caja de Ahorro Nº 457788/0	
Bancop	Cuenta Corriente Nº 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. Contínua formación de dirigentes y empleados comprometidos con la gestión de calidad, el mejoramiento contínuo y el cumplimiento de los requisitos aplicables, según la Norma ISO 9001:2015.

NUEVA MODALIDAD ONLINE ASAMBLEA XXXV DE LA CAJA MUTUAL



Con el compromiso de cumplir con el calendario electivo, y considerando la situación actual mundial, el Tribunal Electoral Independiente (TEI) dio el empuje y la puesta en marcha la organización de la XXXV Asamblea General ordinaria de la Caja Mutual. Encabezados por el Dr. Félix Silva Monges, quien lideró como presidente del equipo, acompañado de la Ing. Mirta Villamayor de Cardozo en su rol de secretaria y contando con la presencia del Lic. Hugo Javier González Espínoza como miembro titular.

Se dio reconocimiento al Dr. Félix Silva Monges, por transmitir su vasto conocimiento y sus valiosas experiencias durante el evento. La Caja Mutual, a partir de la declaración de la pandemia COVID-19 dentro del territorio paraguayo, ha implementado de forma exitosa el sistema de trabajo en formato Home Office. De esta manera y avalados por el Decreto Nº 3605 del 19 de mayo del 2020 "Por el cual se establece un régimen extraordinario de medidas para la celebración de asambleas y reuniones a distancia de órganos colegiados de las sociedades anónimas utilizando medios telemáticos" (Ministerio de Hacienda, 2020), y complementado por el "Protocolo de prevención para realización de asambleas y elección de autoridades en Organizaciones Intermedias" (Tribunal Superior de Justicia Electoral, 2020), que











Tribunal Electoral Independiente:

^{1.} Lic. Hugo Javier González Espinoza, 2. Ing. Mirta Demetria Villamayor de Cardozo, 3. Abg. Félix Silva Monges,

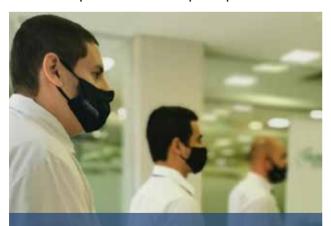
^{4.} Dr. Humberto Recalde Gamarra, 5. Esc. Omar Sinforiano Vázquez Samudio

posibilita la realización de asambleas de cooperativas y otras entidades similares, estableciendo el formato virtual para la etapa deliberativa y de forma presencial para la etapa electiva, se procedió a organizar los protocolos de procedimientos ajustando los formatos según las normativas nacionales vigentes.

Para la elección de la plataforma se consideraron factores como:

- Nivel de seguridad.
- Estabilidad de la plataforma,
- Implementación de la imagen corporativa,
- Posibilidad de canalizar las inscripciones y recordatorios,
- Habilitación de salas paralelas personalizadas según cada caso,
- Soporte audiovisual en simultáneo considerando una alta participación,
- Diversidad de sistemas de grabaciones en la nube y de reportes de datos para cada instancia,
- Personalización avanzada de funcionalidades para que garanticen la identidad y el correcto uso.

Además, se tuvo en cuenta la elección una una herramienta conocida y utilizada en nuestro medio, y se corroboró que en otros países la utilizan para el mismo fin, incluso, que a través de la Interfaz de Programación de Aplicaciones (API) los desarrolladores la adaptan a programas personalizados. Es por ello que se decidió utilizar la plataforma Zoom, para videoconferencias en su formato de Reunión, inicialmente con un plan contratado para hasta 1.000 participantes.



"Fue sumado al plantel de esta organización el acompañamiento de un asesor jurídico externo, más 2 personas encargadas de supervisar el cumplimiento de los protocolos sanitarios MSP y BS"

Para la ejecución de la Asamblea en su formato Virtual se conformó un equipo técnico de trabajo integrado por representantes de cada área involucrada en el proceso de la organización del acto asambleario en sus dos etapas. Fue así como se conformó un Equipo Multidisciplinario que abarcó los Departamentos de Afiliaciones, Marketing, Informática, Servicios Generales, Gerencia General, Asesoría Jurídica externa, Secretaría General y miembros del TEI, Con los cuales se realizaron varias sesiones de capacitación y pruebas prácticas con antelación y previendo cada detalle.



"Los afiliados pudieron participar con tablets, computadoras de escritorio o cualquier dispositivo móvil con el que contaban, desde distintos puntos del país y del exterior"



Para la etapa deliberativa en su formato virtual contamos con el acompañamiento de la Arg. Maria Montserrat Subirachs. Afiliada Nº 21.724. miembro activo del Comité Inmobiliario de la Caja Mutual de Cooperativistas del Paraguay. Quien brindó su experiencia conocimiento para



la ejecución de esta etapa. Así mismo se contó con la colaboración de:

- Un asesor jurídico externo.
- Un equipo para atención virtual e identificación del afiliado, con ocho colaboradores seleccionados de diferentes departamentos de la Caja Mutual.
- Un co-anfitrión para administrar la presentación audiovisual compartida durante la asamblea, control de los asistentes y de los micrófonos.
- Un anfitrión responsable de implementar la estrategia y configuraciones para cada proceso, desde los reportes de inscriptos y verificación para su aprobación, pasando por los permisos para los colaboradores y dando completo seguimiento a todo el desarrollo del evento.
- Un encargado de dar soporte técnico ante cualquier eventualidad tecnológica.
- Un encargado del departamento de marketing registrando toda la previa, el desarrollo y dando a conocer en las redes sociales.
- Y el acompañamiento de un completo equipo de jefaturas y gerencias, principalmente de los departamentos de informática, marketing, afiliaciones y gerencia general, siempre atentos y predispuestos para ayudar.

