



Un día en Laboritengo...

Mire, doña Prudencia. Allá está el señor Mora. Hace mucho que no lo veía por aquí.

Ay, Doña Remedios. Es que no ha levantado cabeza. ¡Y tan bueno que es en su negocio!

¿Pues qué le pasó?

Lo de siempre. Está de deudas hasta el cuello. Tanto que perdió su negocio y ahora anda de aquí para allá haciendo chambitas.

No me diga. Si su tienda estaba súper bien surtida.

Pues sí. Pero pidió tanto que terminó por trabajar sólo para pagar los créditos. Así no hay negocio que aguante.

¡Señor Mora! ¡Qué milagro, tanto tiempo sin verlo! ¿Cómo ha estado?

Pues buscándole por todos lados. Quiero empezar otro negocito. Pero estoy en el buró y nadie me presta.

¿Y qué va a hacer?

¿Ustedes pueden meterme a su grupo para sacar un préstamo?

No lo tome a mal. Usted no ha sabido manejar los créditos. En nuestro grupo de FinLabor somos muy quisquillosas con eso.

Primero arregle su buró para que le vuelvan a prestar.

Nadie lo obligó a pedir varios créditos al mismo tiempo. Pero arréglole, siempre hay forma. Y luego, a empezar de nuevo.

Tener tantos créditos provoca que cada día trabajes sólo para pagar los abonos. Poco queda para surtir el negocio y para ti.

El crédito es un apoyo. Que no se vuelva una carga. Cúidalo. Y si tienes cualquier duda, búscanos.



AQUÍ ESTAMOS



La cosa está que arde. Hagamos un repaso de lo ocurrido en las últimas semanas. Nos vamos a dar cuenta que una cosa se junta con la otra y, al final, todo tiene que ver con el crédito y tu negocio.

Lo único que no ha cambiado es el compromiso de **FinLabor** por apoyar tu negocio en estos momentos de dificultad. Aquí estamos y aquí seguiremos.

Para no perdernos, vayamos por partes.

Es un hecho que el dinero nos alcanza para menos. Encontremos la manera de utilizarlo mejor, en casa y en el negocio.

En las últimas semanas todo ha subido de precio. No es nuevo. Cada inicio

de año es lo mismo. En esta ocasión, sin embargo, han pasado otras cosas.

Como sabes, desde el inicio de este 2014 nos cobran más impuestos que el año pasado en algunos productos. Pagas más por el refresco, el pan de dulce, o la golosina del niño.

No es cosa de ponernos a echar números. Lo cierto, y tu bolsillo lo resiente, es que todo cuesta un poco más.

Y luego está el clima.

Está pasando cada vez con más frecuencia. O llueve más o la sequía es más intensa. Hace más frío que nunca y, en otros meses, el calor no nos deja estar en paz. Algún día hablaremos más a fondo de esto. Por ahora, seguro estaremos de acuerdo en que el clima ya no es lo que era. ¿Y?

Bueno. Una consecuencia inmediata es que el cultivo de alimentos se hace más difícil. Cada inicio de año el precio de algunas verduras se va por los cielos. Ahora eso se siente más. ¿Cuánto has pagado últimamente por un kilo de limones, o de calabacitas y ni qué decir de los jitomates o los tomates?

Si te afecta a ti, afecta también a tu vecino, a tus compañeros de grupo. Afecta, pues, a tus clientes.

¿Nos vamos entendiendo? Si los precios suben un poco más de lo que usualmente ocurre al inicio de año, significa que nosotros, nuestros compañeros de grupo y clientes estaremos pasando por una situación un poco más apretada.

**LO ÚNICO
QUE NO HA
CAMBIADO
ES EL
COMPROMISO
DE FINLABOR
PARA APOYAR
TU NEGOCIO**

Planear cada vez mejor



Como es de esperar, el aumento de los precios afecta nuestra economía. Nosotros y nuestros clientes tenemos menos dinero disponible para gastar. Eso complica el negocio. Aquí es donde debemos ponernos a pensar en cómo hacer para no retrasarnos en el crédito.

Las decisiones que tomamos deben considerar esta realidad para no llevarnos sorpresas. El apoyo para concretar esas decisiones viene de **FinLabor**.

Efectivamente. **FinLabor** te apoya con crédito. Pero no solamente con el financiamiento, que ya es decir. Además recibes el préstamo para tu negocio de manera oportuna, justo cuando lo requieres, con el mejor servicio. ¿Lo sabes, verdad?

