

# La Tienda

Auténtico Vocero de los Tenderos



**FUNDA FAST**  
FUNDACIÓN PARA EL APOYO Y SOLIDARIDAD CON EL TENDERO

Año 41 - Edición 202 - Cali Colombia - Cali Noviembre-Diciembre 2016 - Licencia 002890/1975 de Mingobierno. Distribución gratuita. DISTRI TIENDAS DE COLOMBIA S.A.

## EN DICIEMBRE SURTA BIEN SU NEGOCIO CON FUNDAFAST

La Navidad y fin de año, en contraste con lo que ocurre en Semana Santa, no supone ninguna restricción alimenticia y más bien invita a compartir en reuniones sociales, lo que estimula las compras. A lo anterior hay que agregar que en estos días también se registran las vacaciones de algunos miembros de la familia, lo que puede explicar este incremento en las ventas; especialmente en los niños.

Vender más en Navidad es clave para muchos negocios y la Tienda de Barrio no es la excepción. Esta es una época propicia para surtir muy bien los negocios.

Las ventas se incrementan especialmente en los productos de enlatados, galletería y dulces en general, carnes, quesos, licores, cervezas, gaseosa y otros productos necesarios para la época más importante de



celebración del año, por lo tanto, es muy importante que los clientes consigan de todo un poco en La Tienda.

Para FUNDAFAST es muy importante que nuestros clientes mejoren sus ventas y sus negocios crezcan día a día, por lo tanto queremos acompañarlos para que se beneficien de la mejor manera en la temporada decembrina, brindándoles todo nuestro portafolio de productos financieros con tasas muy competitivas, requisitos muy básicos y una aprobación en 24 horas después de la visita del analista.

**TIPS para vender más en Navidad:**

**Decoración y estanterías:** la decoración será la encargada de ilusionar y llamar la atención del cliente. Empieza ya, añadiendo poco a poco nuevos elementos decorativos.

**Pág 4.**

### PROYECTEMOS EL 2017

La llegada de un nuevo año es un excelente pretexto para revisar nuestra manera de invertir y planear. **Pág 2.**

### NAVIDAD, TIEMPO DE AMAR

Que esta navidad llene nuestros corazones, de amor, paz, armonía y felicidad. **Pág 5.**

### LAS VENTAJAS DE LOS SEGUROS DE FUNDAFAST

Tomar un buen seguro es fácil y económico. En FUNDAFAST procuramos que los tenderos tengan buenos seguros a costos muy económicos. **Pág 5.**

### ¡LOS TENDEROS SALEN DE VIAJE!

La recreación y el descanso es una de las necesidades más apremiantes del ser humano. **Pág 6.**



# FUNDA FAST

FUNDACIÓN PARA EL APOYO Y SOLIDARIDAD CON EL TENDERO

## EDITORIAL

### BALANCE DE FIN DE AÑO



Termina el 2016. Uno de los años más intensos que nuestro país ha vivido por cuenta de las negociaciones con las FARC. Tuvimos altibajos todo el tiempo al debatirnos entre acercarnos a la Paz o regresar al conflicto bélico. Una oposición fuerte y pendenciera tuvo el gobierno. El plebiscito se dio entre la radicalización de quienes votarían por el SI o por el NO. Se dio el triunfo de esta última tendencia pero las reacciones posteriores de todas las fuerzas y el premio Nobel de Paz otorgado al presidente Santos han replanteado y fortalecido las conversaciones con las FARC. Seguramente el acuerdo será revisado y mejorado, lográndose al final un convenio con ese grupo. La Paz se hará más factible aunque siguen varios grupos armados que harán que no la saboreemos de inmediato, pero si vamos en camino a lograrla.

Llega el 2017. Cada año trae nuevas oportunidades. Estas solo se aprovecharán si hacemos un plan de trabajo para lograrlas. Hay que armar la estrategia y ponerle fecha a las diferentes etapas para lograrlo. Entre tanto, nosotros desde FUNDAFAST, estamos cada vez más consolidados para atender eficientemente a los tenderos del occidente del país. Somos su mejor alternativa social y financiera. Anhelamos que la relación con los tenderos en el 2017 sea aún más estrecha y así podamos colaborar en hacer realidad sus sueños, aprovechando todos un país más pacífico que el de los años anteriores.

