



**Un día en Laboritengo...**

Bueno, bueno, Doña Virtudes. Su negocio no para de crecer. Cuando empezó era apenas un tendidito, como el de Felisa.

He logrado conservar mi crédito por varios años. Pero lo importante es que ese dinero ha servido para crecer el negocio y formar un capital que antes no tenía.

¡Uy! Mírenla cómo habla. Ahora resulta que ya es toda una empresaria.

Son varios ciclos de invertir el crédito de FinLabor, Doña Constancia. Ni un sólo atraso. Todo el dinero que me prestan está aquí, invertido. Y una parte de las ganancias también.

Me lo explicaron en FinLabor, Doña Prudencia. Si el negocio no crece con el tiempo, significa que algo no hacemos bien.

¿Tanto le ha prestado FinLabor?

Lo que yo digo es que debemos ver el crédito FinLabor como una deuda productiva. Nos sirve para ir formando nuestro propio capital.

Como sembrar, pues.

¡Qué bueno que las estuve oyendo! Ya entendí que cada semana, además de pagar el crédito, debo invertir en el negocio y guardar algo.

El negocio debe dar para más que simplemente ir la pasando.

Si al final de cada ciclo ves que tu negocio está igual o peor, algo no estás haciendo bien. Acércate a FinLabor. Estamos contigo.

A eso me refiero. Si el negocio mejora, nosotras mejoramos.

Tu negocio puede estar estancado por tener más créditos de los que puedes pagar con las ventas.

O por usar una parte del préstamo para el negocio y otra para cosas personales. Bien usado, el crédito te ayuda a ir formando tu propio capital.

# UNA DEUDA PRODUCTIVA

**PUEDE QUE NO SEA NOVEDAD: EL AÑO EMPIEZA CON DIFICULTADES.**



Hay que tener presente la situación que vemos día a día. Es bueno mirar un poco lo que sucede alrededor. La fortaleza del negocio y el bienestar de la familia son influidos por lo que ocurre más allá de la calle, la colonia o el pueblo donde vivimos.

Este año habrá menos actividad económica de la que esperábamos apenas hace unos meses. Es un factor a tomar en cuenta para planear con cuidado la forma en que llevaremos el negocio. Debemos hacer algo para evitar que los factores fuera de nuestro control —como la situación de la economía, de los salarios y el empleo y la inseguridad— afecten la marcha del negocio y el historial de crédito.

Por eso hablamos de **una deuda productiva**. A ver si nos entendemos. Relacionamos las deudas con una carga que llevamos.

## **MÍRALO DE ESTA OTRA MANERA:**

El primer crédito que recibiste de **FinLabor** sirvió para hacer realidad tu negocio o para emprender una ampliación del mismo. Bien

administrado, y si eres puntual en los pagos, puedes renovar tu préstamo en el siguiente ciclo.

Imagina que sigues esa cadena por varios ciclos seguidos. El negocio habrá crecido. Será más sólido y las condiciones de vida de tu familia habrán mejorado. Vivirán mejor.

La deuda, entonces, se convirtió en productiva. Te ayudó a emprender y fortalecer tu negocio. Fue, es y seguirá siendo un apoyo para enfrentar condiciones difíciles que pueden limitar tu capacidad para generar un ingreso y ampliar tus actividades. Hasta un **guardadito** puedes hacer con parte de las ganancias.

Condiciones difíciles en el país siempre, o casi siempre, las va a haber. El crédito de **FinLabor** también lo vas a tener al alcance. Tenemos una historia larga que hemos compartido y sabes que cuentas con nuestro respaldo. Como también sabes la forma de mantener abierta la puerta a obtener nuevos préstamos, en cantidades mayores y mejores condiciones: ser puntual. •

# ACUMULAR FUERZA

¿Cómo saber si estás convirtiendo en una deuda productiva el crédito que recibes de **FinLabor**? Es sencillo: fíjate en tu negocio. ¿Cómo es hoy y cómo era cuando iniciaste? Cada que renuevas un crédito, tu negocio debe estar mejor. Lucir más próspero. Esa es la idea de **la deuda productiva**. Si no es así, algo estás haciendo mal.



## PUEDEN SER VARIAS LAS CAUSAS:

### • SOBREENDEUDAMIENTO

Tener un crédito mayor del que puedes pagar, o usar varios créditos al mismo tiempo, consume más recursos de los que genera tu negocio. Eso impide que vayas formando un capital, es decir, que con el paso del tiempo acumules dinero propio para invertir. Recuerda: la primer inversión fue con el crédito de **FinLabor**. Poco a poco, debes ir formando tu propio capital para añadirlo a los préstamos que renuevas y, con la suma de ambos, aumentar tu capacidad de invertir.

### • EL USO QUE DAS AL DINERO

El crédito que recibes debe ser utilizado de manera productiva. No hay más. Si tomas sólo una parte para invertir y otra la usas para pagar deudas o gastarlo en cosas no indispensables para la buena marcha del negocio, estás fuera de la ruta correcta. ¿Por qué? El crédito lo pagas con los ingresos que generas en el negocio. Si sólo inviertes

una parte, las ventas no darán para pagar. Entrarías en el “carrusel del endeudamiento”: sólo trabajas para pagar los créditos y no te queda para resurtir de mercancía.

