

## Un día en Laboritengo...

¿Quién lo dijera? Se acabó el año.

Para todas nosotras son de las mejores semanas en ventas. Aquí sabemos de qué madera estamos hechas.

AMALES

¿Y ya hizo sus propósitos para el 2017, Doña Prudencia?

Los propósitos no dejan de ser buenas intenciones, Angustias, casi nunca se cumplen.

Hágale como nosotras. Doña Constanza y yo nos ponemos metas concretas para mejorar nuestros negocios.

¡Y las cumplimos! Piénsese cómo puede aumentar sus ventas. Ya tiene el apoyo de FinLabor. Hay que mantenerlo y cuidar el crédito

¿Y cómo le hago?

Vea su negocio. ¿Es mejor que hace un año? Piense qué otra mercancía puede vender bien y cómo ganar nuevos clientes.

De lo que se trata es que mejoremos continuamente. No estar siempre igual. Hay mucha competencia y debemos ofrecer algo nuevo

El enorme trabajo que realizas debe reflejarse en tu negocio.

Vaya poco a poco, sin detenerse. Acuértese, Angustias: póngase una meta concreta y cumplala en un plazo específico.

Luego la siguiente. Así crecemos de manera constante.

Fíjate una meta concreta: no te estanques en un solo producto o actividad. Aumenta tu oferta y mejora tus servicios. Pian pianito.



# EL RINCÓN DE PRUDENCIA



## PLANES

**C**ada año lo repetimos: “qué rápido pasa el tiempo”. Es que así es. O al menos eso sentimos que ocurre.

Los años, como decimos por acá en **Laboritengo**, nos hacen lo que el viento a Juárez. Cada que pasa uno estamos más asentadas en el negocio y con fuerza para seguir adelante.

¿O no?

Porque de eso se trata, de aprovechar la ventaja de contar con el apoyo de **FinLabor**. Buscamos un negocio cada vez más fuerte.

El otro día platicaba con Angustias de estos temas. La conozco desde hace tres o cuatro años. Veo que le cuesta trabajo hacer crecer su negocio. Y miren que es bien chambeadora.

Algo que puede ayudar a Angustias, y a todas nosotras, para aprovechar mejor los recursos de que disponemos es tener un plan. El objetivo es que el negocio sea más grande y fuerte. Así de simple.

No es poca cosa lo que ya logramos. Primero, el apoyo de **FinLabor**, que nos proporciona recursos para iniciar o ampliar las actividades. Ese crédito, sin embargo, es como el agua: si no la cuidas, se acaba. Así que para conservarlo hay que pagar a tiempo.

El recurso debe ser bien utilizado, como sabemos. El crédito es para mejorar el negocio. Si queremos comprar algo para la casa o darnos un caprichito —que se vale hacerlo—hay que ahorrar para pagarlo. De eso hablaremos en otra ocasión.

Lo que yo quiero contarles es sobre la forma de hacer un plan para nuestro negocio.

Primero que nada hay que organizar bien nuestras ideas y preguntarnos qué es lo que queremos hacer.

Mi nuera, por ejemplo, quería poner un negocio de comida. ¡Pero se le quema hasta el agua! En cambio, es muy buena para las ventas. Le cae bien a la gente. ¡Para qué se mete en lo que no sabe! Si se pone a vender comida sólo va a perder dinero.

El primer paso del plan para hacer exitoso un negocio es identificar nuestras habilidades. Y luego echar una ojeada al vecindario para saber qué podemos vender que sea atractivo para los clientes.

Ya identificado el negocio, viene la parte del capital. Es donde entra **FinLabor**.

Piensa en una mesa. Una de sus patas es el conocimiento del negocio; la otra, experiencia; una tercera, la disciplina; y la otra, el capital para echarlo a andar.

¿Qué pasa si le quitas una? ¿O si le quitas dos?

Organízate en torno a estos cuatro pilares. Así tu negocio irá siempre a más. De eso se trata, de que tu trabajo y el apoyo que recibes de **FinLabor** se note.

