

EN TUS MANOS

FinLabor

COLECCIONABLES

Un día en Laboritengo...

¿En qué anda ahora, Doña Prudencia?

Aquí, poniendo en orden las cuentas. Después de estas malas semanas, viene la temporada buena para las ventas. Quiero estar preparada.

¿En qué andaré ahora Doña Prudencia? Mírela, está bien concentrada.

¿Cómo están?

Yo veo la cosa difícil. Me parece que va a estar complicado de aquí a fin de año.

Es que no hay dinero. Vean lo caro que está todo. La gente no compra como antes.

Vamos a verla. ¡Hombre, aquí viene también Amparo! Tenía tiempo de no verla.

Por eso quiero estar lista. Necesito saber cuánto dinero voy a necesitar en las próximas semanas para mercancía, el pago del crédito y la casa. Es lo que estoy anotando.

Además debemos tener cuidado con los gastos. No son tiempos de desperdiciar. Cuesta mucho ganar el dinero.

Conocemos nuestro negocio y sabemos cuando las cosas vienen difíciles. Quizá esta temporada de fin de año no sea tan buena como otras y debemos prepararnos.

Ve ajustando tus gastos, evita los que sean innecesarios y crea reservas para imprevistos. Sobre todo, cuida tu crédito. FinLabor te permite mantener activo tu negocio.

¿Ujule, qué previsoras son todas en FinLabor.

Comiencen desde ahora a prepararse para la temporada de ventas de fin de año. Utilicen el crédito para invertir. Programen sus pagos y los recursos para comprar más mercancía.

Prepárense para hacer frente a contingencias en la familia o negocio. Planeen y ahorren desde ahora para sus gastos de los siguientes meses.

RESPUESTAS



el propósito de lograr la siguiente renovación. Y, también muy importante, hacer lo necesario para atender adecuadamente las necesidades de la casa y la familia.

¿EN DÓNDE ESTAMOS?

Lo has escuchado en la radio, visto por televisión o leído en algunos periódicos. Por un lado, nos dicen que baja el petróleo y por otro que sube el dólar. O que este año la situación de la economía no será como se esperaba, sino un poco peor. ¿Y? ¿Qué tiene que ver todo eso con mi negocio?, puedes preguntarte.

Tiene que ver, no hay duda. Que haya menos actividad de la esperada significa menos dinero en la calle, en los bolsillos de las personas que compran tu mercancía. Y puede que también un dólar más caro provoque que en algún momento pagues un poco más por las cosas que consumes cotidianamente. Buena parte de los alimentos que compras en el mercado o en el súper, por ejemplo, son traídos de fuera del país.

Cada día que sales al mercado encuentras una sorpresa. No buena, por cierto. Lo mismo ocurre cuando, al término de la jornada, haces las cuentas del negocio.

Platicas con la vecina de aquí y de allá y, en algún momento, llegan al mismo punto: algo pasa que sentimos la situación económica más complicada.

No es sólo una percepción. Conforme avanza el año las cosas han ido empeorando. A estas alturas es necesario darnos unos minutos para pensar qué vamos a hacer.

Debemos ver las cosas desde varios puntos de vista. Lo primero es que nuestro negocio siga funcionando. Para esto es necesario mantener el crédito de FinLabor, con

Para saber dónde estamos parados puede servirnos esto: la situación hoy es más difícil que hace apenas unos meses. Será más complicado que nuestras ventas crezcan. Eso puede disminuir los ingresos del negocio. Y, por el otro lado, quizá debemos pagar más por la mercancía con que surtimos el negocio y por los servicios y alimentos en la casa.

¿QUÉ HACEMOS?

Vamos a cuidar el negocio, que es de donde obtenemos nuestros ingresos. Si las cosas están complicadas, y puede ser que se compliquen más, no podemos actuar como si no ocurriera nada.

Debemos tener muy claro que, en situaciones como las que ahora se viven, los ingresos no crecen al mismo ritmo que los gastos.

Empecemos con el negocio. En momentos en que baja la actividad, mantener el crédito de FinLabor es indispensable para que el negocio siga abierto y con un buen surtido de mercancía.

Es claro también que debemos evitar el error de pedir más préstamos de los que podemos pagar. Evita el sobreendeudamiento y mantén un buen historial de crédito.

En el día a día de tu negocio cuida los recursos. Es difícil obtenerlos y en adelante será complicado mantenerlos en los mismos montos que ahora. Elige con cuidado la mercancía que vas a comprar, busca la que pienses que va



a salir más rápido, para que no tengas dinero invertido sin moverse. Sabes qué es lo que quieren los clientes.

Y cuida cada peso. Arma el presupuesto de tu negocio con el mayor detalle posible. Anota claramente: cuánto necesitas para pagar deuda, comprar mercancía, los gastos del local o puesto y deja una cantidad, así sea pequeña, para cualquier imprevisto. Lo recomendable es que el pago de las deudas no sea mayor a 30 por ciento de tus ingresos. Si vendes 100, las deudas no deben requerir más de 30 pesos.

¿Y ESO ES TODO?

