



Un día en Laboritengo...

Es que esa persona que vino a vernos dice que podemos cambiarnos a otra microfinanciera. Que nos van a dar un préstamo mayor y pagaremos menos.

¿Pero qué tendríamos que hacer, Doña Dolores?

Nada. No hay que hacer nada, Inocencia.



Pero si en FinLabor han estado con nosotros en las duras y en las maduras. Hay que pensarlo bien.

¡Ay, Fidelia! Usted siempre con sus cosas. Nos van a prestar más y eso es lo que importa.



Pero tenemos que pagar lo que nos presten. En esa microfinanciera dicen que tienen pagos más pequeños. Pero ya vi y hay que abonar por más meses que en FinLabor.

Miren, podemos pedir donde más nos convenga. Pero en FinLabor nos han apoyado siempre. Y cada préstamo que nos renuevan tiene una menor tasa de interés.



Eso es porque pagamos a tiempo. Y si seguimos renovando y pagando tendremos mejores tasas.

Pedir más de lo que podemos pagar nos va a traer problemas.

¿Usted cómo lo ve, Fidelia?

Muy sencillo. A FinLabor la conocemos y ellos nos conocen. Si cumplimos, nos apoyan.

Entremos en razón.



A mí me han aumentado los préstamos en cada renovación.

En FinLabor las reglas son claras y transparentes. Cada renovación aumenta tu crédito. Siempre cuidamos que tengas la capacidad de pago.

El crédito tiene historia. Esa historia la haces con nosotros y es tu mejor aval para obtener más préstamos en el futuro. Búscanos y platicamos más sobre esto.



Ahí está el detalle



Hay decisiones que pueden ser costosas. Alguien se acerca y, sin más, te ofrece un crédito. “Voy a probar”, piensas. En el intento de experimentar te verás arrastrada por un remolino de endeudamiento del que será difícil, y caro, salir.

Veamos las cosas más allá de lo inmediato. Las flores no brotan al primer día. Los mejores logros que alcanzamos en la vida son resultado de la constancia, el esfuerzo y de ir construyendo. Es el caso.

FinLabor piensa en el largo plazo. Te apoya hoy, lo hará mañana y seguirá aquí dentro de muchos años.

Comienzan a aparecer por ahí ofertas en apariencia atractivas. Seguro algo has escuchado. Te ofrecen un crédito del mismo monto al que tienes con FinLabor y te aseguran que pagarás un menor abono.

El diablo está en los detalles. Lo que no te dicen es que ese abono chiquito lo tendrás que estar haciendo por más tiempo que aquí. Lo barato te va a salir caro. Pagarás un poco menos cada semana. Pero en lugar de cuatro meses, lo tendrás que hacer durante seis.

A la larga, habrás pagado más.

Nada raro sería que de la sarten estés brincando al fuego. Fíjate lo que puede ocurrir:

Tienes un crédito con FinLabor, que **utilizaste para invertir en tu negocio.** Es una cantidad que puedes pagar con el producto de tus ventas. Hasta aquí todo bien. Te ofrecen en otro lado un préstamo con abonos más bajos, pero que liquidarás en mayor tiempo. Y aceptas esa segunda oferta.

El nuevo pago va a consumir tus ingresos. No te quedará para reinvertir y tu negocio se irá secando poco a poco. Habrás caído en el sobreendeudamiento. Y esto sí que te acarrea problemas: angustia porque no puedes pagar todo lo que debes; dificultad para surtir tu negocio; una mala nota en tu buró. En fin.

Todo mundo es libre de pedir. Primero acaba de pagar un préstamo antes de ir al siguiente.

El crédito tiene historia. **Esa historia la has construido aquí,** en FinLabor. Te pertenece y te **beneficia,** porque conforme vas cumpliendo recibes más a menor costo. Esa historia nadie te la puede quitar. •



Solución:

Horizontales

1. CUMPLIDA
3. CICLO
5. FINLABOR
8. PRESUPUESTO
9. INVERSIÓN
10. RENOVACIÓN

Verticales

2. ASESOR
4. CONFIANZA
6. BURÓ
7. BORREGO



Un asunto de interés

Cuando obtuviste el primer crédito con FinLabor iniciaste la construcción de una historia que se va armando poco a poco y te reporta múltiples ventajas. Una de esas ventajas es que a cada renovación pagas menos por el crédito que recibes de FinLabor.

Así es: con el paso del tiempo la tasa de interés de tu crédito, siempre que vayas al corriente, va bajando. Eso significa dinero contante y sonante de más para hacer crecer tu negocio.

Hay otras ventajas de tu **relación con FinLabor**: tienes crédito para invertir en el negocio, hacerlo crecer y generar un mayor ingreso para tu familia. El trabajo que realizas rinde más, te hace sentir más productiva. Se generan beneficios personales, para tu familia y la comunidad en que vives.

Todo está sostenido en la confianza. Es una relación que las dos partes, tú y FinLabor, hemos construido paso a pasito, como dice la canción.

Detente a **valorar lo que ya tienes**.

La cantidad que recibes de préstamo ha ido en aumento en cada renovación, siempre que así lo marquen las necesidades de crecimiento de tu negocio. Si solamente fuera porque tienes el dinero cuando lo necesitas, la relación con FinLabor ya es provechosa.

Pero hay más. FinLabor te tiene confianza. Y lo demuestra con hechos cada vez que honras tus compromisos. Habla con tu asesor sobre la forma en que puedes ir bajando tu tasa de interés.

