

03

EDICIÓN
DIGITAL

ABRIL 2023

EDUCOFIN

REVISTA DE EDUCACIÓN COOPERATIVA Y FINANCIERA

50 AÑOS Ayudando a Construir HISTORIAS



/Caja Hipodromo Autorizada

www.cajahipodromo.com.mx

Carta Editorial

Hola a todos amigos lectores. Los saludamos nuevamente en esta tercera edición de su Revista EDUCOFIN. Es muy grato dirigirnos a ustedes a través de esta publicación, que recordemos, tiene como objetivo la creación y fortalecimiento de la cultura financiera en las personas.

En esta edición podrán encontrar artículos de interés que nos darán herramientas con las cuales podremos generar una mayor conciencia del cuidado de nuestros recursos, el cómo podemos aprovechar ingresos extraordinarios, la importancia de hablar con nuestros hijos a una edad temprana para que cuiden su dinero y también para todos aquellos que tienen la tarea de mantener su negocio tenemos una serie de consejos que los pueden ayudar.

Pero en esta edición en la cual orgullosamente estamos plasmando una imagen muy especial y representativa para nosotros, como lo es nuestro logotipo de "50 Años Ayudando a Construir Historias" también contamos con la participación de algunos de nuestros Socios, los cuales nos comparten experiencias que han tenido en su permanencia en nuestra cooperativa. Realmente es motivante el habernos encontrado con personas que nos relatan el cómo Caja Hipódromo ha ayudado de alguna manera a conseguir alguna meta o a concretar algún proyecto, lo cual es para nosotros una gran satisfacción y nos ayuda a continuar en la búsqueda de más y mejores servicios para todos nuestros asociados.

Muchas gracias a todos ustedes por su confianza y apoyo, esperamos seguir sumando en favor de todos los que integramos esta gran cooperativa. Caja Hipódromo 50 Años Ayudando a Construir Historias.

DIRECTORIO

Dirección General de CAJA HIPÓDROMO

M.A.F. Olga Lidia de León.

Presidente de la Comisión de Educación Cooperativa y Financiera

M.A.N. Esmeralda Salazar.

Colaboradores

L.C.C. Jaqueline Ruíz.
M.A.F. Olga Lidia de León.
M.A.N. Esmeralda Salazar.
C. Araceli Amador.

L.C.T.C. Hugo Mercado.
L.C.P. Jaime Escárzaga.
C. Marco Castro.
M.A.F. Juan Mario García.

Dirección Creativa

L.D.G Daniel Sánchez.
L.A. Mario Serrano.

Tamazula 711 Col. Hipódromo
Durango, Dgo.
Una producción de:
Caja Hipódromo S.C. DE A.P. DE R.L DE C.V.

Consejos para aprovechar

el reparto de utilidades

 Por: Olga Lidia de León.

¿Sabías que al ser trabajador de una empresa, tienes derecho a que tu patrón te pague utilidades? Lo anterior puede darse siempre y cuando la empresa las haya obtenido durante el ejercicio fiscal anterior; por lo general, este ingreso extra se recibe en el transcurso del mes de mayo por lo que consideramos importante tomes en cuenta las siguientes recomendaciones:

✓ Es importante que no contemples este ingreso extra para pagar tus gastos diarios, porque no sabes cuánto ni cuándo te llegará.

✓ Antes de comprar cualquier cosa, analiza si en verdad lo requieres, no utilices este ingreso para gastos innecesarios.

✓ Una de las mejores opciones para aprovechar las utilidades es el pago de deudas, así puedes disminuir el pago de intereses, si tienes más de una deuda elige la que tenga una tasa más alta de interés.

✓ Si lo que tienes en mente es hacer que este ingreso te genere una ganancia, puedes depositarlo en algún producto de inversión que te genere rendimientos.

✓ Si dentro de tus propósitos tienes como meta adquirir en un futuro una casa propia o comprar tu vehículo, puedes utilizar este recurso para dar un monto mayor para el pago inicial o enganche y así reducir el monto a solicitar como préstamo o deuda.