Esos son los pilares de un negocio en crecimiento y que va a durar mucho, mucho tiempo y cada vez mejor. El conjunto de acciones es el plan para que crezca tu negocio. Hay que tener ese plan. Habla de este tema con tus compañeras del Grupo. •

Estimados clientes y compañeros:



La temporada de fin de año es de las más esperadas por la mayoría de personas. Es una época en que afloran con más facilidad los buenos deseos y mejores sentimientos. Es un tiempo durante el cual reflexionamos por nuestros hechos del año que finaliza y hacemos planes para el que está por comenzar.

Sin duda es un momento especial.

En esta Navidad del 2016 les decimos a cada uno de ustedes: Gracias por ser parte de esta historia y por todas las cosas que representan.

A nuestros clientes, por el esfuerzo mostrado en sacar adelante sus negocios, así como por su preferencia y buen pago. Esto nos relaciona comercialmente cada vez con más fuerza. En verdad les digo que apreciamos todo lo que hacen y esperamos seguir siendo parte de su crecimiento.

A nuestros compañeros, por su lealtad y trabajo diario; por cuidar de nuestros clientes y de esta empresa a la que nos referimos en ocasiones como nuestro empleo, pero que en realidad, y dicho esto literalmente, se convierte en nuestra casa. Gracias por cada minuto dedicado a **FinLabor**. Mi admiración para Ustedes.

¡Felicidades a todos! Terminemos bien el año y comencemos un muy prometedor 2017.

Que seamos favorecidos siempre.

Con sincero cariño,

*Erwin López*

Director de Operaciones



# PRIMERO LO PRIMERO

## Veamos qué hacer.

Por principio de cuentas, separar los pendientes a atender: están los relacionados con el negocio y también los personales o familiares.

¿Cuál o cuáles son los más urgentes?  
¿Cómo lo sabemos?

Es necesario establecer una jerarquía. Es decir, cuál consideras que debes resolver. O aquel que está creciendo de tal manera que comienza a tener consecuencias en tu negocio.

Aunque no lo parezca a simple vista, todo está relacionado. Un problema en casa te puede distraer y provocar que descuides el negocio. Si eso ocurre, en lugar de uno, ahora ya tendrás dos problemas. Se puede volver una situación difícil de manejar. Por eso es necesario establecer una jerarquía para atenderlos.

**H**ay momentos en que los quehaceres y, por qué no decirlo, también los problemas, se acumulan. Parece que el mundo se te viene encima. Hay tantas cosas por atender y todas, así lo crees, son urgentes.

Si tratas de resolver todo al mismo tiempo, mezclando los temas del negocio con los personales, es probable que sólo malgastes energía y tiempo. Y que, al final, no resuelvas ni uno ni otro. Lo mejor es tener claro cuál de todos los pendientes es el que merece ser atendido primero.

## El primer paso es identificarlos.

¿Cuál crees que es el principal problema de tu negocio? ¿Qué es lo que impide que sea más grande, tenga más mercancía y produzca mayores ventas?



Nadie conoce el negocio como tú. Identifica el tema más importante para que crezca.

- ¿Es por falta de capital para invertir? Tienes a **FinLabor** como un apoyo. Para mantenerlo, e incrementar el monto del crédito que puedes obtener, basta con ser puntual con el pago y responsable con el uso del dinero: es para invertir, no para realizar gastos personales.
- ¿Tus ventas están estancadas? Trata de renovar la mercancía que ofreces. Mantén lo que más se vende; trae a tu negocio otros productos y lleva cosas de temporada. De esa manera tendrás una oferta más atractiva. Así, conservarás a tus clientes actuales y atraerás a otros.
- ¿Hay demasiada competencia? Busca algo que te haga diferente. Aunque en otros negocios tengan los mismos productos, o parecidos, siempre hay algo que debe

hacerte diferente. El trato y no caer en la rutina actúan a tu favor.