HECHOS SON AMORES

Acuérdate cuánto dinero recibiste y la tasa de interés que pagaste en tu primer préstamo con FinLabor.

¿Han cambiado las dos cosas, verdad? El crédito que recibes es mayor y **la tasa de interés menor**.

¿Por qué es así? Esa es precisamente la manera que FinLabor tiene de demostrar la confianza que deposita en ti. Te abre la puerta a un mayor financiamiento y, por tu responsabilidad al cumplir con los abonos, reduce la tasa de interés.

Y eso no es poca cosa. Pagar menos interés por el crédito significa que tienes más dinero disponible para invertir. Lo que ahorras en la tasa de interés se convierte en más mercancía para tu negocio. Es la forma en que debemos mirar las cosas. Acuérdate: sólo pedir lo que podemos pagar con el ingreso que genera el negocio.

Trabajo en tu negocio; responsabilidad en el manejo del crédito, compromiso con tu grupo y cumplimiento en el pago de la deuda. Es en apariencia sencillo. Imagina que es una mesa. Si quitas una de las cuatro patas, se cae. •

MUCHO OJO

Andan por los caminos de nuestras comunidades a la búsqueda de aprovecharse de tu buena fe. Mucho cuidado con ellos. En un abrir y cerrar de ojos te pueden convencer de correr una aventura que puede echar por tierra tu historia de buen comportamiento, construida en años.

Son personas que se presentan como “abogados” y ofrecen “asesorarte” para que ya no pagues el crédito que tienes con la microfinanciera.

¿Cuánto debes?, te preguntan. Y te ofrecen que, a cambio de que le entregues una cantidad apenas un poco menor a esa deuda, te “asesorarán” para que no pagues.

En pocas palabras, te piden que les des dinero a cambio de fallar a tus compañeros de grupo, de dejar de pagar. Pero sobre todo, de faltar a tu palabra, uno de los valores que más apreciamos en la comunidad FinLabor.

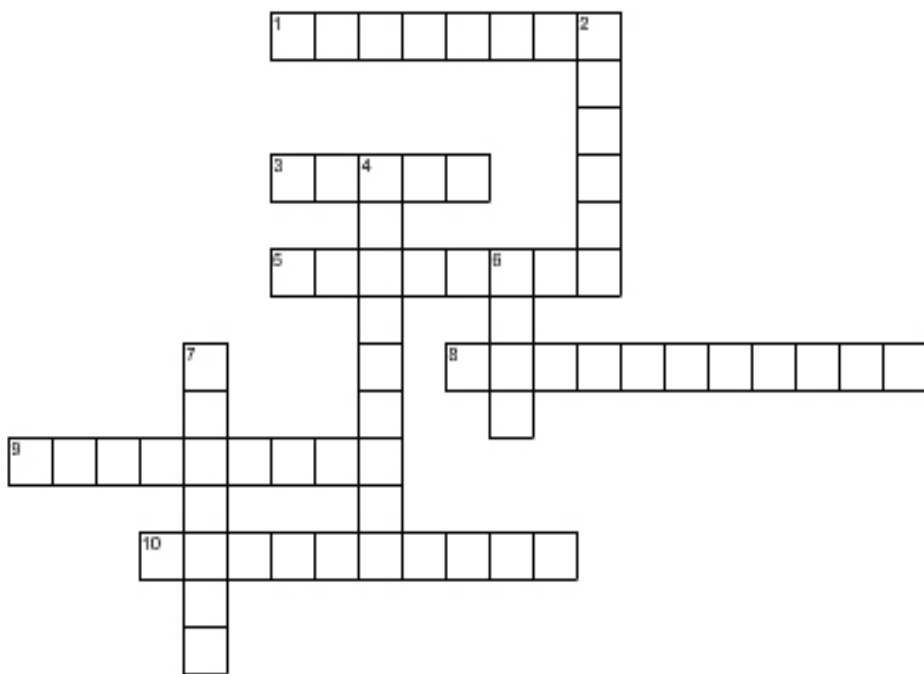
Es falso que te puedan ayudar a dejar de pagar. Las deudas no desaparecen así nada más.

Lo que sí es real es que te están engañando. Esos personajes, que se frotan las manos mientras piensan cuánto dinero te van a sacar, lo único que van a provocarte son problemas. La deuda seguirá existiendo.

Tú más que nadie sabe que las cosas se obtienen con trabajo. Que no hay nada gratis. Lo que tienes es producto del esfuerzo por ir todos los días al negocio, de la solidaridad con el grupo al que perteneces y de la fuerza con que FinLabor te apoya. •

EL VALOR DE LA PALABRA

LAS CLAVES DEL CRÉDITO



HORIZONTAL

1. ESTAR AL CORRIENTE
3. PERIODO QUE DURA TU CRÉDITO
5. LA MICROFINANCIERA QUE ESTA CONTIGO
8. REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS
9. USO QUE DAS AL PRÉSTAMO
10. OCURRE CUANDO TERMINAS DE PAGAR

VERTICAL

2. REPRESENTANTE DE FINLABOR
4. VALOR QUE NOS CARACTERIZA
6. HISTORIAL DE PAGO
7. EL QUE LLEVA LA LANA

Busca la solución en la página 3.



Atención a clientes:
01800 8216702
Llamada sin costo

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

Contacto:
contacto@finlabor.com.mx