



**MISCELÁNEA
CONSTANCIA**

Un día en Laboritengo...

Mire nada más, Doña Constanca. Quién lo dijera. Qué rápido se hizo de su tienda. Me acuerdo que empezó con un changarrito como aquel.

De rápido nada, Doña Remedios. Me ha costado mis buenos tres años de trabajo duro. Y que no he fallado en ninguno de los nueve ciclos en que FinLabor me ha prestado.

Por cierto, ¿Sabían que Cándida, la señora de las quesadillas, está a punto de perder el negocio?

¿Pues qué le pasó?

Llegaron de otra microfinanciera y le ofrecieron un prestamote. Se dejó convencer y ahora no puede pagar.

Y no va a poder. Escuché que los abonos que le cobran son mucho más de lo que vende.

Lo malo es que se va directo al Buró. Nadie le va a dar préstamos.

Miren, yo he llegado a tener esto gracias a que FinLabor me ha ido apoyando ciclo a ciclo. Tengo ahora un buen crédito pero empecé con poquito.

Es cierto. Aquí en FinLabor vamos paso a paso. Nos ayudan a que crezca el negocio y así, poco a poco, tenemos un mayor crédito.

Pues ya lo dice el refrán: "Más vale paso que dure y no trote que canse".

Exacto. Nuestro crédito aumenta porque nuestro negocio va creciendo.

Aquí tenemos el crédito que se puede pagar con los ingresos del negocio.

Así es. Yo lo he entendido muy bien y me ha dado resultado.

En FinLabor tienes atención personalizada. Tu crédito crece conforme lo hacen tus ingresos. Cada renovación pagas menos intereses. Eso es cuidar tu negocio.

La consecuencia de aceptar créditos que superan tu capacidad de pago es que, tarde o temprano, puede salirse de tus manos

Con FinLabor creas un historial que te beneficia.

TU HISTORIA VALE



¿Acabas de ver una oportunidad para que tu negocio crezca? ¿Encontraste un lote de mercancía a buen precio al que puedes sacar una buena ganancia?

El negocio es dinámico, las cosas cambian a cada momento. Aquí también tienes el respaldo de FinLabor. Acuérdate que hemos hablado de que una misma debe crear sus opciones de crecimiento.

Si crees que necesitas dinero adicional para aprovechar una oportunidad o para concretar una idea que generará más ingresos, aprovecha **la historia que has construido con FinLabor**. Es tu mejor respaldo para obtener más créditos a un menor interés.

Con FinLabor tu historia vale. Acércate a tu asesor, plátale de tus necesidades y pide orientación. Que evalúe tu caso. El historial

LA RUEDA DE LA FORTUNA

En los negocios hay altos y bajos. Como en una rueda de la fortuna. En meses recientes hemos pasado dificultades. Es algo que ocurre cada año: en agosto, septiembre y octubre las cosas se complican.

Tiene que ver con el fin del ciclo escolar: las ventas bajan y esa situación se encadena a los gastos del regreso a clase. También están las lluvias. Problemas, pues.

Este año, incluso, las cosas se han puesto más complicadas. Todos lo hemos resentido.

Pero así como hay semanas y meses difíciles, también existen temporadas que son mejores para las ventas. Debemos estar preparadas para aprovecharlas.

Claro, adivinaste. El fin de año es una oportunidad para superar un poco las dificultades de los meses anteriores. Para sacarles provecho es conveniente tener el negocio bien surtido, llevar algunas cosas nuevas que comple-

menten aquellas que siempre salen bien. Se trata de atraer al cliente.

Tu mejor que nadie conoces tu negocio y a tus clientes. Piensa la mejor forma de atraerlos.

Estamos a tiempo de surtir el negocio y prepararnos para los mejores tiempos de venta.

Y así como es necesario tener bien surtido y con productos novedosos, es importante cuidar el crédito. Es el combustible que echa a andar el motor de tu negocio.

Sabemos que hay meses difíciles para el negocio, que se repiten cada año. Es una situación con la que debemos aprender a vivir.

Como se repite cada año, no debe ser motivo para cerrarnos la puerta del crédito. Es la salida a las dificultades. Por tanto, nada de pedir de más o dejar de pagar. Así estará siempre abierta.