## PROYECTEMOS EL 2017

Hacer presupuestos aprovechando el año que viene, es un deber empresarial y personal. Presupuesto empresarial porque la tienda no debe crecer a golpes de suerte o con base en improvisaciones. ¿Qué queremos que nuestra tienda sea? ¿Qué cambios o innovaciones queremos hacerle? ¿Qué productos requerimos distribuir? ¿Qué nuevos servicios quisiéramos prestar? Noviembre y los primeros 10 días de diciembre de 2016 son buenas fechas para construir un cuadro que contenga las metas para el 2017. Pongamos la fecha del 2017 en la que quisiéramos tener logrado cada uno de esos sueños. Seguidamente planifiquemos los momentos claves para ir haciendo realidad esa meta.

Por ejemplo, supongamos que mi sueño es reemplazar el congelador viejo por uno más grande en capacidad y que además me represente ahorro de energía y mejor presentación en la tienda. En ese caso debo ir a Fundafast, a Fogel. Ya con el valor y el plan de pagos, reviso como están mis ahorros para la cuota inicial y la manera como atendería las cuotas mensuales. ¿Qué voy a hacer con el congelador viejo? ¿Cuánto me demoro en venderlo? Y así armo mi cronograma que me permita encontrar el espacio adecuado y mi plan de pagos. Y así lo haré con cada sueño. Si voy a buscar la distribución de un producto o de un servicio, debo ponerle fecha al día en el que voy a pedir la cita con el fabricante o con el líder del servicio. Pero siempre, antes de avanzar, debo tener claro cuáles serán mis costos de implementar ese servicio, cual es mi precio de venta y cual sería mi utilidad. Solo así se justifica que yo presupueste el ingreso.

En la vida personal y familiar también es conveniente presupuestar. Vamos a tomarnos unos días de vacaciones para ir, por ejemplo, al Parque del café: ¿Cuándo sería el mejor momento? ¿Con quién vamos a dejar la tienda? ¿Cuánto nos vale ir al Parque? ¿Quiénes iríamos? ¿Cuál sería el transporte ideal? Si todo lo planeamos con tiempo, tendremos el tiempo no solo para ahorrar, sino para disminuir las sorpresas negativas. Además, daremos la oportunidad para involucrar a otros en nuestro sueños y planes. Cuando veamos que este es el procedimiento ideal, lo utilizaremos para todo y así seremos cada vez mejores gerentes de nuestras vidas y de nuestros negocios.

La llegada de un nuevo año es un excelente pretexto para revisar nuestra manera de invertir y planear. Hay un calendario anual aun en blanco. Propongámonos a llenarlo de la manera más eficiente y ordenada. Eso nos dará mayores satisfacciones.

## LaTienda

### Fundador:

Raúl Londoño Cuellar  
1.975

### Consejo editorial:

Alexander Ruiz Mendoza  
Isabel Cristina Ocampo S.  
Sebastián Care.  
Eduardo José Victoria Ruiz.

### Gerencia y publicidad:

Sebastián Care

### Diseño

Steffanie Lenis Mendoza

### Distribución gratuita:

Distritiendas de Colombia  
S.A. (Fríos y Congelados)

### Impresión:

Editorial LA PATRIA S.A.

### Escribanos:

info@fundafast.com.co  
www.fundafast.com.co

### Teléfonos:

(57 2) 661 4748  
(57 2) 661 4747

### Dirección:

Avenida 2CN # 23AN - 34  
B/ San Vicente  
Cali - Colombia

*\*Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad única y exclusiva de sus autores, por lo tanto no compromete al periódico.*

## CORREO

info@fundafast.com.co

Apreciados señores  
LA TIENDA  
ciudad.

Me permito felicitarlos por su gestión en apoyo a los tenderos. El periódico LA TIENDA muy útil y entretenido. Van por buen camino, sigan así.

Atentamente,  
Judith Valencia N.  
Tienda El deseo.

Señor(a) tendero:

Este espacio es para usted, escríbanos y déjenos conocer sus inquietudes para mejorar nuestro servicio.





