



BOLETÍN MENSUAL

CUESTA DE ENERO

¿CÓMO LOGRAR QUE MI NEGOCIO SOBREVIVA AL BLUE MONDAY?

PROPÓSITOS DE AÑO NUEVO PARA EMPRENDEDORES

■ ■ ■
RED DE BENEFICIOS

2023
CALENDARIO DE ACTIVIDADES
RECOMENDACIÓN DEL MES

■ ■ ■
COMUNIDAD COOPERATIVA
DIRECTORIO COMERCIAL
ANUNCIOS PUBLICITARIOS



La cuesta de enero para emprendedores

Juan Carlos Velázquez

COLABORADOR EN SOCIEDAD COOPERATIVA

Me han preguntado como es la cuesta de enero para un emprendedor; para mí un emprendedor microempresario después de un momento de reflexionar sobre la pregunta, creo que no es muy diferente a otras personas; donde después de los gastos extras de las fechas decembrinas, y aún con la ayuda del aguinaldo, es común que no consideren un buen presupuesto que los aleje de números rojos y más si aunado a los extras e imprevistos se hicieron gastos excesivos o emocionales como los son los regalos. Aumentando como resultado el déficit presupuestario.

Además de que se deben seguir contemplado y considerando los gastos corrientes de nuestro día a día y las obligaciones para con el estado que algunos tenemos, como son, el pago de predio, refrendo, tenencia vehicular y el pago de impuestos etc., y es esta carga extra de gastos tributarios a la que nombramos como **CUESTADE ENERO**, ya que, como señalamos al principio, creamos un déficit del cierre de año.

En algunos casos, falta sumar el gasto de los regalos del día de reyes, el cual, se vuelve un verdadero desafío, priorizando y recortando gastos en un

sinfín de peripecias para salir adelante, pues como bien lo como comenté, los emprendedores no estamos exentos de esto, lo que nos ayuda, es que en nuestra naturaleza de emprendedor esta (considerando contar con una buena disciplina) el de visualizar y planear los acontecimientos, por lo que presupuestamos con anticipación procurando apegarnos a la planeación programada, la cual, no significa que logremos tener el capital necesario para todo, que sería lo ideal, sino que, realizamos un ajuste de gastos utilizando las tarjetas de crédito, realizando compras a plazos y en el mejor de los casos, con compras anticipadas, aprovechando estos beneficios con tiempo.

Ahora bien, afortunadamente esta cultura de prevención de ingresos y egresos que fungen como herramientas no son exclusivas de los emprendedores y bien sirven para cualquier persona que las adopte comprenda y se apegue a ellas, no importando incluso que su fortuna bien pudiera cubrir cualquier gasto imprevisto, la prevención siempre es buena compañera.

¿CÓMO LOGAR QUE MI NEGOCIO **SOBREVIVA** A LA CUESTA DE ENERO?

La cuesta de enero es un fenómeno social y económico que sucede gracias a que, en las épocas navideñas, las ventas en diciembre aumentan ya que las personas suelen gastar un poco más de lo habitual por estas festividades. Una vez que pasa Navidad y Año Nuevo, en enero muchos consumidores deciden controlar más sus finanzas ya que suelen gastar de más esas temporadas.

Esto golpea a la mayoría de los negocios, ya que, al bajar el poder adquisitivo de los consumidores, para los empresarios y emprendedores hay una disminución significativa en sus ventas. Por esta razón enero suele ser una época difícil para las finanzas que afecta directamente a los negocios reflejándose en ventas bajas.

¿QUÉ OCURRE EN LA CUESTA DE ENERO?

Son diversos los efectos económicos que están asociados a la cuesta de enero producto del alza en los precios en el mercado que se presenta debido al ajuste anual por inflación, destacando principalmente lo siguiente:

-Existe un bajo consumo de bienes y servicios por parte de las personas, afectando la economía del país.

-Hay mayores dificultades económicas para los grupos de bajos y medianos ingresos para acceder a bienes y servicios básicos de su día a día.

De esta forma, quienes no cuentan con recursos pueden considerar la solicitud de préstamos para financiar la compra de productos o servicios necesarios, así como para pagar sus deudas.

Sin darte cuenta puedes acumular una gran cantidad de obligaciones que te acompañarán por todo el resto del año.