### • LA ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO

Lo sabes mejor que nadie porque manejas el presupuesto de la casa. Una buena administración de tu negocio significa llevar orden en las cuentas. Utiliza un cuaderno para hacer un registro de las entradas de dinero: por el crédito, el capital propio que inviertes y las ventas; y de las salidas: pago del crédito, compra de mercancía o pago de servicios. Es común llevar la mano a la caja para los gastos del día a día. Es un error. Te hace que pierdas el control del dinero. Mejor asígnate un salario e inclúyelo en el registro de las salidas de dinero. Así tendrás a la vista cada peso que pasa por tus manos. Hasta te sirve para darte cuenta de los gastos no necesarios y cortarlos.

### • LA COMPETENCIA

No estamos solas. Descuida. Esto no es el inicio de una historia de terror. Veámoslo así: hay más de un negocio igual al nuestro en la misma calle o plaza. Entonces debes tener un negocio sólido, atractivo para los clientes, con buena mercancía y a buen precio. Si creces, eres más fuerte que la competencia. Para crecer debes evitar el sobreendeudamiento, usar productivamente el crédito y administrar bien el negocio. Invertir, ir formando tu propio capital, estar atenta en la mercancía que llevas, mejorar la presentación de tu puesto. En cambio, si tu no mejoras y la competencia sí lo hace, te van a desplazar.

Piensa cómo era tu negocio cuando recibiste el primer crédito de **FinLabor**. Pero también piensa en cómo quieres que sea tu negocio dentro de uno, dos o cinco años. Esa puede ser tu guía. •



# EL PRIMER PASO



Quedamos en que utilizar el crédito de **FinLabor** de manera **productiva** te permite comenzar a **acumular** un capital propio, que se sumará al dinero del préstamo para invertir más y mejorar tu negocio.

Para comenzar a formar tu propio capital, algo que se va logrando de poco en poco, el paso número uno es **ahorrar**. ¿Y de dónde, si apenas me alcanza?

Ponte una meta razonable, que veas posible alcanzar. Y establece el plazo en que quieres llegar al punto deseado.

Una vez que cortaste de tajo los gastos innecesarios, guarda ese dinero. Distes el primer paso para ahorrar.

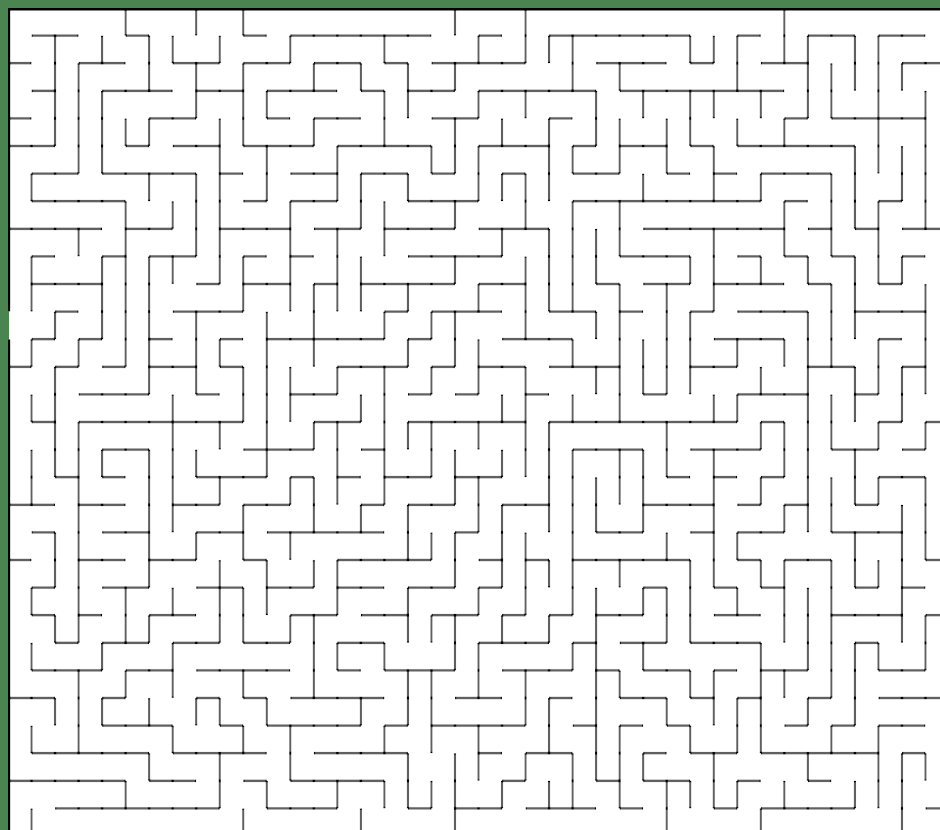
Siempre de acuerdo con las posibilidades de tu negocio, fijate una meta. Guarda, por ejemplo, 10 pesos por cada 100 pesos que obtengas de ganancia. Lo que reúnas se convertirá con el tiempo en tu capital.



El crédito de **FinLabor** te permite, con una buena administración de tu parte, mantener un negocio, generar un ingreso y formar tu propio capital. Por eso es importante cuidarlo, no tener más deudas de las que se pueden pagar y ser cumplida. •



## ENCUENTRA LA SALIDA



**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)