**FUNDA FAST** S.A.S  
ENTIDAD PARA EL APOYO Y SOLIDARIDAD CON EL TENDERO  
NIT. 900918572-9

**PORQUE PENSAMOS EN TI,  
Y NUESTRO OBJETIVO ES APOYARTE,  
TENEMOS NUEVOS BENEFICIOS**



**CONVENIO COLCHONES**



**CONVENIO EQUIPOS REFRIGERACIÓN**



**CONVENIO PUNTO DE PAGO**



**Zona Norte:** 300 680 6014  
**Zona Centro Oriente:** 300 897 8205  
**Zona Sur Oriente:** 300 685 0135  
**Zona Jamundí y Santander de Quilichao:** 314 844 9147  
**Zona Palmira, Pradera y Guacarí :** 301 244 8469



**FUNDA FAST** S.A.S  
ENTIDAD PARA EL APOYO Y SOLIDARIDAD CON EL TENDERO

## EN DICIEMBRE SURTA BIEN SU NEGOCIO CON FUNDAFAST

### **Viene de la Pág 1.**

**Elige para decorar los colores que más convengan al estilo de tu tienda y de tus clientes.** Ten en cuenta que las luces de colores pueden "robar" la atención al producto. Decoración y producto deben tener coherencia con la imagen de la tienda y de su público.

**El precio y otros factores tan importantes, o más:** Vender cualquier producto o servicio en la actualidad, es una misión difícil.

¿Qué factores pueden hacer que el cliente compre un producto o servicio en un negocio determinado, más allá del precio? Los más importantes; ubicación

y fácil acceso, buena atención al cliente y facilidades de pago.

**Las compras y los niños:** En Navidad los niños suelen acompañar a sus padres a hacer ciertas compras. Puedes mejorar su experiencia en tu tienda si utilizas un tono más informal y un lenguaje más simple que con los mayores.

**Experiencia de cliente, experiencia de compra y atención al cliente:** Tener el mejor producto o, incluso, el mejor precio, ya no garantiza la venta. Uno de los mejores valores diferenciales de una tienda es el de ofrecer una gran experiencia de compra, la atención.



**FRESPAN**

**Producto de Temporada**

Dir: Carrera 32A # 10 - 220 Acopi / Yumbo  
PBX: (57) (2) 654 0388

## NAVIDAD, TIEMPO DE AMAR



### **Viene de la Pág 1.**

Desde niña amo la navidad, pues es la celebración que me inspira la más alta dosis de amor; me vuelve ansiosa, pienso en lo que fue, es y será.

Veo a mi padre haciendo el pesebre, a mi madre el manjar blanco; a mi hija y hermanos, preguntando dónde vamos a celebrar, a mis nietos pintando tarjetas y haciendo flores para regalar a los cercanos.

Navidad....pesebre, árbol, coronas, luces, novenas, villancicos, buñuelos, hojaldres, natilla, aguinaldos, amigos secretos, abrazos, risa, alegría, detalles, dar,

cena familiar, nostalgia, recuerdos.....todo.

La navidad es la época más especial del año, tiempo de ilusiones y esperanzas donde tenemos el permiso para sacar ese niño que llevamos dentro, queremos la familia, al amigo, al que llega, al que está y al que no está. Navidad, noche de paz, noche de amor, hoy más que nunca, tiempo de perdón y reconciliación, en esta época debemos estar abiertos a la reconciliación, a perdonar, a empezar de nuevo. Generar amor, porque el amor es sanador, agradecer porque somos inmensamente afortunados.

Permitamos a nuestro ser actuar en bien de los que nos rodean; la paz nace y se hace desde el interior del ser y en esta fecha debemos procurar que trascienda, haciéndonos más sensibles, humanos y nobles.

Procuremos que la navidad de 2016 sea única, mágica, llena de cosas simples y bellas, no permitamos que se comercialice, muchos besos, abrazos, te quiero, llamadas, detalles y ayudas para los que más necesitan. Que esta navidad llene nuestros corazones, de amor, paz, armonía y felicidad.

**Giulietta Caré Bertini**

## LAS VENTAJAS DE LOS SEGUROS DE FUNDAFAST

### **Viene de la Pág 1.**

Se suele decir que no hay pena mayor que la muerte. Sin embargo, puede haber algo más lamentable: una familia desprotegida como consecuencia de la pérdida del ser querido. En muchas ocasiones, esa persona era el gran generador de ingresos, o por lo menos era la pareja y al perderse uno de ellos, la sociedad familiar comienza a funcionar mal, se hace vulnerable, es más fácil que los delincuentes se aprovechen, hay decisiones que se hacen más difíciles de tomar, en fin, la muerte de un ser querido, miembro activo en la tienda, usualmente trae crisis que estamos en la obligación de prever. Tomar un buen seguro es fácil y económico. En FUNDAFAST procuramos que los tenderos tengan buenos seguros a costos muy económicos. Recientemente tuvimos dos casos que nos han dado la razón para insistir en que cada crédito que otorgamos esté muy bien cubierto en favor del deudor.

