

## Un día en Laboritengo...

Mire, Cándida. Miren, compañeras: nada de lo que vino a ofrecernos ese licenciado puede ser bueno para nosotras.

Es que nos dijo, Doña Prudencia, que si le damos un dinero cada mes, él nos arregla que ya no paguemos el crédito.

¿Y qué ganamos? De todos modos hay que estarle dando dinero a ese licenciado cada mes.



Pensemos bien las cosas. Tenemos ya varios años recibiendo el crédito de FinLabor. Vean todo lo que hemos logrado.

Pero ese licenciado nos dijo que no pasaba nada si dejamos de pagar.

Pero no debemos creerle, Inocencia. ¡Claro que pasa! Ponemos en riesgo nuestro negocio.



Pensemos en todo lo que podemos perder si hacemos caso a lo que nos dice ese licenciado.

Algo muy importante que hemos construido con FinLabor es nuestro buen historial de crédito. Nos abre la puerta a recibir más préstamos y seguir ampliando el negocio.

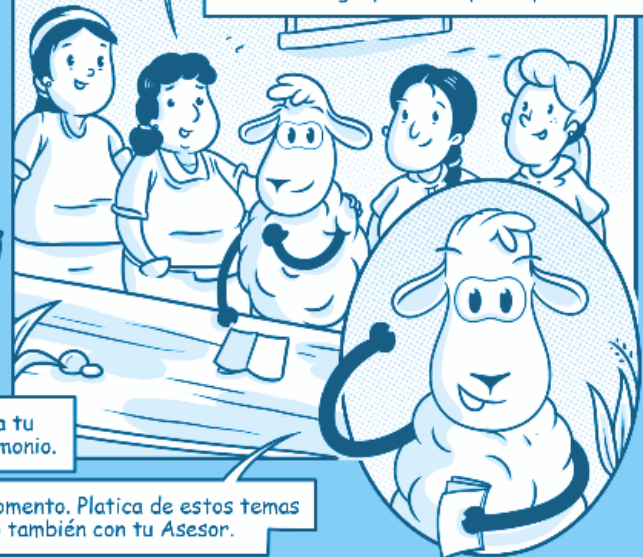


Tienen razón: lo mejor es cumplir, nos ahorramos pleitos y podemos concentrarnos en el trabajo y la familia.

Con FinLabor vamos a la segura. Un buen historial de pago nos garantiza tener crédito cuando lo necesitamos.

Esos licenciados que vienen a decir que hay formas de no pagar, lo único que quieren es sacarnos dinero. Y después nos dejan con un problemón.

No solo eso: de paso nos perjudican con el historial en el Buró. Si les hacemos caso, a ver luego quién nos quiere prestar.



Evita caer en el engaño. Incumplir con los compromisos afecta tu historial de crédito y provoca gastos que pueden dañar tu patrimonio.

FinLabor está para apoyarte en todo momento. Platica de estos temas en tu grupo. Y no olvides hablarlo también con tu Asesor.

# AL MAL TIEMPO...

**E**stamos en plena temporada de lluvias. Y las clases han terminado. Sabemos lo que esas dos cosas significan cuando se juntan: vienen días complicados para el negocio. Hay menos gente en la calle y eso se refleja en las ventas. Ocurre cada año por estas fechas. No debemos permanecer con los brazos cruzados. Hay cosas que hacer para navegar con mayor tranquilidad las semanas difíciles que se avecinan.

## CUENTAS CLARAS

Los gastos del negocio son fijos. Hay que pagar el crédito y servicios como renta, luz y teléfono. En cambio, los ingresos son variables, dependen de las ventas. En las semanas que vienen es probable que bajen y, por lo mismo, hay que tener muy claro cuánto necesitamos para cubrir las obligaciones. Evita gastos innecesarios. Que no se descuadren las cuentas.