✓ Ahora bien, si dentro de tus planes está maximizar tus ingresos, puedes utilizar este recurso para iniciar un pequeño negocio en el cual obtengas un ingreso adicional, lo cual te dará una mayor estabilidad financiera e incluso en un futuro este negocio puede ser tu principal fuente de ingresos.

✓ Toma en cuenta que hay ocasiones que puede ocurrir alguna emergencia, por lo que puedes destinar una parte de este recurso para ir creando un fondo y poder hacer frente a este tipo de situaciones.

Recuerda que Caja Hipódromo cuenta con productos que te ayudarán a generar mayor rendimiento como: Ahorro Hipódromo, Inver + Hipódromo y NaviAhorro Hipódromo; aprovecha la oportunidad utilizando el ingreso de tus utilidades y haz crecer tu dinero.

Cómo trabajar la educación financiera con tus hijos



Por: Juan Mario García.
gerencia.tic@cajahipodromo.com.mx

¿Sabías qué?

El 54% de los padres hubieran querido comenzar a hablarles de finanzas a sus hijos desde temprana edad?... ¡No esperes a que sea demasiado tarde!

Este artículo va dirigido a todos esos padres y madres que definitivamente quisiéramos ver crecer a nuestros hijos como hombres y mujeres financieramente estables y con una educación financiera que les permita tener libertad fuera de deudas, permitiéndoles tener una vida plena y de éxito. ¿Suena como un sueño que sólo algunos conocen verdad? ¡Quizá sí!, pero no es una ilusión, sino todo lo contrario, es totalmente posible y está al alcance de todos. A continuación encontrarás la definición de una serie de conceptos que te ayudarán a llevar a cabo esta gran labor, centrándonos en dos aspectos fundamentales: ¿qué? y ¿cómo?

En el ¿qué? revisaremos conceptos básicos y tips de cómo practicarlos e inculcarlos en la vida de nuestros hijos, pero el ¿cómo? Te corresponderá desarrollarlo a ti; es decir, lo que harás de aquí en adelante y cómo lo trabajarás con tu familia.

¿Qué es la educación financiera?

De una manera simple, es otorgarles a nuestros hijos conocimientos necesarios de lo que es el dinero y cómo funciona, para que así, éste se convierta en habilidades para tener una buena calidad de vida.

¿Qué es el dinero?

El dinero es la ganancia, premio o consecuencia de realizar un trabajo o esfuerzo por el cual se recibe una suma de dinero, misma que sirve para cubrir gastos, necesidades y deseos, se puede recibir a través de: monedas, billetes, cheques, tarjetas o documentos bancarios.

¿Qué son los ingresos?

Es el cómo se obtiene, pudiendo ser de múltiples formas, por ejemplo:

Sueldo como el que papá o mamá perciben al ejercer su profesión o trabajo.

- Nuestros hijos pueden recibir algún estímulo por ayudarnos a realizar ciertas tareas, actividades, por algún logro o esfuerzo extra que hayan realizado. (considera nunca premiar con dinero sus obligaciones esto podría ser contraproducente)
- El ratón es una de las recompensas sabidas que funcionan con los peques.
- Alguna beca escolar.

¿Qué son los egresos?

Son los gastos que se originan por adquirir un bien o servicio. En otras palabras, son salidas de dinero. Una vez que entendieron los ingresos y cómo se obtienen, podemos explicarles a los peques que de igual forma tenemos responsabilidad de cubrir ciertas necesidades como puede ser: el cole, la ropa, surtir la despensa o hasta un gusto que tenga la familia el fin de semana, esos son los egresos.

¿Qué es el ahorro?

Es un hábito fundamental en la educación financiera, para volverlo un hábito puede ayudarte:

- Tener un objetivo claro de para qué estoy ahorrando; es decir, esa meta con la cual el peque se identificará y sentirá motivación de lograrla. Ésta puede ser, desde comprar algún juguete, ir a algún lugar o comprarse algún gusto o anhelo.
- Es muy importante que puedan apreciar el progreso, un tip es regalarles una alcancía de preferencia transparente para que puedan apreciar cómo se va acumulando, eso los mantendrá motivados ya que a los niños les encantan los retos.
- Existen ayudas visuales como la jirafa del seguimiento del ahorro, se muestra en la imagen. (podemos mandarte un PDF imprimible, mándanos un correo a la cuenta adjunta.)