Cualquier duda que tengas, acércate a tu asesor de FinLabor. •

de buen cumplimiento, es decir, que cada ciclo hayas pagado puntualmente, es tu mejor carta de presentación para obtener un mayor respaldo.

PASO A PASO

Para que en verdad ayude a que tu negocio crezca, el crédito que obtienes de FinLabor debe ser proporcional a tus ingresos. De otra manera, si te endeudas más allá de las posibilidades de pago, estás entrando en un hoyo del que resulta difícil salir. Eso también es **cuidar tu historia de crédito**.

Eso es lo que hace diferente a FinLabor. Es un respaldo, no una fuente de problemas.

Hace poco, en una reunión con varios grupos de usuarias, el tema salió a colación. Contaron que algunas financieras se acercan y ofrecen igualar el monto de crédito que ya reciben de FinLabor. El monto del crédito que te da FinLabor, ojo, es el resultado de un historial acumulado por varios años.

Si te dicen otra cosa, puede sonar interesante, pero es engañoso.

Me explico: Aquí en FinLabor recibes una atención profesional. El asesor está en tu grupo cada semana. Lo conoces y conoce tu negocio. Cada que concluye un ciclo recibes un nuevo préstamo, que aumenta en la medida en que tu negocio también aumenta sus ingresos.

Es decir, paso a paso vas **construyendo tu historial de crédito**.

Es claro: si alguien te ofrece un crédito que supera tu capacidad de pago lo primero que tienes que hacer es sospechar de esa oferta. No es seria. Es como un regalo envenenado.

¿Lo ves más claramente? El monto del crédito que recibes crece en cada ciclo



porque tu negocio va generando más ingresos, no como resultado de un capricho o de una corazonada. Hacerlo de otra manera lo único que va a provocar es que en algún momento no puedas cumplir.

Como tu negocio crece, aumentan los ingresos y por lo tanto tienes capacidad para pagar un crédito mayor cada ciclo. Esa es una forma sana de endeudarse, apoyada en tu historial de crédito.

DEL GOZO AL POZO

El crédito es para atender las necesidades de operación y crecimiento de tu negocio. No para gastos personales y, menos todavía, para pagar otras deudas. Ya hemos hablado del famoso carrusel del endeudamiento: pides aquí para pagar allá. El alegre carrusel se puede convertir en una temible ruleta rusa.

La consecuencia de pedir más de lo que puedes pagar es que terminarás tronándote los dedos porque el negocio no da para cumplir los abonos. Eso, en el mejor de los casos. Incluso puedes quebrar. O que nadie te preste por tener una mala nota en el Buró. •



LA FLOR Y EL ÁRBOL

NADIE duda que las flores son bonitas. Alegran la vista y mejoran el ánimo. Es una lástima que ese esplendor dure tan poco. Crecen rápido y rápido se apagan.

Ahí enfrente tienes ese árbol. Ni cuenta te diste cuándo se hizo tan grande. Creció poco a poco.

Bien: no es que andemos de jardineros. Quiero platicarte que en muchos aspectos de las actividades cotidianas, como es el caso de tu negocio,

todo tiene un periodo de maduración.

Hay que ir aprovechando el paso del tiempo. Eso es lo que haces con tu crédito. Poco a poco aumenta. Los abonos se ajustan a lo que el negocio genera. Si de la noche a la mañana te endeudas de más, en algún momento vas a quedar mal con alguien o con todos aquellos a quienes debes. La flor se habrá marchitado.

Lo más sólido se va formando poco a poco. Crece y se fortalece con el paso del tiempo, con tu trabajo y con el crédito de FinLabor. Como ese árbol que ves ahí. •



Busca las siguientes palabras

- ABONO
- CICLO
- CONSERVALO
- EVITA
- GASTOS
- INGRESOS
- INVIERTE
- NEGOCIO
- PLANEA
- PRUDENCIA
- RENOVACION
- RESPONSABLEMENTE
- SOBREENDEUDAMIENTO
- USALO

CUIDA TU CRÉDITO



Atención a clientes:
01800 8216702
Llamada sin costo

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

Contacto:
contacto@finlabor.com.mx