



Un día en Laboritengo...

Ahí va poco a poco mi negocio. Pero no se crean, ha sido bien difícil. Después de navidad y fin de año ha costado trabajo. Las ventas no suben.

PANADERÍA  
EL COCOL

A todas nos está pasando igual. No importa si el negocio es pequeñito o ya más grande.

Fíjense: es que no hay dinero. Lo vemos en las ventas de cada día. No jalan. Y es que, claro, todo cuesta más. Ahora sí que la cosa está del cocol.

Lo que hemos aprendido con FinLabor es a identificar y prepararnos para cuando la situación se complica.

Tú sabes lo que más se vende. Invierte en esa mercancía para que salga rápido y controla los gastos.

Sobretudo evita tener más préstamos de los que puedes pagar. Muchas deudas al mismo tiempo terminan por ahogarte.

Si vemos que las ventas bajan no hagas gastos innecesarios.

Cuida el crédito de FinLabor. Es el apoyo que te ayuda en los tiempos difíciles. Platica de esto en tu grupo y consulta con el asesor.

Digamos que el horno no está para bollos. Yo tengo ya mucho tiempo con mi negocio y con el crédito de FinLabor. He aprendido que el dinero que nos prestan ayuda en momentos como este.

Exactamente. Lo que hemos aprendido con FinLabor es a cuidar el crédito y que una forma de hacerlo es cuidar el negocio.

¿Y cómo? Es que yo apenas voy arrancando.

Sí que le hace honor a su nombre, Doña Prudencia.

Es un triángulo: controla los gastos, invierte en la mercancía que más se vende y no pidas más crédito de lo que puedas pagar.

Pues sí que aprendo con Ustedes. ¡Vámonos por el pan que se hace tarde!

Para mantener el negocio y el crédito de FinLabor debemos aprender a prepararnos para cuando las cosas se complican.

# No son tiempos normales

Las cosas se miran complicadas. El dinero escasea y, como consecuencia, las ventas no han resultado como se esperaba. No son tiempos normales. Como hemos platicado en otras ocasiones, lo que pasa en nuestro negocio, familia y comunidad tiene que ver con la situación del país. Es oportuno hacer uso de nuestras fortalezas, que nos permitirán superar dificultades.

Es importante identificar nuestras fortalezas, como un primer paso. Veamos:

Tu negocio es algo más que la acumulación de mercancía y de tener un lugar para atender a tus clientas. Refleja tu capacidad de trabajo. Ya lo tienes y es producto del esfuerzo realizado para iniciarlo y mantenerlo. Esa es una primera fortaleza.

El negocio ha crecido con el apoyo de **FinLabor**. ¿Cuántos ciclos has renovado con FinLabor? Si te das cuenta, es otra fortaleza importante. La decisión que tomaste de emprender una actividad por tu cuenta fue y sigue siendo acompañada con el apoyo de un crédito que recibes de manera oportuna y en función de tu capacidad de pago. Segunda fortaleza.

Conoces la actividad que realizas. Nadie mejor que tú para saber por dónde debe ir el negocio. Conviene, sin embargo, tomar en cuenta que las ven-

tas se mueven con la temporada, como sabes bien. Utiliza el conocimiento que tienes de tu negocio y de las clientas para invertir en la mercancía que se venda más rápidamente. Si el dinero es escaso, lo mejor es que esté dando vuelta todo el tiempo. La forma en que utilizas el conocimiento del negocio es otra fortaleza que debe jugar a tu favor.

Como puedes apreciarlo, en estos tiempos de dificultad no te mueves sola. Vas acompañada en más de un sentido: tienes el respaldo de FinLabor. •



# EL HORNO NO ESTÁ PARA BOLLOS

**V**amos a centrarnos en tres puntos. Estemos atentas a vigilarlos. Podemos evitar errores que afecten el negocio en estos tiempos complicados. No es momento de incurrir en fallas o, como decimos coloquialmente, no está el horno para bollos.

Este es el triángulo del que hablan Doña Constanza, Doña Prudencia y Felisia.