Para la etapa electiva en su formato presencial se implementaron:

- Dos mesas con cuatro recepcionistas para la recepción y firma de asistencia de los afiliados.
- El acompañamiento de dos personas encargadas de supervisar el cumplimiento de los protocolos sanitarios del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPyBS).
- Ocho mesas receptoras de votos con tres miembros cada una, cumpliendo con el distanciamiento requerido, las señaléticas reglamentarias, los insumos para cuidados sanitarios y los circuitos de entrada y salida.

- Seis delegados electorales.
- Acompañamiento y supervisión permanente de los tres miembros del Tribunal Electoral Independiente.
- Un encargado del departamento de marketing registrando toda la previa, el desarrollo y dando a conocer en las redes sociales.
- La transmisión constante en vivo vía Zoom, para garantizar el flujo y la transparencia de todo el proceso electivo, así como también para el registro del cumplimiento de las medidas sanitarias obligatorias.

La convocatoria se hizo oficialmente para sus más de 40.000 afiliados a través de la publicación en periódicos, radios, página web, mensajería de textos y redes sociales de la Caja Mutual, a las que se complementó con el envío de correos electrónicos a sus afiliados. La implementación de esta modalidad permitió la participación de afiliados desde distintos puntos del país e incluso del exterior, los cuales podían ingresar desde cualquier tipo de dispositivo electrónico, constituyendo estos puntos como algunas de las principales ventajas de esta modalidad.

La Caja Mutual en su afán de garantizar la transparencia que lo caracteriza, y demostrar que se han cumplido íntegramente las reglamentaciones de protección sanitaria, ha transmitido en todo momento este evento incluso durante el periodo de votación.



Una vez terminado el proceso de escrutinio de los votos, se reanudó la asamblea para dar los resultados finales de la votación y poner en posesión de sus cargos a los miembros electos, como establece el estatuto social de la Caja Mutual, con lo que se dio por culminada la asamblea y se cerró la transmisión.

La Caja Mutual motivados siempre por la innovación y continua mejora, se consolida como pionero en la realización de Asambleas en la modalidad virtual.







TARJETA=EFECTIVO

IRETIRALO DIRECTO EN CAJA!



G. 47.000 x millón Hasta 24 meses de plazo



Financiación hasta el 100% para Afiliados

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

Tasa fija

Hasta

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

NOVEDADES Y TENDENCIAS FINANCIERAS

"Un nuevo jugador se suma a toda la transformación digital que vive el sector de la banca: Los Neobancos, bancos totalmente digitales"

NEOBANCOS

"Un neobanco es un tipo de banco directo que es 100% digital y es accesible a los clientes solo en aplicaciones móviles y plataformas de computadoras personales. Los neobancos no operan redes de sucursales físicas tradicionales. Un nuevo jugador se suma a toda la transformación digital que vive el sector de la banca: Los Neobancos, bancos totalmente digitales.

La transformación digital está llegando a todos los sectores de la sociedad, y el financiero, en particular, ha sido uno de los que más cambios ha sufrido. Y es que la velocidad con la que las entidades bancarias se han adaptado a las nuevas tecnologías ha sido increíble.

La mayoría de los bancos ya han redefinido y diversificado muchas de las formas en las que ofrecen sus servicios. El cambio ha servido para que las personas puedan hacer sus transacciones desde la comodidad de su casa u oficina, y tengan que visitar menos las oficinas de un banco. Así que no hay vuelta atrás. La banca digital ya es un hecho, tanto así que ahora existen entidades bancarias virtuales a las que se les ha dado el nombre de Neobancos.

¿Qué son los Neobancos?

Los Neobancos son básicamente una nueva generación de bancos que funcionan única y exclusivamente a través de Internet, los cuales nacieron con el objetivo fundamental de facilitar a las personas las operaciones financieras. La banca digital está dirigida principalmente a un público joven (especialmente a los Millenials). Pero en realidad es para todo aquel usuario que sea amante de las nuevas tecnologías. Es decir, para el usuario innovador y moderno que demanda una banca mucho más rápida y eficiente.

Estamos hablando de organizaciones digitales que son capaces de brindar información actualizada y precisa de tus gastos y además en tiempo real. Los Neobancos te atienden solo vía online mediante el uso de la inteligencia artificial".

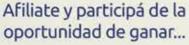
Autor: Increnta Colombia (2018). Todo lo que necesitas saber sobre los Neobancos.