Es precisamente en momentos de dificultad cuando más empeño debemos poner en cuidar el crédito. De esa manera cuidamos la estabilidad de nuestro negocio, que es la fuente de los ingresos de la familia.

Aunque suene a disco rayado, hay que insistir: una cosa se liga a la otra.

En momentos de dificultad es cuando vemos la importancia de no sobre endeudarnos y de estar al corriente en los pagos, de conservar un buen historial en el buró.

Sólo tener los créditos que podemos pagar sin descapitalizarnos. No sea y todo el producto del trabajo apenas alcance para los abonos o, en el peor de los casos, ni para eso. Mucha atención.

Ahora que la situación está más difícil que de costumbre, haber sido cumplida con el pago del

crédito es la mejor garantía para que tu grupo pueda obtener un préstamo en el siguiente ciclo. Así, el negocio seguirá en marcha, aun en estos tiempos de dificultades.

Entonces hay dos ideas que conviene tener claras: no contratar más deudas de las que el negocio permite pagar y hacer una planeación cuidadosa para mantenernos al corriente.

EL APOYO PARA CONCRETAR TUS DECISIONES VIENE DE FINLABOR

Nadie conoce tu negocio mejor que tú. Detente un poco a pensar la mejor manera de planear las siguientes semanas: registro puntual de ingreso y gasto; tener claridad sobre los gastos fijos (el abono del crédito, la luz, renta, gas) y aquellos que son variables. Controlar los "gastos hormiga", esos que no tomamos muy en cuenta pero que al final de cada semana se llevaron una parte de nuestro ingreso.

Recuerda lo importante que es no deber más de lo que puedes pagar con el ingreso que genera el negocio. **FinLabor** es la opción para mantener el crédito y seguir trabajando. Sin pausas y con ganancias.

CON INGENIO... Y OTRA COSITA

Prudencia, responsabilidad e ingenio constituyen una buena mezcla de ingredientes para salir adelante.

Prudencia en no pedir más dinero del que podemos pagar con los ingresos que genera el negocio. Responsabilidad para ser cumplidos con **FinLabor**. Cumplidos en la misma medida en que **FinLabor** ha apoyado con sus préstamos el crecimiento del negocio.

El tercer elemento del guiso es el ingenio. Siempre hay algo que pode-

mos hacer para mejorar, para ampliar el negocio o atraer a nuevos clientes. Nunca creamos que estamos al máximo de nuestra capacidad.

Lo vamos a llamar ingenio, pero también le podríamos decir innovación o renovación. Vamos a ver: ¿Qué mejora has hecho a tu negocio últimamente? ¿Has pensado si existe alguna manera de ampliarlo o de conquistar, sí, conquistar a más clientes?

En las pláticas de grupo y con tus asesores de **FinLabor** siempre sale la palabra: "crecer". Así como a las plantas hay que regarlas y abonarlas,

con nuestro negocio debemos ser ingeniosos. Debemos innovar.

¿Una mercancía diferente para no ofrecer siempre lo mismo? ¿Acomodar la mercancía de tal forma que tu negocio luzca ordenado, que invite a acercarse? ¿Qué tal una manita de gato? De lo que se trata es de hacer cosas nuevas.

Haber iniciado un negocio casi de la nada, como sucede con muchas de las integrantes de nuestra comunidad **FinLabor**, es una muestra contundente de que ingenio hay de sobra. No permitas que ese ingenio permanezca dormido.

JUGANDO ESPERO

Sopa de letras



koko1ikoko.com

BUSCA LAS PALABRAS

- | | |
|------------|----------------|
| a) Buro | d) Ingreso |
| b) Cumplir | e) Presupuesto |
| c) Ingenio | f) Renovar |
| | g) Trabajo |

Ejercicio mental

1. Siéntate cómodamente.

Comienza a hacer círculos con el pie derecho en el mismo sentido en que giran las manecillas del reloj pero sin tocar el suelo.

Sin dejar de hacer los círculos, dibuja el número 6 en el aire con tu mano derecha. Tu pie derecho cambiará de dirección. Hagas lo que hagas no lo podrás evitar. ¿Quieres intentarlo?



Atención a clientes:

01800 8216702
Llamada sin costo

Sitio oficial:

<http://www.finlabor.com.mx>

Contacto:

contacto@finlabor.com.mx