## MEJORAR EL NEGOCIO

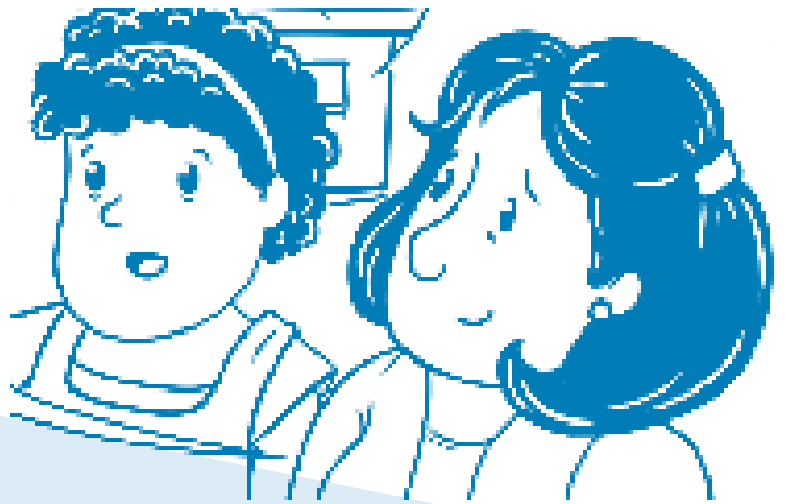
Piensa detenidamente la forma de hacer mejor las cosas. Ten la mira siempre puesta en crecer. ¿Qué novedades vas a ofrecer a tus clientes? ¿Es posible hacer alguna mejora en el local? ¿Puedes invertir en ello sin descuadrar las cuentas? Recuerda que no estás sola en tu actividad, los consumidores tienen opciones. Por lo mismo debes hacer las cosas mejor que tus competidores para mantener la fidelidad de tus clientes.



## PIENSA EN TI

Siempre andas a la carrera. Atiendes el negocio, cuidas a la familia, ayudas a los niños con la escuela y llevas la casa. Ahora que bajan un poco las ventas puedes disponer de un poco de tiempo. ¿En qué lo ocupas? Que tal si lo utilizas en aprender algo. Sí. Por ejemplo, a hacer una contabilidad que te permita introducir más orden en las cuentas de tu negocio. O quizá unas nociones de computación. O a elaborar conservas de frutas de temporada, un producto que también puedes vender en tu negocio y ganar un dinero extra. Usa el ingenio para mejorar en lo personal y en nuestra actividad comercial. •

# ¡MUCHO OJO!



**T**omar atajos puede llevarnos a un callejón sin salida. No siempre son la manera más rápida de llegar a donde queremos. ¿De qué hablamos?

La escena se ha repetido en varios lugares últimamente. Una persona, que siempre se identifica como “el licenciado”, se acerca al grupo. Ofrece “ayudarte a no pagar” el préstamo de la microfinanciera. “No pasa nada si no pagas”, te asegura.

Está tratando de engañarte. Caer en su trampa es un riesgo para el negocio y para el buen historial de crédito que, a lo largo de mucho tiempo y de responsabilidad, construiste.

Esos “licenciados” que ofrecen meter la mano para que no pagues el crédito en realidad te están engañando. Lo que buscan es sacarte dinero y, después, se hacen ojo de hormiga. Desaparecen y de todos modos **te quedas con la deuda**.

Ha ocurrido ya en varios lados. Van de aquí para allá buscando quien caiga en sus redes.

Uno de los principales bienes que tienes, aunque no lo aprecies a primera vista, es el buen historial en el pago de tu crédito. Es tu carta de presentación cuando vas a pedir

un préstamo para surtir mercancía o ampliar el negocio.

Dejar de pagar significa poner un tache en tu historial. Cuando necesites otro préstamo te lo van a negar por tener una mala nota en el Buró. Eso es lo que pasaría si haces caso a quienes te ofrecen “asesoría” para no cumplir.

Y hay más. Por un lado, afectas tu historial de crédito. Por el otro, vas a estar dando dinero mensualmente a la persona que te ofrece “asesoría” para no pagar. Es una sangría que a final de cuentas afectará las finanzas del negocio.