Disponible en: observatorioecommerce.com.co





ELLA es única, tu regalo también





1 vale para tratamiento completo facial y corporal



Sorteo: 01/06/2021





LA JUBILACIÓN AL ALCANCE DE TODOS

Paola Gaona

Sub Gerente de Afiliados y Beneficiarios



Una jubilación segura y cómoda es el sueño de toda persona. Todos los seres humanos tenemos una meta, para algunos es aún un sueño lejano, y para otros una realidad inmediata.

La posibilidad de realizar el sueño de una jubilación segura y cómoda es más fácil si planificas con tiempo. ¿Quién no querría tener la libertad financiera para gozar de una tranquilidad poder hacer el viaje de su vida o comprar una casa?

Basta con cumplir algunas premisas:



· Empezar más temprano que tarde.



· Ser constante.



· Ir incrementando poco a poco las aportaciones.

La Caja Mutual en su lineamiento de poder llegar a más personas e inculcar esa cultura del ahorro, genera estrategias en conjunto con el departamento de Marketing para así mes a mes ir cumpliendo con los objetivos trazados, además de contar con una fuerza de venta que llega hasta el lugar del interesado con todos los cuidados que hoy día son necesarios ya que entendemos que, además de las dificultades generadas por la pandemia del Covid-19 que nos hace pensar en un futuro muy incierto, se suma el temor de salir. Es por ello que se busca facilitar y contar con alternativas para llegar al mayor universo posible de interesados.

Sin embargo, ese mismo temor nos ha enseñado que ante situaciones difíciles, son nuestras decisiones presentes las que nos pueden otorgar tranquilidad en el futuro.

"¡Lo importante es empezar ya!"

El tiempo es dinero, esta expresión nos recuerda que no hay tiempo que perder, que uno debe de actuar y usar su tiempo, quizás llegamos muchas veces a preocuparnos por nuestro futuro, pero en vez de solo preocuparnos ¿por qué no ocuparnos?

La mejor alternativa:

Una entidad como la Caja Mutual se convierte hoy con sus 35 años de trayectoria en un líder en jubilación privada, y fe de ello lo hacen sus más de 39.000 afiliados.



SOLUCIONES FINANCIERAS 2021

Lic. Fernando Cabrera

Sub Gerente Comercial



Esta crisis económica es distinta a las que conocíamos hasta ahora, por lo que la mayor parte de los países de la región han activado planes de emergencia, ayudas financieras y utilizando todas las alternativas disponibles para enfrentar la situación.

El turismo, la cultura, el comercio y el transporte han sido los sectores más afectados. Y por el contrario, las actividades que se han visto menos afectadas han sido la agricultura, la ganadería y la pesca, la producción de alimentos, los productos médicos y las telecomunicaciones.

En Paraguay, gran parte de los trabajos son informales y esto sumado a la situación de emergencia sanitaria, significó para todos un 2020 con muchos desafíos, principalmente en reinventarnos para cubrir las nuevas necesidades de nuestros afiliados y beneficiarios.

Desde el departamento comercial de la Caja Mutual, trabajando mano a mano con el departamento de marketing y todos los departamentos intervinientes, se crearon nuevos productos enfocados para el logro de las metas establecidas y obtener resultados satisfactorios para la institución.



La Caja Mutual inició el 2021 con un enfoque resiliente, apuntando a poder ofrecer a sus afiliados y beneficiarios, modalidades de créditos para la recuperación económica y financiación de nuevos proyectos.

Extendimos las campañas promocionales "La caja te da más" que permite a los afiliados acceder a créditos de hasta 130% de sus aportes/ fondos integrados y la de "Arranca tu 0 km" permite que los afiliados/terceros accedan al 100% del valor de los vehículos con tasa fija desde 10% y hasta en 60 meses de plazo. Además contamos con otra campaña promocional lanzada este año y vigente hasta el mes de abril "Reinventate con la CAJA" que permite al afiliado llevar en créditos hasta el 100% de sus aportes/ fondos con tasas fijas desde 12% al 16% a un plazo máximo de 36 meses.

Todas estas modalidades promocionales dan la opción al solicitante de pagar su primera cuota a los 90 días desde la concesión del préstamo.



Como entidad Civil y Mutual, en busca del bienestar de nuestros afiliados y beneficiarios, estamos orientados a buscar apoyar la recuperación económica desde las perspectivas de la sostenibilidad, la resiliencia e innovación y la inclusión, para llegar a todos los segmentos de clientes.

ANÁLISIS DE RIESGOS PILAR DE SOLVENCIA PARA LA ENTIDAD



C.P. Vanessa Benini

Sub Gerente de Riesaos

El riesgo de crédito es un riesgo financiero que corre nuestra entidad. Este riesgo se puede definir como una posibilidad de incumplimiento generado por la imposibilidad real (despido, disminución de ventas, problemas en el cobro de sus clientes) o el rechazo voluntario (carácter de pago) de un cliente para cumplir sus compromisos y abonar sus cuotas, es decir este riesgo está ligado con la posibilidad de que se produzca un impago de la deuda, situación que se agudiza aun más en estos tiempos de recesión a nivel mundial, principalmente en algunos sectores económicos.