No es tan difícil identificar el problema que merece la mayor atención. Pongámoslo de esta manera: si mantienes una buena marcha en el negocio, tienes ya una plataforma de fuerza para resolver los demás asuntos que se te presentan.

El objetivo es que el negocio sea mejor y más fuerte cada semana, cada mes que pasa. Todo el tiempo tienes muchas cosas que atender. No permitas que, por andar aquí y allá, el negocio se venga abajo.

Identifica lo que es más importante para tu negocio o aquello que lo está deteniendo. Y una vez que lo sepas, también establece el orden en que lo vas a remediar. •





# DE AQUÍ A UN AÑO

**L**lega la temporada de los buenos propósitos. No está mal hacerlos. Es una práctica, útil para identificar aspectos en los que nos gustaría mejorar.

Para la buena marcha del negocio más que buenos propósitos —que quién sabe si se cumplirán o no—, conviene tener metas. Entre más realistas y claras, mejor.

La idea misma de tener una meta nos indica claramente que debemos ir siempre hacia adelante. Mejorar, pues.

Entonces, voltea hacia atrás y pregúntate si el negocio que tienes hoy te genera un mayor ingreso que hace un año.

O hace seis meses. Lo que importa no es tanto el tiempo, sino la práctica misma de preguntarte si has mejorado.

Con sólo hacer la pregunta ya tienes claro hacia dónde debes mirar, sobre la meta a alcanzar. Es sencilla, pero difícil al mismo tiempo: crecer. Hay siempre imprevistos, pero si tienes una idea clara de la dirección a tomar será más sencillo alcanzar el objetivo.

Considera que algo no haces bien si el negocio se ha estancado. Pregúntate por qué ocurre eso. Pasa un ciclo de crédito, otro, uno más y no avanzas.



Haber logrado la renovación de los préstamos es un buen síntoma. Significa que, primero, mantienes un buen historial de pago, pero también que el negocio ha seguido en marcha.

No basta. Hay que ir a más, porque esa es la forma en que en **FinLabor** acostumbramos a ver y hacer las cosas. Siempre a mejorar, que a cada uno de nosotros nos vaya mejor. Eso, la suma de partes fuertes, nos hace una comunidad robusta y vigorosa, con negocios sólidos y en crecimiento.

Aquí va un ejemplo de la forma en que puedes fijar una meta:

Tu negocio, por decirlo, consiste en hacer ventas de calzado por catálogo. Con apoyo de **FinLabor** tuviste el capital inicial. Llega un momento en que, si no añades nuevos clientes, las ventas se estancarán. O comenzarán a bajar.

¿Qué hacer? Una opción es añadir otro catálogo a tu oferta, por ejemplo, uno de perfumes. Así amplías tu horizonte de ventas. Mejorarás tu ingreso, casi con el mismo esfuerzo que realizas ahora. Es un ejemplo.

Otro: si vendes abarrotes, agrega a tu oferta jamón, salchichas, queso o crema. Aunque no tengas la rebanadora. Lo com-

pras a granel y haces empaques de un cuarto de kilo. Es otro ejemplo.

Los ejemplos sirven para ilustrar la idea general: fíjate una meta para que el negocio crezca y puedas obtener un mayor ingreso por tu trabajo.

Que cuando termine 2017 mires para atrás y te des cuenta de que el negocio no se quedó estancado.

Tener una meta clara, posible de realizar con tus capacidades, es más productivo que hacer un propósito basado sólo en deseos y difícil de cumplir. Pasito a pasito, siempre hacia adelante. Hasta llegar a la meta. •



# El mejor acompañante

Hemos hablado de establecer metas específicas para los siguientes meses, orientadas a fortalecer el negocio. Una que no debe faltar es la de ahorrar.

Guardar un poco del ingreso hace posible crear un fondo para emergencias. Si llegaran a presentarse, las puedes enfrentar de mejor manera.

El chiste de todo está en ser constante.

¿Con cuánto dinero te quedas una vez que apartaste para pagar todos los gastos del negocio y el abono del crédito? Es importante tener las cuentas claras. El negocio debe generar más ingresos que el conjunto de los gastos. Es

la forma de que crezca continuamente.