- Puedes abrirle una Cuenta Junior Hipódromo, tiene beneficios y pueden de igual manera acudir juntos a ahorrar y monitorear su cuenta.

Lo Importante es que los peques vivan todo el proceso desde el esfuerzo realizado para recibir un estímulo extra y si es dinero, la voluntad de ahorrarlo, perseverar con un objetivo claro y motivante hasta su adquisición y la misma compra, ya que el que vaya por el mismo será de gran impacto.

Necesidad contra deseo:

Debemos enseñarles la diferencia entre una necesidad y un "capricho o deseo", que sepan diferenciar que una necesidad es algo que es indispensable para vivir como lo puede ser: comida, ropa, hogar, educación, etc., así como por otro lado están los deseos los cuales no son indispensables para vivir como puede ser un juguete, un dulce, ir al cine, vacaciones, etc.

El mundo de las finanzas y la educación financiera en sí es muy basto... quedo a total disposición si requieres mayor información. Considero esto es más que suficiente para poner manos a la obra, nunca es tarde para hacer un cambio.

Lecturas recomendadas:

Para los papás:

- Padre rico, padre pobre* - Robert T. Kiyosaki.
- Niño rico, niño listo* - Robert T. Kiyosaki.
- Guía para hacerse rico* - Robert T. Kiyosaki.

Para los peques:

- Educación financiera para niños inteligentes* - Christian Lee.
- Mi primer libro de educación financiera* - Floren Verdú.
- Padre libre, hijo rico* - Floren Verdú.

Espero sinceramente haber contribuido para comenzar o mejorar la educación financiera en tu persona y en la de tus hijos.

7

CONSEJOS para hacer crecer tu negocio



Por: Jaqueline Ruíz.



¿Si eres emprendedor o tienes un negocio y has estado pensando en cómo hacerlo crecer? esta información podría serte útil...

Dirigir y controlar el crecimiento de tu negocio no es tarea fácil cierto, pues es muy bien sabido que su crecimiento conllevará siempre esfuerzos, retos y desafíos a afrontar sin importar si es pequeño, mediano o grande, ya que tú como emprendedor, debes generar las estrategias que te permitan identificar y aprovechar las oportunidades que lo lleven a la cima. Es por ello que en esta ocasión te compartimos algunas recomendaciones para hacerlo crecer:

1

Conforma o modifica tu misión y visión:

Si aún no las tienes definidas, nunca es tarde para iniciar, recuerda que estos pilares te ayudarán a identificarte en el mercado y seguir tus metas a un corto, medio o largo plazo y si ya las tienes, es momento de revisarlas para ver si es prudente y adecuado realizar alguna modificación que vaya acorde con lo que estás realizando hoy.

Define y/o actualiza tus metas y objetivos:

Las metas son aquel fin que quieres alcanzar en determinado tiempo y los objetivos las tareas, actividades o pasos que deberás seguir para alcanzarlas...

2

Ejemplo, si la meta es vender 10 artículos de cocina para el mes de mayo, los objetivos podrían ser los siguientes:

- Realizar una demostración de calidad de 5 artículos otorgando en su compra el 15% de descuento del 1 al 10 de mayo.
- Ofrecer una promoción del 2 por 1 en la compra de algún artículo antes del día de las madres.
- Promocionar y medir el impacto de la difusión de los artículos a través de las redes sociales en el mes de mayo.

Lo anterior sin duda ayudará al alcance de metas, es por ello que sin importar cuál sea tu giro o negocio, establece objetivos sencillos, medibles y alcanzables que te permitan seguir el progreso a medida que tu negocio crece.