Para poder mitigar este riesgo la Caja Mutual realiza acciones como ser; establecer niveles de decisión, contar con reglamentos y procedimientos de créditos constantemente analizados actualizados, monitoreo del mercado, además de un Dpto. de Riesgos continuamente capacitado. En dicho departamento nuestros analistas realizan informes que sirven al nivel de decisión para conocer al prestatario, saber las debilidades y fortalezas del mismo, considerando aspectos cuantitativos como cualitativos. Cabe mencionar que para ello también se tiene en cuenta una regla fundamental que son las cinco C's del crédito: capacidad, capital, colateral, condiciones y carácter, ello ayuda a determinar la aprobación o rechazo del préstamo, pues sirven para evaluar la probabilidad que el dinero otorgado sea devuelto.

Esto se realiza con el objetivo de minimizar los riesgos crediticios, mantener la solvencia de nuestra entidad y generar los rendimientos esperados en este tipo de operaciones, de manera a seguir creciendo y cumplir con el compromiso para con nuestros afiliados.

Riesgos Financieros











RIESGO CREDITICIO QUE PERMITA NUESTRA RENTABILIDAD

C.P. Nancy Ávalos

Jefa de Dpto de Riesgos

El Riesgo de crédito, tiene su origen en la probabilidad de que una de las partes del contrato de crédito incumpla su obligación, por motivos de insolvencia o incapacidad de pago y produzca a la otra parte una pérdida financiera. (Informe con Relevancia Prudencial 2015, BBVA, 2015)

Arrancando desde esa afirmación, en la Caja Mutual desde el Departamento de Riesgos, nos enfocamos a trabajar continuamente en la gestión del análisis de las solicitudes de créditos, teniendo como premisa o principal herramienta el análisis cuantitativo y cualitativo, los cuales buscan por un lado determinar la capacidad de pago y por el otro determinar, mediante técnicas específicas, la voluntad de pago del cliente. Además, y no menos importante la evaluación de la solvencia del cliente a través de la identificación de las cinco C's del crédito (Capacidad, Carácter, Capital, Condiciones y Colateral), con esto se determina la viabilidad de cada solicitud de crédito



Otro aspecto importante para la gestión de los créditos, es la actualización de las normas, reglamentos y procedimientos adaptados al mercado y a los modelos del sistema financiero, los productos crediticios también son diseñados y ajustados en base a la necesidad del mercado objetivo y a la situación actual, la cual es una tarea constante. En tiempos de pandemia hemos tenido que trabajar minuciosamente en el análisis de los mismos y las implicancias en una época de retracción de la economía y lenta recuperación.



Por otro lado, el análisis de créditos, también conlleva un gran esfuerzo de automatización e implementación tecnológica del sistema y de los procesos; Además de la formación constante, tanto del Departamento de Riesgos como el Departamento Comercial, buscando la mejora continua en la gestión de los créditos para una correcta evaluación y concesión de los mismos, y con tiempos de respuesta esperados.

Toda esta labor que se realiza, se enfoca en un objetivo principal: que el riesgo crediticio de nuestra institución se mantenga en niveles razonables y que permitan la rentabilidad esperada por nuestros afiliados.



TARJETAS DE CRÉDITO ACUERDOS VIGENTES 2021



20% Sábado Cooperativo



10% Todos los Jueves



20% Último sábado de cada mes



20% Último sábado de cada mes











10% Tercer Viernes de cada mes









20% Segundo Sábado de cada mes

EXCLUSIVO DE TARJETAS DE CRÉDITO CABAL



10% El día 10 de cada mes



15% todos los días 10% por Delivery

ACTUALIZO MIS DATOS PARA UNA MEJOR ATENCIÓN... ¿PORQUÉ ES NECESARIO?

Lic. Fátima Riveros

Jefa Doto. Afiliados y Beneficiarios

Cuántas veces hemos escuchado de nuestros afiliados: "¡Constantemente me están enviando sus promociones, me siento mimado por mi Caja Mutual!" o también "Nunca recibo información de la Caja Mutual".

Las dos caras de la moneda a la hora de hablar de actualización de datos, en la cual siempre hay trabajo conjunto que hacer. En la primera expresión, gracias a la información del afiliado correctamente registrada, es factible la comunicación oportuna y continua de promociones, beneficios, invitaciones o avisos importantes de nuestra entidad.

En la segunda expresión, una necesidad imperiosa de verificar los registros que impiden ese contacto efectivo con nuestros afiliados/ clientes.

Es de suma importancia mantener la base de datos periódicamente verificada, depurada, que nos permita no solo llegar hasta nuestros afiliados/ clientes, sino también que sirva de herramienta para la creación de estrategias y nuevos productos, enmarcados en satisfacer sus necesidades, que generen contenido de valor y mejoren su experiencia con nuestra entidad.

Ante estos tiempos de cambios, en que hemos aprendido a vivir con la tecnología, a reinventarnos, es cuando más actualizados debemos estar en todo. Por ello es que, también instamos a la participación y colaboración de los afiliados/ clientes en esta gestión, a seguir nuestras redes sociales, a interactuar en el sitio web y a verificar periódicamente el registro de sus datos.

Para realizar cualquier cambio en los datos, se encuentran habilitados los medios telefónicos de la Caja Mutual (021 218 4000), Whatsapp (0981642675), sitio web mediante el Soporte en línea y Formulario de Contacto, Redes Sociales o visitando cualquiera de nuestras sucursales.