Veamos: Dora Pérez\* de 62 años, tomó un crédito de \$2.820.372 para comprar un refrigerador. Solo había pagado dos cuotas cuando una afección cardíaca le interrumpió su vida. Gracias

a los seguros tomados con FUNDAFAST recibió un cheque de \$12.200.000 correspondiente a un seguro de vida por \$10.000.000, más el reembolso de todos los gastos funerarios y adicionalmente un bono canasta de \$1.200.000. Adicionalmente recibió \$5.667.481 porque los créditos de FUNDAFAST están amparados con la condonación y una bonificación de dos veces la suma adeudada. Por todos estos beneficios doña Dora pagaba mensualmente solamente \$13.000.

El proceso de entrega de estas sumas a su familia fue muy conmovedor. Su esposo pensaba que su destino era el contrario, que tendría que devolver el refrigerador o seguir pagando el crédito. Al final quedo con su refrigerador, no continuó pagando la deuda al quedar esta condonada y recibió más de \$17.000.000. "Este cheque no me devuelve a mi señora, pero si me va ayudar a sacar adelante mi familia en su ausencia" nos dijo el viudo al momento de recibir el pago del seguro.

Un caso similar vivimos en la ladera con Abel Torrado\* quien tenía un crédito por

\$1.650.000, pagaba seguro de deudor por \$4.793 y seguro de vida de \$5.500. Había pagado 6 cuotas de 20. A su muerte como consecuencia de una bacteria en una clínica, el seguro le pagó igualmente los \$10.000.000 más el bono canasta de \$1.000.000 y el reembolso de gastos funerarios, adicionalmente a un cheque por \$3.743.216 correspondiente a la cobertura extraordinaria del crédito. "Si yo no tuviera el crédito con FUNDAFAST sino con otros prestamistas, ya me los imagino en el velorio cobrándonos la deuda, Lo contrario de lo que me pasa con ustedes" nos dijo la viuda. Como decíamos en un principio, la muerte es triste, pero más lamentablemente es irse de este mundo dejándole problemas a la familia y deudas.

Esto no sucede con los créditos asegurados que otorga FUNDAFAST por medio de los cuales se cubre la deuda, se bonifica dos veces el valor del crédito, se da un bono canasta, se reembolsan los gastos funerarios hasta un millón de pesos y se ampara con un seguro de vida de diez millones de pesos.

*\*Nombre supuesto para proteger la identidad del tomador.*



Siempre  
Fresco



Dir: Carrera 32A # 10 - 220 Acopi / Yumbo  
PBX: (57) (2) 654 0388

## ¡LOS TENDEROS SALEN DE VIAJE!

### **Viene de la Pág 1.**

La recreación y el descanso es una de las necesidades más apremiantes del ser humano.

Con frecuencia el tendero por razones de consagración a su negocio y por seguridad, no sale a descansar. Por esa razón hemos hecho un convenio con COOMEVA TURISMO para diseñar viajes y paseos a la medida de los tenderos y sus familias.

Inicialmente trabajaremos en paseos a la zona cafetera y al Club los Andes en Santander de Quilichao para que el tendero pueda tener salidas cortas de esparcimiento. De todos modos, estaremos atentos a diseñar otras opciones

más largas como recorridos por Antioquía; alumbrado navideño en Medellín; desfile de silletteros; visita a Jericó, cuna de la madre Laura, San Andrés Islas y otras opciones las cuales serán financiadas por FUNDAFAST para que los costos de transporte, hotel e incluso plata para disfrutar en el paseo puedan ser pagadas por el tendero a 24 meses o más.