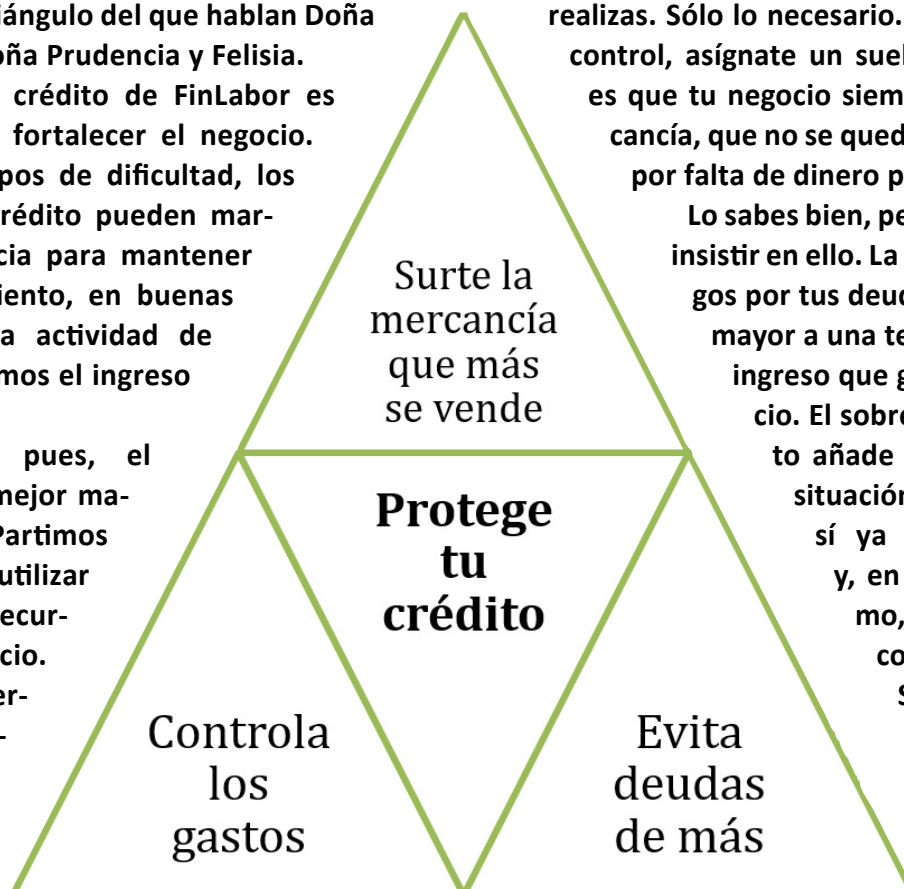
Proteger el crédito de FinLabor es una forma de fortalecer el negocio. En estos tiempos de dificultad, los recursos del crédito pueden marcar la diferencia para mantener en funcionamiento, en buenas condiciones, la actividad de donde obtenemos el ingreso de la familia.

Utilicemos, pues, el crédito de la mejor manera posible. Partimos de la base de utilizar todos esos recursos en el negocio. Vamos a invertirlo de la mejor manera posible: en la mercan-

cía que vendemos con mayor rapidez, buscando productos que resulten atractivos para nuestras clientas. Que nuestro inventario se vaya renovando.

Vigilemos cada peso que gastamos. Siempre es mejor llevar las cuentas con orden. Así tienes mayor claridad de los gastos que realizas. Sólo lo necesario. Para un mayor control, asígnate un sueldo. El objetivo es que tu negocio siempre tenga mercancía, que no se quede sin productos por falta de dinero para invertir.

Lo sabes bien, pero es necesario insistir en ello. La suma de los pagos por tus deudas no debe ser mayor a una tercera parte del ingreso que genera tu negocio. El sobreendeudamiento añade angustia a una situación que de por sí ya es complicada y, en un caso extremo, puede acabar con tu negocio. Si el crédito es un apoyo, lo mejor es no perderlo. •



# ¡QUÉ CALOR!

Una manera adicional de proteger el negocio, la actividad que genera el ingreso de la familia, es cerrar la puerta a las enfermedades. Es claro que algunas no se pueden evitar. Pero otras, cuyo tratamiento puede ser costoso y distraerte de las actividades cotidianas, se pueden mantener a distancia.

Ahora que el calor comienza a sentirse cada vez con mayor fuerza, conviene saber que el aumento de la temperatura favorece la descomposición de alimentos y la proliferación de bacterias.

## ALGUNAS RECOMENDACIONES

- Asegurar agua suficiente y de calidad para consumo en casa y el negocio.
- Lavar los tinacos y cisternas cada 6 meses.
- Capacitar sobre el buen lavado de manos.
- Consumir abundantes líquidos (se recomienda al menos 8 vasos de agua hervida o desinfectada al día).
- Evitar las bebidas azucaradas.
- Evitar la proliferación de fauna nociva, como cucarachas, moscas o ratas.
- Procurar el uso de ventiladores y aire acondicionado en donde sea posible.
- Cuidado en el manejo de la basura. Siempre en bolsas cerradas.

# CUIDA EL NEGOCIO



Busca las siguientes palabras

APOYO

INVENTARIO

CREDITO

MERCANCIA

CUIDALO

PAGO

DEUDAS

TEMPORADA

FINLABOR

VENTAS

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



**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)