El protocolo para el efecto, contempla la confirmación del número de cédula, email, número de celular, dirección particular, laboral, en ningún caso se les requerirá claves de acceso a cuentas o algún otro tipo de información sensible.

Como entidad nos debemos a nuestros afiliados/ clientes, quienes confiaron desde el inicio, sus proyectos y sueños de futuro, por lo que nuestro compromiso de salvaguardar sus intereses también es extensivo a la confidencialidad y privacidad de los datos proveídos en cada renovación.

Desde el Dpto. de Afiliados y Beneficiarios nos ponemos a las órdenes para cualquier asesoramiento.



¡ACTUALIZÁ TUS DATOS YA!

Ingresando a nuestra página web

Vigencia: 01/04/2021 al 31/05/2021





Actualizá tus datos

Participá del sorteo!!!

Para más información comunicate al 218-4000

Nombre y Apellido *

Cédula de Identidad *

Celular *

Correo Electrónico *

Dirección Particular *

Ingrese el código de arriba aquí

ENVIAR





¡Consultá el estado de tu cuenta desde la comodidad de tu hogar!

ACCEDER



¡Recibí todas las noticias y novedades en tu email!

SUSCRIBIRME









(*) Campos Obligatorios

EL DESAFÍO DEL CAMBIO PARA EL LOGRO DEL PROGRESO

MAE Eduardo Bobadilla

Gerente General



"Metamorfosis, ¿Cómo gestionamos el viaje del cambio?"



Siempre me pregunté si este cambio de oruga a mariposa sería un proceso doloroso. Convengamos que el resultado de este cambio evidentemente es hermoso, pero hablar del cambio es, de hecho, una acción que requiere de un esfuerzo. Estoy convencido que como ser humano esto nos cuesta, nos duele y sobre todo nos genera rechazo. Antes de hacerlo requiere sobre todo de una "decisión".

El cambio es un viaje y pocos viajes salen según lo planeado. Los líderes que siguen cierta metodología de transformación y llevan a las empresas en busca de ese cambio a través de sus equipos, deben dar a estos colaboradores un sentido de desafío y búsqueda en el proceso, así como incentivar la energía necesaria para que suceda el cambio, motivándolos, enseñandolos y apoyándolos.

La vida misma es cambio y los diversos escenarios como el que hoy día estamos atravesando nos obliga a generar el o los planes como también modificarlos sobre la marcha.

Intercambiando charlas y seminarios en esta época referente al tema, siempre se destaca que el cambio en sí ha desafiado a muchas reacciones, sin embargo, no es el cambio en sí mismo el que ha impactado de manera impresionante a las recientes generaciones, si no bien la aceleración y la velocidad de lo que este está provocando.

Asi entiendo que lo único que "no" cambiará en 2021 es el cambio...Si hay una lección que podemos aprender del año pasado, es que el cambio es inevitable y la adaptabilidad es clave para desarrollar la resiliencia. Una situación de pandemia que fue y es implacable, la transición al aprendizaje en línea, la implementación del trabajo a distancia, la recesión económica son algunos de los principales aspectos que hicieron de 2020 un año particularmente difícil.

A medida que esta pandemia trasciende al 2021, nos damos cuenta de que ya no es la "nueva normalidad", sino una realidad que tenemos.

Las transiciones en nuestra vida personal y profesional nunca son fáciles, pero darnos cuenta de que el cambio es una constante nos permite prepararnos mejor para lo desconocido desarrollando las habilidades y hábitos para enfrentar los cambios de frente, sin importar lo que se presente en nuestro camino.

Con la esperanza de una vacuna en proceso, podemos esperar aún más cambios en el futuro cercano. Ser realistas, será una clave importante para seguir, adaptarse rápidamente de manera efectiva para evitar el agotamiento, será vital, si bien esto no es una habilidad fácil de desarrollar, solo quienes lo logren podrán continuar en este viaje.

Finalmente el logro de progresos exige mucho de todo esto, pero sin duda un condimento importante será mantener "la mentalidad positiva", especialmente ante la negatividad que nos rodea en las noticias, las redes y la sociedad. La mentalidad está estructurada por lo que decides enfocarte y la lente a través de la cual miras los acontecimientos.

Una mentalidad positiva puede ayudarte a aceptar el cambio en la vida cotidiana y lograr el ansiado PROGRESO. Una mentalidad saludable y positiva es como un músculo que se fortalece con más ejercicio y cuanto más practicamos desafiar los pensamientos negativos y reemplazarlos por positivos, más fácil se vuelve superarlo.

ILLEGÓ LA HORA!

DE TU MASTERCARD ORO



EL POTENCIAL HUMANO COMO FACTOR ESTRATÉGICO EN LAS ORGANIZACIONES



Abg. Gabriela Quintana
Sub Gerente de Talentos Humanos

Últimamente se ha vuelto común escuchar frases de realce al factor humano en el ámbito empresarial, una especie de revaloración a los ya conocidos e imprescindibles recursos humanos.