Las deudas no se pueden borrar así como así. Los compromisos son entre dos partes, como en una balanza:

FinLabor te respalda con un crédito cuando lo necesitas. Cree en ti. En el otro lado, el tuyo, está el compromiso de hacer cumplir tu palabra. Así seguirás recibiendo el dinero necesario para que el negocio crezca y siga mejorando la vida de tu familia.

Aquí, en FinLabor, hacemos nuestra parte. Cumplimos con dar el mejor servicio para que recibas tu crédito de manera oportuna y lo renueves. Así te apoyamos en tu trabajo y puedes sacar más provecho del negocio. •

# RAZONES DE PESO



**E**n todo momento conviene cuidar las decisiones que tomamos al momento de gastar. Más todavía cuando bajan las ventas y la situación económica en general no es tan buena. Aquí van algunas sugerencias:

**1. Apégate a un presupuesto realista.** Lleva en una libreta un registro de tus ingresos y gastos. Esto vale para el negocio y la casa. Así verás con claridad el destino que das al dinero e identificarás lo que

realmente no necesitas comprar.

**2. Identifica los gastos hormiga.** No siempre somos conscientes de ellos. Son como un agujero en el monedero. Muchas veces explican por qué no salen nuestras cuentas. El refresco, la golosina de los niños, el cafecito en la tienda o la recarga del celular. Pequeños gastos que, si los juntas en el mes, resultan en una buena cantidad. ¿Puedes evitarlos?

**3. Piensa antes de actuar.** No hagas compras por impulso. Elabora una lista antes de ir al mercado y apégate a ella.

**4. Planea tus gastos.** En unas semanas vas a enfrentar el gasto por el regreso a clases de tus hijos. Guarda dinero o compra desde ahora algunas de las cosas que se van a necesitar, como zapatos, tenis o cuadernos. Si te adelantas a los gastos vas a ahorrar, tendrás más tiempo para atender tu negocio y no te descapitalizarás. •

## GENTE DE PALABRA

- COMPROMISO
- CONFIAR
- CRECER
- CREER
- CUMPLIR
- ESTABLE
- NEGOCIO
- PALABRA
- RESPONSABLE
- VIGILAR

H	R	X	F	K	Z	N	U	I	H	G	R	J	I	M	B	C	P	X
H	L	A	N	C	O	M	P	R	O	M	I	S	O	L	M	O	A	A
K	J	A	L	A	D	R	L	U	L	R	C	L	J	I	L	Z	M	
T	M	H	F	I	E	V	B	C	R	M	M	L	D	G	J	F	X	E
X	O	I	C	O	G	E	N	W	A	X	B	B	I	T	G	D	C	Ñ
A	I	F	K	F	P	I	I	W	I	F	I	A	K	R	E	E	R	C
P	D	J	I	M	P	X	V	H	F	V	H	T	R	E	Q	S	U	Q
M	A	V	M	V	I	X	I	I	N	X	Ñ	Ñ	Z	Ñ	I	M	B	II
C	B	L	E	L	B	Ñ	S	N	O	P	S	E	R	M	P	I	K	G
Q	I	II	A	C	R	Y	S	Y	C	M	C	Z	P	L	Ñ	T	G	V
S	Z	X	Ñ	B	Z	X	U	Z	I	C	N	X	I	G	M	X	W	O
C	S	Z	V	M	R	N	U	O	O	W	X	R	X	Ñ	Ñ	X	E	A
W	W	S	P	V	T	A	C	J	W	F	C	D	P	W	S	W	D	X
B	G	Q	M	W	J	E	K	Q	E	W	K	I	L	U	P	M	I	
J	W	V	N	N	I	C	I	Ñ	I	X	Ñ	W	U	I	D	M	A	J



**Atención a clientes:**  
01800 8216702  
Llamada sin costo

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

**Contacto:**  
[contacto@finlabor.com.mx](mailto:contacto@finlabor.com.mx)

Financiera Labor SAPI de CV SOFOM ENR no requiere autorización especial de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para su constitución y operación con tal carácter, ni está sujeta a la supervisión y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.