Guarda una parte de lo que te quedas una vez cubiertos los gastos. Por ejemplo, cinco o diez pesos por cada cien pesos que tienes de ganancia. Puede parecer poco, pero si lo haces de manera constante te va a rendir mucho en unos meses.

Ojalá no tengas una emergencia. Así podrás usar ese ahorro para ampliar el negocio, cambiarte a un mejor lugar o darte un gusto sin descapitalizarte.

Pero si ocurre un imprevisto estarás en mejor posición de enfrentarlo sin afectar las cuentas de tu negocio. •



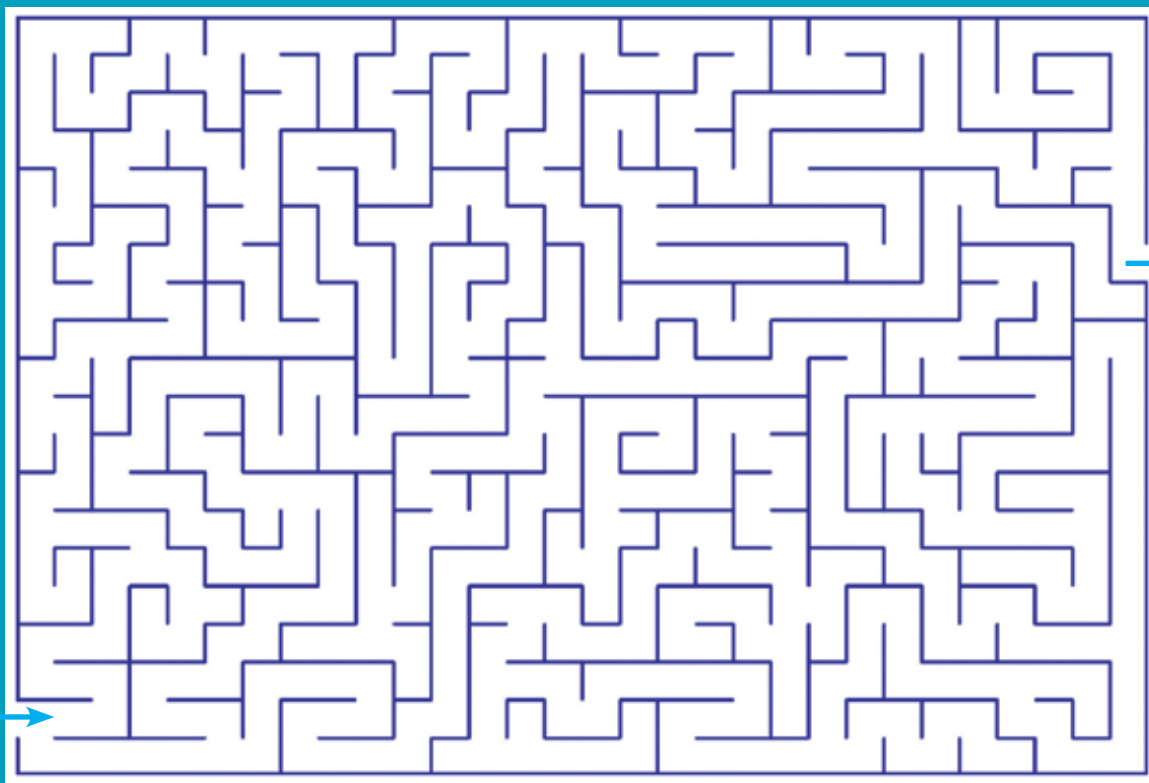
## EL FINAL DEL CAMINO

TERMINAMOS UN AÑO. SUPERAMOS TODAS LAS DIFICULTADES QUE SE PRESENTARON.

¿FUE FÁCIL?

¿CÓMO RESOLVISTE LOS PROBLEMAS?

PIENSA EN ELLO MIENTRAS CRUZAS EL LABERINTO



**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.