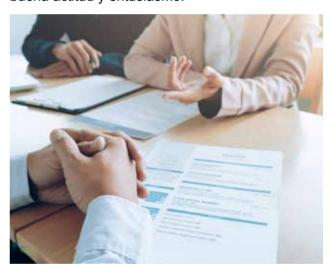
Pareciera que de un tiempo a otro las organizaciones han volcado su mirada hacia dicho factor y como un común denominador han colocado estratégicamente en sus esquemas de negocio a la gestión del talento, a la maximización del potencial humano.

Entonces, los más escépticos se preguntan, cuál es el sentido de todo esto, a qué resultado nos conducirá esta repentina pero constante y cada vez más intensa atención de las organizaciones empresariales hacia el desarrollo integral de sus colaboradores.

Y efectivamente, esta consulta no presenta una respuesta vacía de sentido económico, y lo más importante, revela un sentido de equidad bastante interesante, una especie de "ganar-ganar" tan equilibrado que resulta finalmente satisfactoria para las partes que componen cualquier relación, y en este caso nos referimos específicamente a la relación laboral. Empecemos entonces a descubrir qué podemos entender por "Potencial Humano".



Se define al "Potencial Humano" como la capacidad que tienen los individuos de crear, innovar y cumplir con sus objetivos sean estos personales, laborales, profesionales. Es un conjunto de cualidades innatas o talentos, conocimientos adquiridos y habilidades desarrolladas en el transcurso de la vida de una persona. Es todo aquello que el hombre es capaz de hacer, esa habilidad y fuerza interior que puede ser optimizada a base de entrenamiento, con buena actitud y entusiasmo.



Tanta es la preponderancia que ha adquirido este concepto que ya el sistema educativo a nivel mundial hace un buen tiempo ha implementado una gran cantidad de métodos para "orientar al alumnado hacia la profesión" más a fín a sus cualidades, a través de test vocacionales. entrevistas, charlas, etc, todo a modo de encaminarlo hacia la realización profesional en el campo en el que potencialmente por sus competencias innatas y cualidades desarrolladas podría ser un "exitoso profesional" y es así como este mismo "descubrimiento" se aplica al ámbito empresarial. Las empresas han revolucionado el proceso de reclutamiento y selección del talento humano basado en el "Potencial Humano" y no solo en la experiencia laboral.

Las empresas han estado optando no solo por la contratación de personas que denotan cualidades entrenables y perfectibles, con buenas actitudes, valorando el afán de crecimiento de los postulantes sino que además han decidido invertir en la formación de las "futuras generaciones de la organización", es decir, visionaria y estratégicamente crean "semilleros de talentos" apuntando a la rentabilidad a mediano y largo plazo a modo de garantizar la cultura organizacional, la permanencia, el crecimiento y la solvencia constante del negocio y como se ha mencionado dicha potencialidad es entrenable, y un factor clave para que la misma se vuelva dinámica y se fortalezca constantemente es la "capacitación".

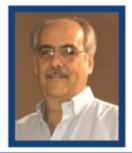
Es así como el "Potencial Humano" de una empresa en consonancia con la misión y visión de las organizaciones supone un conjunto de condimentos que indiscutiblemente permitirá obtener un resultado apetecible tanto para colaboradores que ven en sus puestos de trabajo una oportunidad de crecimiento y desarrollo profesional como para las organizaciones que han formado a sus colaboradores en la cultura, valores, competencias y habilidades que consideran son necesarias para el éxito de su emprendimiento.

Ese es el camino al que apuntan las mejores organizaciones, pues han entendido que el crecimiento profesional de sus colaboradores, el despliegue de su potencial es directamente proporcional al dinamismo, innovación, seguridad y creatividad de su negocio, lo cual indefectiblemente redundará en utilidades que permitirán una rueda de beneficios comunes y que por supuesto logrará la fidelización y satisfacción de las partes.

La Caja Mutual transita este sendero, confiando en el potencial de sus colaboradores quienes hasta la fecha han sostenido a la institución como "Lider en Jubilación Voluntaria"



RECONOCIMIENTO A LA LABOR Y TRAYECTORIA Lic. Luis María Fleitas Bellassai



Fue nuestro Afiliado Nro. 6.099 de la Caja Mutual, desde el año 1.994. **De profesión:** Máster en Administración de Empresas.

Participó activamente como miembro de diversos estamentos, como ser:

- Comité de Inversiones 2007 2008
- Junta de Vigilancia 2009 2016
- Comité de Recuperación de Créditos 2017 2018
- Comité de Créditos 2019 2020 2021

Nos sentimos honrados y agradecidos de haberlo tenido con nosotros. Cristiana resignación por su temprana partida a la eternidad.

Consejo de Administración

ADAPTABILIDAD DE LA AGENCIA DE LA CAJA MUTUAL EN CIUDAD DEL ESTE

Lic. Cynthia Jiménez

Encargada de Agencia Ciudad del Este

El Paraguay espera un crecimiento del 4% en el PIB según estimaciones del Banco Central del Paraguay este 2021, condicionado a la incertidumbre por el COVID-19. Hace que todos seamos prudentes, pero a la vez optimistas, apostando al dinamismo económico. A pesar de que la economía paraguaya se paró en marzo del 2020 con las restricciones sanitarias, desde junio comenzamos a observar una reactivación que hace que en la actualidad casi se hayan recuperado los niveles previos a la pandemia.