Administra y prioriza el tiempo:

Administrar y priorizar el tiempo es una herramienta indispensable en la vida diaria, y aún lo es más, cuando se tiene un negocio que necesita un norte para seguir creciendo; recuerda que trabajar más, no es sólo la solución pues hacerlo de manera consciente, eficaz, efectiva y alineado a tus objetivos, podría contribuir al aumento de productividad e incremento de valor ya que estableciendo prioridades ayudará a que sea más redituable, por lo que te recomendamos:

3

- Planificar y conectar el trabajo diario con tus objetivos, recuerda que son ellos los que te ayudarán a alcanzar la meta.
- Establecer prioridades y organizar tu tiempo: identifica y define qué actividades, o acciones son de mayor importancia para realizarse; puedes utilizar algunas herramientas para la gestión del tiempo o simplemente realizar un listado.
- Dar seguimiento a las tareas o acciones realizadas y verificar el grado de cumplimiento; si hubiese algo que esté pendiente, identifica si puedes hacerlo tú o lo delegas a alguien más de tu equipo.

4

Identifica a tus clientes y prospectos:

Después de lo anterior, si ya tienes identificados a tus clientes, el siguiente paso, sería venderles tu producto o servicio; sin embargo, si aún no ubicas a que tipo o sector van dirigidos, enfócate en descubrir quién puede ser un cliente potencial para tu negocio o emprendimiento:

Identifica y segmenta a qué tipo de personas va dirigido tu negocio o emprendimiento. Realiza estudios de campo, podrías llevar a cabo encuestas que te ayuden a detectar su necesidad.
Presta atención a sus necesidades e identifica si tu producto o servicio le es de utilidad.

Toma en cuenta que al tener esta información, tendrás la posibilidad de realizar cambios o ajustes necesarios considerando su necesidad y gustos; poner atención a los pequeños detalles, podría ayudarte a fidelizarlos a tu negocio pues el buen servicio, no está peleado con la buena atención.

5

Analiza e identifica a la competencia:

Tener claridad de quién es, no sólo te ayudará a conocerla, sino que también, te permitirá a apreciar tus fortalezas y debilidades, ayudando a anticiparte ante los riesgos y amenazas en el mercado. Es seguro que al realizarlo, obtendrás información clara de cómo puedes diferenciarte y agregar valor para ser único en el mercado.

Lleva el control de las finanzas:

6

En este punto recordemos que el objetivo de este artículo es ayudarte a hacer crecer tu negocio por lo que un paso importante es: identificar tus finanzas, para ello pregúntate:

¿Tengo el conocimiento de mis ingresos, gastos y utilidades?

¿Cuál es mi siguiente meta?

¿Cuánto dinero necesito actualmente para hacer crecer o impulsar mi negocio?

Si aun no tienes las respuestas, revisa el flujo de dinero que circula en tu negocio o emprendimiento y asegúrate que se encuentre sano antes de pensar en realizar una nueva inversión. Si desconoces del tema busca asesoría con algún experto en la materia, recuerda que si no planeas bien tus siguientes pasos, podrían tener una severa repercusión por lo que se recomienda también considerar un fondo de reserva para cualquier situación que se presente.

7

Haz crecer aún más tus ganancias:

Si tu negocio o emprendimiento ya da frutos utiliza parte de esas ganancias para seguirte reinventando puedes utilizarlo para:

- Surtir el stock de mercancía.
- Si es posible, ampliar la gama de productos o servicios.
- Seguir preparándote a través de cursos, talleres o seminarios.
- Invertir en campañas de publicidad que te hagan llegar a más nichos de mercado.

Para finalizar, ten siempre presente que lo que haces en este momento, sin lugar a duda, contribuye al crecimiento económico no sólo de tu Estado, sino del País; lo que revisaste hoy, es sólo un pequeño comienzo para que sigas prosperando y haciendo crecer tu negocio, no olvides continuar con tu formación y preparación ya que esto te dará aún más herramientas para seguir en el camino del éxito.



Consejos financieros para aprovechar tus VACACIONES

Por: Araceli Amador
y Hugo Mercado.

¿Tienes programado salir este año de vacaciones?

Sí es así, previamente debes establecer algunas acciones financieras que te permitan disfrutar de unas divertidas vacaciones...

Si vas a viajar en familia, todos pueden participar haciendo un ejercicio de planeación en donde se escuchen las opiniones de todos, ya que al salir de viaje, es importante hacer algunas comparaciones de costos.