Por las razones mencionadas anteriormente, resulta recomendable que realices ciertas acciones que te permitan afrontar de buena forma este fenómeno inflacionario y de esta manera cuidar tu salud financiera.

Se trata de pequeños cambios en tus finanzas personales que puedes implementar desde ya, por ejemplo:

- Realiza un presupuesto que te permita un mejor control de los ingresos y gastos de la economía familiar.
- No adquieras nuevas deudas y enfócate en pagar tus obligaciones ya existentes.
- Implementa métodos de ahorro que te permitan tener un mayor colchón de dinero pensando en la cuesta de enero.
- Establece claramente cuáles son tus metas financieras y enfócate en lograrlas, asegurándote de no gastar en otras cosas menos importantes o innecesarias.
- Realiza una domiciliación de pagos para que no te olvides de tus cuentas de servicios.



Ventas inteligentes: Primero que nada, debes entender a tu consumidor y su comportamiento, una forma de hacerlo es revisar las estadísticas de venta en del mes de enero en años anteriores, para saber que es lo que más se te ha vendido a principios de año y así enfocar esfuerzos sobre esos productos. Recuerda que el conocer y entender las necesidades de tus clientes a lo largo del año te ayudará a impulsar tu planeación y estrategia de ventas.



Aunque la cuesta de enero puede ser difícil, es una gran oportunidad para los empresario de conocer cómo se manejan sus clientes. Además de que con la revisión anual podrás darte cuenta del funcionamiento de tu empresa, tus empleados, los procesos y protocolos e incluso que tan productivo fue el año gracias a tus estados financieros. Revisa con calma toda esta información ya que puedes usarla a tu favor para afrontar la cuesta, pero sobre todo para ayudarte a mejorar tu plan de negocios para el próximo año, facilitando las decisiones que debas tomar en base los resultados obtenidos.

Ventas digitales: Si aún no haz iniciado con la herramienta e-commerce, estás perdiendo un gran porcentaje de clientes potenciales, y que durante el 2020, el comercio electrónico registró un crecimiento del 81% en comparación con el 2019 y representó el 9% de las ventas totales al menudeo, colocándose como uno de los escaparates más importantes para las empresas.

Sin duda se trata del medio perfecto para aumentar el alcance de tus promociones o si tu presupuesto es limitado puedes probar con campañas en redes sociales ya que puede llegar a más personas a un menor costo.

PROPÓSITOS DE AÑO NUEVO PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS

El comienzo de un nuevo año es una buena oportunidad para que los pequeños empresarios reflexionen sobre el éxito de su negocio, decidan qué es lo que funciona y encuentren las cosas en las que pueden mejorar. Por lo que hemos recopilado cinco propósitos de año nuevo que cualquier pequeño empresario puede aprovechar para comenzar este año.



1. Promocione Su Negocio de Forma Novedosa.

Este nuevo año dedique más tiempo y esfuerzo a promocionar su negocio, plantéese invertir más tiempo y esfuerzo en el marketing de contenidos y escriba un artículo en su blog cada una o dos semanas.

2. Mejora la comunicación con tus colaboradores.

La comunicación constante ayuda a asegurarse de que cada empleado está al tanto de los objetivos actuales y futuros, así como de las cosas que ya se han conseguido, prueba y descubre qué método de comunicación funciona mejor en su equipo y adáptate a las preferencias de este.



3. Mejore El Equilibrio Entre Su Vida y Su Trabajo

Debe encontrar lo que mejor le funcione y mantener su compromiso con ello. Si es una persona madrugadora, comience a trabajar antes y así podrá terminar antes.



4. Analizar puntos fuertes y débiles de la empresa

Año nuevo, estudios nuevos, así que ha llegado la hora de estudiar de nuevo las necesidades de todos tus clientes.

5. Aprenda a Decir "No"

Quizás se pregunte: "¿Cómo voy a ganar dinero si no acepto todos los trabajos posibles?" Sin embargo, abarcar demasiado disminuye a menudo la calidad de su trabajo, deja a los clientes frustrados y daña su salud mental.

Además, aprenda a decirse "no" a usted mismo cuando algo no funciona. Continuar impulsando productos que no se venden bien o mantener las mismas estrategias de marketing o ventas que no funcionan es perjudicial para su negocio y le hace perder su tiempo.