Por su parte, Ciudad del Este siempre nos ha sorprendido por su crecimiento en cuanto a urbanismo y economía se refiere.

Desde antes de la pandemia, la economía de la ciudad se había diversificado, especialmente en agronegocios. Igualmente, a semejanza de lo que ocurre con todo el Paraguay, depende en gran medida del comercio con el Brasil y Argentina, situación que influye fuertemente en las operaciones crediticias concedidas en la zona.

Como Entidad Mutual especializada en brindar jubilación privada y otros productos, buscando siempre el bienestar de nuestros afiliados y beneficiarios. Decidimos en el año 2011, habilitar un local, el 20 de julio de ese mismo año. Resultado de un proceso de crecimiento y expansión a distintas ciudades del país.



Cuenta con un plantel de 4 colaboradores, a efectos de lograr la autonomía en las gestiones relativas a los servicios ofrecidos a los afiliados y beneficiarios. Comprometidos a seguir creciendo y llegando a todas las ciudades del departamento de Alto Paraná. Apuntando a un desarrollo de cartera sana y expansión a los diversos rubros más explotados como empresas agrícolas, comerciales e industriales.

Agencia Ciudad del Este:

Dirección: Avenida Francisco Solano López (Supercarretera) Barrio Amambay frente al Área 1

Teléfono: 061 574 140

Cantidad de Afiliados CDE: 1.658 afiliados

activos

Cartera Activa: G. 9.996.399.979 Cantidad de Créditos: 354



HOY TE PRESENTAMOS ACTIVIDAD FÍSICA

EL SALTO A LA CUERDA

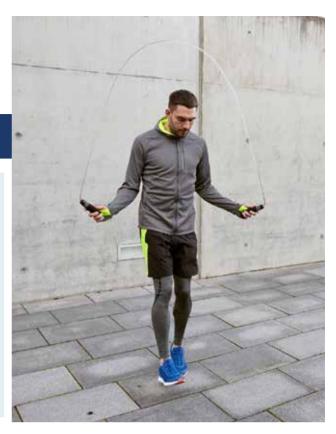
"10 minutos usando cuerdas para saltar tiene los mismos beneficios a nivel corporal que correr durante 30 minutos"

"Una revista de la Asociación Americana para la Salud, Educación Física e Investigación indagó los efectos de correr y saltar la cuerda en 92 estudiantes varones

Los dividieron en dos grupos una mitad trotó durante 30 minutos al día, mientras que la otra mitad saltó la cuerda durante 10 minutos al día. Después de seis semanas sus ganancias a nivel cardiovascular se midieron usando el Harvard Step Test, y sorprendentemente los resultados mostraron mejorías similares en ambos grupos.

Por lo tanto concluyeron que un programa diario de 10 minutos saltando la cuerda es tan bueno como una rutina que integre 30 minutos trotando al día, pero también demostraron que las cuerdas para saltar de alta velocidad son claves en cualquier programa de entrenamiento que busque ganar resistencia y velocidad, además es una alternativa maravillosa para las personas que no pueden correr debido a restricciones de tiempo, espacio o lesiones músculo esqueléticas específicas.

Otro estudio realizado en la Universidad de Temple evidenció ganancias mesurables en la aptitud cardiovascular en hombres adultos que se dedicaron a saltar la cuerda todos los días, mientras que una investigación en Canadá que involucró a mujeres, saltos y cuerdas de boxeo por 5 minutos



al día durante 4 semanas obtuvo los siguientes resultados:

- Frecuencias de pulso más bajas en las participantes.
- Mejora en los patrones respiratorios.
- Un aumento en la capacidad de trabado físico del 25%.

Beneficios de saltar la cuerda

Es increíble como esta herramienta no sólo mejora la capacidad cardiorrespiratoria sino también aumenta los niveles de energía, además se ha comprobado que saltar la cuerda durante 60 minutos, 5 días a la semana durante 3 meses aumenta la fuerza muscular en las piernas, define las pantorrillas, mejora tu flexibilidad, capacidad y velocidad de salto.

Si estás buscando quemar calorías de forma rápida usar una cuerda para saltar profesional es la opción ideal, incluso puedes llegar a quemar hasta 720 calorías por hora que equivale entre 120 a 140 vueltas por minuto dependiendo de tu peso corporal.

En cambio sí aumentas la intensidad de los saltos puedes llegar a tener un gasto calórico de 1000 cals o más por hora.

"Se ha demostrado científicamente que saltar la cuerda por un mínimo de 5 minutos al día puede mejorar la condición física, pero al usarla 10 minutos sin parar a 120 RPMs puede proporcionar los mismos beneficios que trotar 30 minutos".

¿Cuál es el veredicto?

Saltar la cuerda es una gran alternativa al entrenamiento convencional, además es una actividad excelente si quieres hacer rutinas de intervalos o circuitos diariamente. Incluso los estudios sugieren que la gente promedio (no atletas) pueden experimentar muchos beneficios de un ejercicio que sólo requiere un pequeño compromiso, inversión, tiempo y equipos.

¿Quiénes no deben saltar la cuerda?

Según los expertos, este ejercicio no es recomendable para:

- Personas con lesiones o problemas en la columna o que sientan dolor al ejercitarse.
- Las personas que tengan problemas a los huesos, corazón o pulmones.
- Aquellos que tienen prohibición médica.