La Comisión de Educación Cooperativa y Financiera te da estos consejos:

- 1** Revisa tu presupuesto: recuerda que lo ideal es ahorrar un tiempo para solventar este gasto.
- 2** Evita endeudarte: pero si lo haces, procura no exceder tu capacidad de pago.
- 3** Elige tu destino con tiempo: reserva con anticipación, recuerda que hay fechas con alta y mayor demanda.
- 4** Compara precios: dedica un tiempo a buscar y comparar precios.
- 5** Recuerda que la clave es la anticipación: encontrarás mejores precios y mejores condiciones para tu viaje. No olvides revisar las políticas de cancelación y reembolso.
- 6** Compra lo que vayas a requerir con tiempo: por ejemplo, si vas a la playa, considera productos como: protector solar, trajes de baño y sandalias.
- 7** Considera tu seguridad: si vas a usar el auto para llegar a tu destino, prevé situaciones de riesgo en carretera y acude con un mecánico para garantizar un viaje seguro y sin contratiempos, asegúrate de llevar una copia de tu póliza de seguro y no olvides revisar su vigencia.
- 8** Asegurar tu casa: es importante asegurarse cerrar bien la casa y encargársela a un familiar o vecino de confianza.

Si consideras todo esto, estarás listo para tus vacaciones... ¡buen viaje!

Fuentes:

eleconomista.com.mx

kondinero.com

CAJA HIPÓDROMO

50 AÑOS Ayudando a Construir HISTORIAS

Por: Esmeralda Salazar y Jaqueline Ruíz.

Como ya hemos hecho mención en ocasiones anteriores, las cooperativas de ahorro y préstamo son una de las instituciones financieras más nobles en el mundo, ya que por medio de ellas, se permite y alcanza la construcción de una economía sólida y sostenible para sus asociados pues facilitan el acceso a diversos productos, beneficios y servicios, mismos que se reflejan en una mejora de la calidad de vida, contribuyendo además, al desarrollo de las sociedades...

Y ya que estamos próximos a celebrar un año más de existencia a su servicio, en el marco del quincuagésimo aniversario, nos acercamos para conocer su opinión acerca de Caja Hipódromo, en los siguientes párrafos, podrás consultar entrevistas que realizamos a algunos de nuestros socios



Martín Soto.

¿Años como socio?

Deben ser unos 5 años.

¿Qué lo motivó a asociarse?

Me invitaron otros socios, me comentaron las ventajas que había al ser socio de aquí.

En estos años como socio, ¿qué experiencia o hecho recuerda haber vivido o participado en Caja Hipódromo?

Bueno, mi primera experiencia fue un préstamo, lo solicité, salió bien todo y lo pagué sin problema alguno.

¿Caja Hipódromo ha contribuido o ayudado para que usted logre una meta, le gustaría compartirla?

Yo siento que al ser socio hay cierta seguridad de emprender alguna pequeña empresa, esa seguridad tengo, que no he tenido necesidad de hacerlo pero yo sé que cuando lo solicite creo que voy a ser atendido.

¿Qué es lo que más le gusta de ser socio en Caja Hipódromo?

La comodidad ya que es rápido el servicio.



Jorge Manuel Solís Cervantes.

¿Años como socio?

2 años.

¿Qué lo motivó a asociarse?

Principalmente el interés que es muy bajo, ya que en otros lados es muy alto.

En estos años como socio, ¿qué experiencia o hecho recuerda haber vivido o participado en Caja Hipódromo?

Una de las buenas y principales experiencias ha sido el poder sacar mi AutoHipódromo.

¿Caja Hipódromo ha contribuido o ayudado para que usted logre una meta, le gustaría compartirla?

En mucho porque he sacado créditos de 200 mil y el AutoHipódromo de 320 mil, además de arreglos para mi casa y por eso seguimos aquí.

¿Qué es lo que más le gusta de ser socio en Caja Hipódromo?

Lo que más me gusta es que es mucha la facilidad que dan, ya que ha habido ocasiones que se nos atora algo y un crédito promocional nos lo dan instantáneo y es algo que lo saca a uno del apuro eso es lo que me gusta mucho, también que es algo rápido y seguro.