ESTÁ BIEN PEDIR AYUDA

No tienes que librar
tus batallas solo..

BLUE DAY: El día más triste del año

Este lunes 16 de enero es el **Blue Monday**, el día más triste e infeliz del año. Una fecha que se fijó en 2005, por el psicólogo Cliff Arnald. Y aunque no está probado con principios metodológicos, el tercer lunes de enero puede ser complicado entre otras cosas por el fin de las fiestas, el comienzo de un frío invierno o los aprietos económicos que sufrimos a principios de año.

La tristeza es una emoción básica que caracteriza este día, que aparece con frecuencia y que es necesario sentir al igual que el resto

de las emociones. Sin embargo, es de vital importancia saber identificarla y tener algunos pasos clave para gestionarla.

Que puede ir desde hacer una sesión terapéutica con tu psicólogo de confianza de manera presencial o a través de medios digitales, rodearte de tus seres queridos para no sentirte sólo o incluso, usar tu ropa favorita y sentirte bien contigo mismo, puede llegar a calmarte o motivarte para seguir firme y motivado para continuar con tu año de la mejor manera.



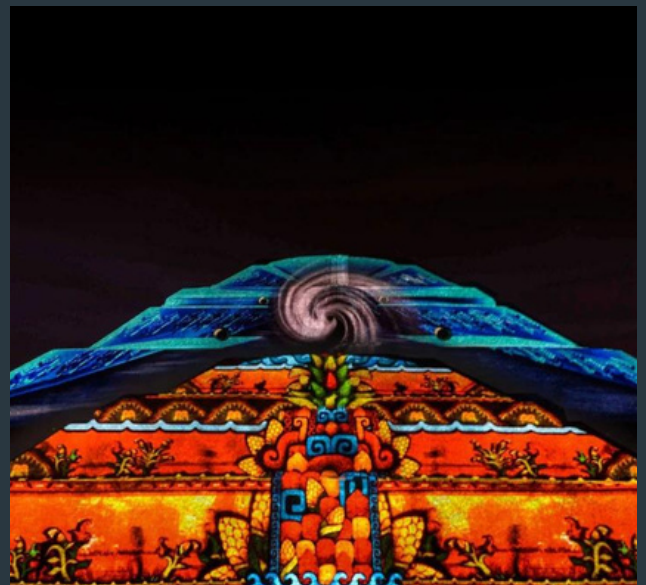
CELEBRARÁN EL AÑO NUEVO EN TEOTIHUACAN CON UN ESPECTÁCULO PREHISPÁNICO

RECOMENDACIÓN REDACTADO POR -JAVIER GARCIA

Como "Una experiencia a tus 5 sentidos" así se definió la que fue una cena que permitió al público y al turismo celebrar el fin de año dentro de la zona arqueológica de Teotihuacán con un espectáculo de primer nivel, en el que se presentó una mezcla de adrenalina, buen gusto, cultura, luz, sonidos, colores, más el toque de un lugar místico: La Ciudad de los Dioses TEOTIHUACAN. La cita se estimó desde la mañana del 31 de diciembre, con el propósito de recibir las nuevas luces del año nuevo en un ambiente místico y de relajación absoluta.

Con el objetivo de vivir la primer cena mágica y recibir de este modo el año nuevo de una manera espectacular, conociendo más de la cultura mexicana con un espectáculo prehispánico de primer nivel que llevó las emociones de los asistentes al límite. Así, la atmósfera fue la indicada para enviar los propósitos de año nuevo al universo con un espectacular despegue masivo de globos de cantoya y maravillarse con una espectacular noche mágica de globos aerostáticos que iluminarán esos propósitos.

Además se disfrutó y degustó un exquisito menú gourmet de cuatro tiempos, hecho especialmente para la ocasión, con ingredientes finamente seleccionados y elaborados bajo las más estrictas normas de calidad por un chef profesional dedicado a la cocina mexicana creativa. Fue así como se inició el año con un show completamente interactivo y espectacular con regalos, souvenirs, personajes, arlequines y zanqueros que protagonizaron una fiesta inolvidable con danza y música en vivo para todos.