Arma tu programa de entrenamiento

Antes de saltar, realiza un calentamiento que abarque todo el cuerpo, especialmente en los talones. Un plan de estiramientos por 5 a 10 minutos es suficiente.

Comienza lento. Realiza saltos largos, de poca intensidad. Luego haz tres series de 15 minutos separados por periodos de descanso de uno a dos minutos. Eventualmente, ve subiendo a 20 minutos por cada serie con periodos de descanso más cortos.

De acuerdo con el Instituto Americano de Medicina Deportiva, se requieren de 60 a 90 minutos de actividad física para lograr una pérdida de peso.

Así que puedes organizar tus intervalos y dividir esa hora u hora y media en tres sesiones de ejercicio o dos.

Claves para evitar lesiones

Como dijimos anteriormente, es mejor que tu cuerpo esté caliente antes de comenzar a saltar. Para lograrlo, puedes trotar unos minutos o subir y bajar las escaleras rápidamente, luego estira cada parte del cuerpo.

No saltes tan alto, basta con que te levantes unos pocos centímetros del suelo para que el golpe en las rodillas y tobillos no sea tan intenso. Recuerda que la clave para quemar grasa como en cualquier ejercicio de cardio, son las repeticiones y la aceleración de tu corazón.

Si estás comenzando en este ejercicio, no saltes por periodos largos de tiempo, ya que tu resistencia aún no es suficiente y lo único que lograrás será una fractura. Tanto el tiempo como el peso de tu cuerda irá aumentando a tu propio ritmo. ¿Cómo saber cuándo es momento de avanzar? Pues cuando saltar ya no te implique ningún esfuerzo. Si no te hace sudar entonces aumenta tu ritmo y el peso."

Autores:

Bold Tribe. (2021). ¿10 MINUTOS SALTANDO LA CUERDA EQUIVALEN A 30 MINUTOS CORRIENDO?. **Disponible en:** boldtribe.com

Alto Nivel. (2020). Saltar la cuerda protege tu corazón y tus huesos. **Disponible en:** altonivel.com.mx



CASOS DE ÉXITO: NUEVO JUBILADO

El Doctor Ernesto Simari, es nuestro nuevo jubilado, nos comenta sus inicios y experiencia en la Caja Mutual.



Dr. Ernesto Simari
Afiliado
Ingresó el 11 de Abril del 2005, a los 49 años.
Afiliado nro: 24.639.
Edad de Jubilación: 65 años.
Su aporte inicial fue de G. 600.000.

Relata que hace 16 años investigó en el mercado qué entidad poseía un plan de jubilación privada y en esa búsqueda identificó que la Caja Mutual de Cooperativistas del Paraguay era la que reunía sus expectativas. Señalando además que cuenta con su jubilación del IPS.

Sus mismos pasos los siguen también su esposa Noemí, su hijo Ezequiel y Esteban, que también son nuestros afiliados.

También deja un mensaje como enseñanza para los que estén pensando en ser parte de nuestra entidad.

Que el ahorro es la previsión para la edad madura, entendiendo que ahorro implica disminución del consumo y de gastos. Benjamín Franklin, expresó, "un centavo ahorrado es un centavo ganado".

El ejemplo del ahorro, lo tenemos en "las hormigas, insectos muy pequeños que guardan la comida en el verano, para tener suficiente en el invierno". Prov. 30-24.25 "La hormiga no tiene jefes, ni capataces, ni gobernantes, pero durante el verano guarda sus alimentos para el invierno". Prov. 6-7.8.

¿Cuál es el verano para nosotros?. El verano es la estación de la vida entre los 20 y 60 años, son los años de juventud, vitalidad, energía y resistencia. El desafío es ahorrar en el verano, entre los 20 y 60 años, para disfrutar de invierno. Desde los 60 años en adelante.

El ahorro es dejar de consumir un porcentaje, durante el verano, para consumirlo cuando viene el invierno, el tiempo de la jubilación.

Algunas palabras para la Entidad...

Alentar a continuar promoviendo el ahorro a través de los planes de jubilación, dando cursos y capacitaciones en los diferentes niveles educativos.

IJUBILATE 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 desde G.120 000.
- 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.



BENEFICIOS ADICIONALES

IPOR TU AFILIACIÓN, OBTENÉS ESTOS BENEFICIOS!



UTI

UNIDAD DE TERAPIA INTENSIVA

Ayuda solidaria consistente en el pago de una renta diaria de G. 2.500.000 a partir del cuarto día de internación en Unidad de Terapia Intensiva, hasta 12 días en el año



SOLIDARIDAD

Ayuda solidaria equivalente al monto de sus aportes hasta un máximo de G. 20.000.000, en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente del afiliado

*Beneficios disponibles hasta los 70 años



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.

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.





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.

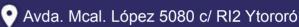
Los préstamos están sujetos a análisis de crédito. Se podrán solicitar otros documentos adicionales.



CASA MATRIZ



Llámanos al 021 218 4000





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



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



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



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



Avda. Francisco Solano López (Supercarretera), Bº Amambay frente a Área 1. cde@cmcp.org.py





(0981) 642 675