Juan Méndez Bravo.

¿Años como socio?

8 años.

¿Qué lo motivó a asociarse?

Un hermano me recomendó asociarme a Caja Hipódromo.

En estos años como socio, ¿qué experiencia o hecho recuerda haber vivido o participado en Caja Hipódromo?

En los préstamos.

¿Caja Hipódromo ha contribuido o ayudado para que usted logre una meta, le gustaría compartirla?

Me ha ayudado a reparar mi casa, mi camioneta; en el caso de mi casa, pido, pago y vuelvo a pedir para seguir remodelándola.

¿Qué es lo que más le gusta de ser socio en Caja Hipódromo?

Los préstamos, porque el dinero ahí está y cuando vengo me lo prestan.



Concepción Solórzano.

¿Años como socio?

Tengo como 40 años.

¿Qué le motivó a asociarse?

Pues el sensible hecho de que puede uno ir ahorrando y ya sobre sus ahorros tener el beneficio de sacar un préstamo si se le ofrece, como le digo yo estuve manejando mucho los préstamos, paga y saca otro y ya ahora tengo muchos años que no los saco, sólo estoy ahorrando y tengo una cuentita en inversión, ya que es mejor aquí que en el banco, de hecho hasta me queda cerquita; mis hijos también son socios aquí.

En estos años como socio, ¿qué experiencia o hecho recuerda haber vivido o participado en Caja Hipódromo?

Puros buenos porque en primer lugar, puedo sacar un préstamo que es lo más necesario para uno que es de escasos recursos.

En segundo lugar, puede ir haciendo un ahorro también.

En Tercer lugar, como socia he motivado a mis hijos a que se hagan socios y mis nietos también son menores ahorradores.

¿Caja Hipódromo ha contribuido o ayudado para que usted logre una meta, le gustaría compartirla?

Ah pues muchísimas, primeramente los préstamos, cuando empecé a sacarlos eran para surtir mi negocio, vendía ropa.

Y en segundo lugar es que me queda cerquita, vengo y meto mi ahorrito que aunque sea poquito me da un rendimiento y voy acumulando para un futuro.

¿Qué es lo que más le gusta de ser socio en Caja Hipódromo?

Que tiene uno muchos beneficios y es muy cómodo todo, simplemente el ahorro, un préstamo, el apoyo funerario, gracias a Dios que a mí no se me ha ofrecido un funeral pero tengo mucha fe y esperanza que si yo llego a faltar que por medio de la caja cuente con ese beneficio.



María Eugenia Durán Castillo.

¿Años como socio?

13 años.

¿Qué lo motivó a asociarse?

El ahorrar y aprovechar todos los beneficios que tiene Caja Hipódromo.

En estos años como socio, ¿qué experiencia o hecho recuerda haber vivido o participado en Caja Hipódromo?

He asistido a las asambleas seccionales y de representantes.

¿Caja Hipódromo ha contribuido o ayudado para que usted logre una meta, le gustaría compartirla?

Caja Hipódromo me ha ayudado de muchas maneras: con préstamos para construcción, imprevistos y viajes; además, he recibido regalos por participar en el plan recompensas, sumado a lo anterior, he obtenido mi calificación como socio premier.

¿Qué es lo que más le gusta de ser socio en Caja Hipódromo?

Qué Caja Hipódromo siempre ha estado ahí para ayudarme y orientarme en mis necesidades.

Tanto ellos como tú, han hecho florecer y crecer el sueño de aquellas 20 personas que iniciaron en 1973, hoy con gran orgullo y alegría, felicitamos a nuestros más de 96 mil socios y más de 24 mil menores ahorradores, ya que sin ustedes, llegar a los 50 años hubiese sido imposible, gracias por ser el motor y corazón que nos mantiene vivos...

Atentamente:

Integrantes de la Comisión de Educación Cooperativa y Financiera.

¡Caja Hipódromo 50 años ayudando a construir historias!



CAJA HIPÓDROMO
Unidos en el Ahorro

2023

www.cajahipodromo.com.mx