CALENDARIO DE ACTIVIDADES DE ENERO



CooperativaSociedad



CONEXIÓN CON EXPERTO LIC. LILIAMM FERNÁNDEZ

11 DE ENERO | 12:00PM



¿CÓMO AFRONTAR EL BLUE DAY EN MI NEGOCIO?

Asiste con nosotros y conoce la mejor manera de enfrentar "el día más triste del mundo" e identifica como afrontar esta crisis en tu negocio.

EDUCACIÓN COOPERATIVISTA FERNANDA URIBE

18 DE ENERO | 12:00PM



Conoce todo acerca de la comunidad a la que perteneces y sobre la economía solidaria.








EDUCACIÓN COOPERATIVISTA FERNANDA URIBE

26 DE ENERO | 9:30AM



Conoce todo acerca de la comunidad a la que perteneces y sobre la economía solidaria.

DIRECTORIO COMERCIAL

**LUIS JAVIER BARROSO ACOSTA | ABOGADO****ESPECIALISTA EN:** Derecho familiar, mercantil, civil y laboral. 55 52102278 ljbarrosoacosta@hotmail.com**LUZ MARÍA ARGÜELLES****ESPECIALISTA EN:** Gerente de Capacitación & Desarrollo, HR Business Partner, Proyectos DNC, HR Consultant, Recursos Humanos Retail, Cultura Organizacional y Presupuestos. 55 2661 2801 luzmaria.arguelles@gmail.com**MARÍA ANTONIETA CAMACHO M. DISEÑADORA GRÁFICA****ESPECIALISTA EN:** Diseño grafico y líder de Estudio Creativo con Taller de Impresión 55 2321 2024 tony@codicestudio.com**ÁNGEL MEDINA | INMOBILIARIA****ESPECIALISTA EN:** Asesoramiento y venta de casas nuevas 55 2038 2365 amedina856@hotmail.com**ALBERTO NAJERA NAJERA | POSTRES****ESPECIALISTA EN:** Venta de Tortillas de crepas por docena listas para degustar. (*Trabajo sobre pedido*). 55 7923 0226 pblch480408@gmail.com

DIRECTORIO COMERCIAL



EVANGELINA LÓPEZ ROJAS | CONSULTORA

ESPECIALISTA EN: Consultoría en ventas y desarrollo comercial.


 55 5405 8725

 elopez@civefa.com

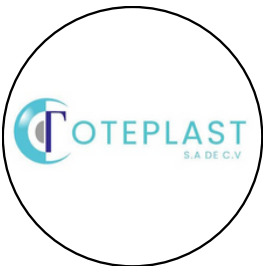


LUIS CHAGOYA RAMIREZ | RENTA Y REPARACIÓN DE EQUIPOS PARA LA LIMPIEZA.

ESPECIALISTA EN: Renta de equipos lavadores de pisos, Lava alfombras y Reparación de baja y alta velocidad, Lava escaleras y alfombras con maracas como TASKI, MASISA y TORNADO.


 55 4192 4934

 maxicecosolutions@gmail.com



ALEJANDRA GÓMEZ | VENTA DE PRODUCTOS SANITIZANTES

ESPECIALISTA EN: Venta de gel antiséptico tópico a base de alcohol, sanitizante, jabón enzimático prequirúrgico, shampoo antibacterial, cubrebocas para niños KN95 y dispensador automático de alcohol desinfectante en gel.

 55 3721 1300



HILDA RIVERA ROCHA | IMPRENTA TEXTIL

ESPECIALISTA EN: Sublimación de playeras, bolsas, sudaderas y más y colgantes personalizados.

 55 1627 4230


 rivera.disenos42@gmail.com


 [riveradisenos](https://www.facebook.com/riveradisenos)



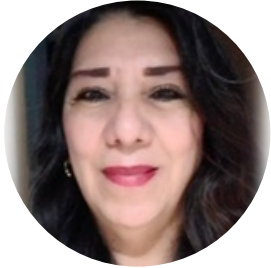
JUAN DIEGO CARLOS CORONEL BELMON | IMPRESIÓN EN OFFSET Y GRAN FORMATO

ESPECIALISTA EN: Impresión en papel o caja , lonas, etc.