No. Considera que la situación económica ha cambiado. Debes ver por tu negocio porque al ha-

cerlo estás viendo también por el bienestar de tu familia.

Viene la temporada que suele ser la de mejores ventas del año. Prepárate. Hazlo con la idea de que debes sacar el mejor provecho y cuida la forma en que gastas cada peso. No es que seamos cuentachiles. Se trata de tener una actitud diferente ante una situación que se presenta diferente.

Si estamos conscientes de que hubo un cambio que puede afectar al negocio y nos preparamos para ello, es seguro que saldremos mejor libradas. Verás el resultado en poco tiempo. •

POCO A POCO

Llevar orden en las cuentas del negocio y de la casa permite identificar algunos gastos que no son indispensables. Y, si los detectas, lo correcto es guardar ese dinero. Hablamos de ahorrar. Es posible con orden y disciplina.

Ahorrar de manera habitual te permite alcanzar una meta. Si con el dinero guardado realizas una mejora en tu negocio, habrás convertido esos piquitos que guardaste en una inversión que ayudará a aumentar tus ingresos.

Puedes también ahorrar para un capricho de la familia o una mejora en la casa. Lo importante es hacerlo con constancia. Día a día, semana a semana.

Pon en claro las cuentas del negocio. Y fíjate como objetivo diario ahorrar algo. Si es la misma cantidad cada día, mejor. No dejes de hacerlo.

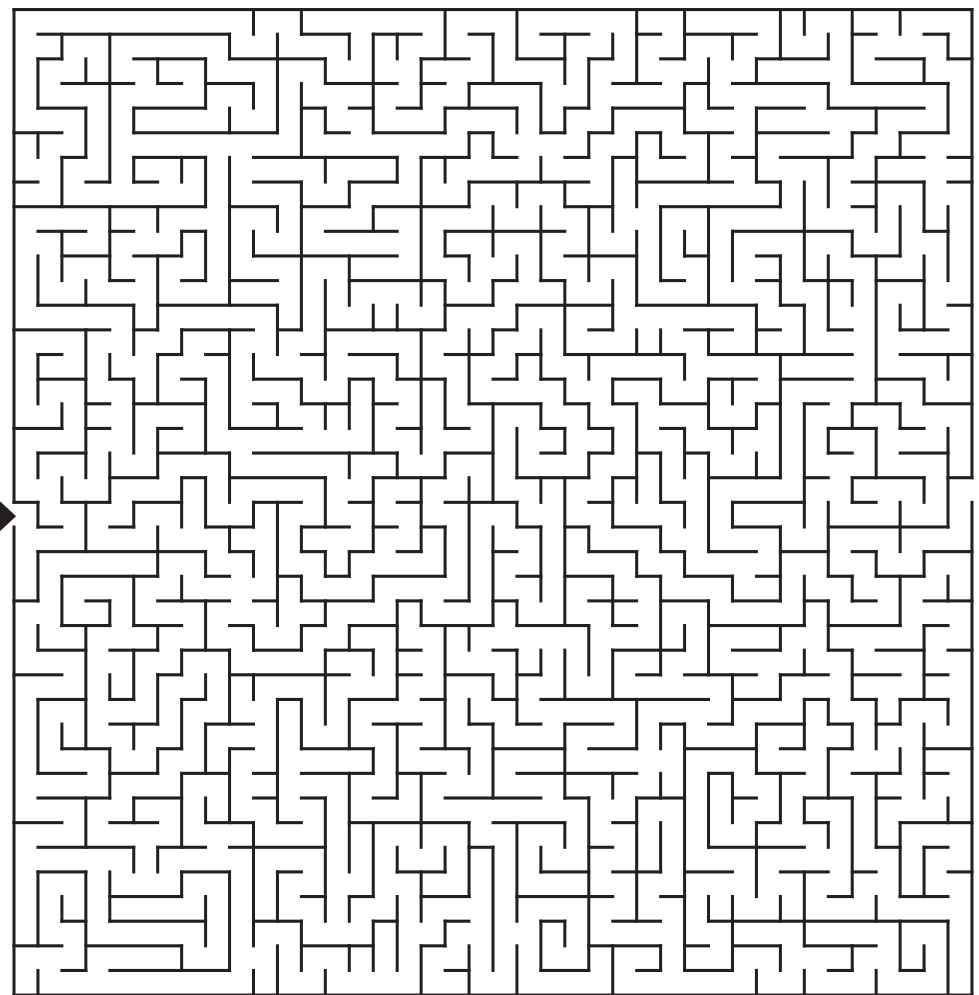
Lo ideal es que ahorres un diez por ciento de tus ingresos. Si tienes cien, guarda diez.

Puede ser complicado al principio. Esto es como ponerse a dieta: los primeros días son los más difíciles. Luego se vuelve costumbre. •

LOGRA LA META



Enfrentar tiempos de dificultades requiere trabajo, cumplir con las obligaciones y capacidad para mantener el interés de los clientes en los productos que ofrecemos. FinLabor es tu apoyo.



Atención a clientes:

01800 8216702
Llamada sin costo

Sitio oficial:

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

Contacto:

contacto@finlabor.com.mx