 55 4403 7572

 rcorbell1026@gmail.com

DIRECTORIO COMERCIAL

**SONIA ZAMUDIO | DECORADORA DE FIESTAS**

ESPECIALISTA EN: Mesa de dulces, decoración con globos y MMAZ

 55 5506 0950  sony_zs@hotmail.com

**ANSELMO ROSALES | ASESOR ESPECIALIZADO**

ESPECIALISTA EN: Asesorías fiscales, financieras, registros contables, creación de nuevas empresas, plan financiero y administración de nóminas.

 55 2109 1609  anselmo.rosales@spgroup.mx


**ALBERTO NAJERA NAJERA | MANUALIDADES**

ESPECIALISTA EN: Venta de lámparas personalizadas creadas con materiales reciclados y con un acabado 100% artesanal.

 55 7923 0226  pblch480408@gmail.com

**GABRIELA ORTEGA | VENTA POR CATÁLOGO**

ESPECIALISTA EN: Venta de suplementos alimenticios con BIOTECNOLOGÍA para la reducción de peso.

 55 4340 1838

**GABRIEL GARCÍA LÓPEZ | PROVEEDOR DE TRAPEADORES**

ESPECIALISTA EN: Venta de trapeadores revolucionarios que permiten realizar la limpieza de manera más fácil y rápida.

 5542651296  @King Mop



KARLA SANDOVAL

Administración

55 38 84 34 92

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



ANA KAREN COLÍN PLATA

Cobranza

55 38 84 34 92

cobranza@sociedadcooperativa.com.mx



FERNANDA URIBE

Integración

56 36 139 8 76

integracion@sociedadcooperativa.com.mx



ADÁN FRANCISCO GIL

Procesos

55 35 66 98 95

produccion@sociedadcooperativa.com.mx

DIRECTORIO COMERCIAL

CONSIGUE PROYECTOS O COLABORACIONES CON PERSONAS COMPROMETIDAS Y SOLIDARIAS AL MISMO TIEMPO QUE PROMOCIONAS TUS PRODUCTOS O SERVICIOS CON MÁS DE 900 MIEMBROS DE NUESTRA COMUNIDAD.



CONTÁCTANOS Y
APARECE EN NUESTRO
SIGUIENTE BOLETÍN
MENSUAL

56 3613 9876 



AGENCIA
MOBILIARIA



¡OFERTA!

Adquiere la casa de tus sueños gracias a las grandes promociones que tenemos listas para ti

RECIO ESPECIAL PARA SOCIOS COOPERATIVISTAS

ÁNGEL MEDINA
 55 2038 2365
 amedina856@hotmail.com

Casas de \$1,400,00 con \$25,000 de descuento.



Casas de \$1,890,00 con \$35,000 de descuento.



"OFERTÓN NUEVOS TRAPEADORES KING MOP, MUY ABSORBENTES Y RESISTENTES DE POLYCLEAN AMARILLO."

-  \$30.00 LA PIEZA MÍNIMO 5 PIEZAS
-  \$25.00 MAYOREO A PARTIR DE 10 PIEZAS*





 5542651296
 @King Mop



ALEJANDRA GÓMEZ

VENTA DE PRODUCTOS SANITIZANTES

-  GEL ANTISÉPTICO
-  MASCARILLA K95
-  SANITIZANTE
-  JABÓN EZIMANTICO



CONTACTO:  55 2109 1609





RAÍZ DE TEJOCOTE TRANSFORMA TU ESTILO DE VIDA

7 g
100% NATURAL
PRECIO AL PÚBLICO

PRECIO ESPECIAL

- Auxiliar en la reducción de peso y obesidad
- Antioxidante
- Disminuye el nivel de colesterol y triglicéridos en la sangre
- Actúa como anti-diabético

INGREDIENTES:

- Raíz de Tejocote
- Producto Natural rico en Pectina y Vitamina C

Toma una porción diaria después del alimento más abundante del día. No excedas de 1 porción al día. Sigue las recomendaciones de tu Distribuidor Autorizado.



ATENCIÓN

**COMPARTE TU
PUBLICIDAD CON
NOSOTROS**

**SI NO CUENTAS CON PUBLICIDAD
HECHA, NOSOTROS TE PODEMOS
APOYAR, CONTÁCTANOS**



56 3613 9876