**Informes:**  
**FUNDAFAST**  
**Tels. 6614747- 6614750**  
**info@fundafast.com.co**





**Distritiendas  
de Colombia S.A.**

Le ayuda a surtir su tienda con nuestros proveedores aliados

Dir: Carrera 32A # 10 - 220 Acopi / Yumbo  
PBX: (57) (2) 654 0388  
[www.distritiendasdecolombia.com](http://www.distritiendasdecolombia.com)



Precios de Fábrica • Visita Personalizada • Ofertas Permanentes  
Visita Semanal • Entrega 24 horas • Servicio al Cliente

## SUDOKU

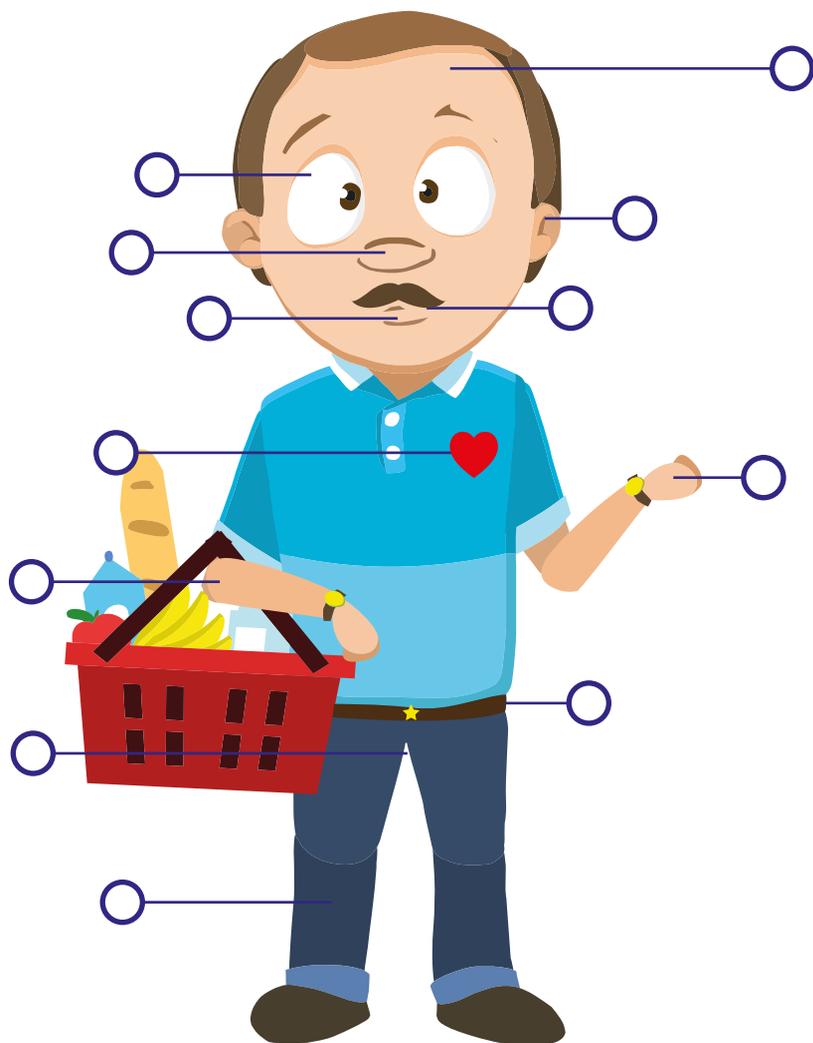
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   |   | 6 | 7 |   |   |   | 1 |   |
|   | 2 | 9 | 3 |   |   |   |   |   |
| 1 |   |   |   | 4 |   |   |   |   |
|   | 1 |   |   | 2 |   |   | 3 | 4 |
|   |   | 8 | 4 |   | 7 | 9 |   |   |
| 4 | 9 |   |   | 1 |   |   | 7 |   |
|   |   |   |   | 9 |   |   |   | 2 |
|   |   |   |   |   | 5 | 1 | 9 |   |
|   | 7 |   |   |   | 8 | 5 |   |   |

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   |   | 7 | 9 | 6 | 2 | 4 |   |   |
| 9 |   |   |   | 1 |   |   |   | 2 |
|   | 1 |   | 8 | 5 | 3 |   | 6 |   |
| 5 |   |   | 4 | 7 | 9 |   |   | 1 |
|   |   |   |   | 8 |   |   |   |   |
| 4 |   |   | 3 | 2 | 1 |   |   | 7 |
|   | 9 |   | 2 | 4 | 8 |   | 5 |   |
| 6 |   |   |   | 3 |   |   |   | 8 |
|   |   | 8 | 6 | 9 | 5 | 1 |   |   |

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 |   |   | 7 | 1 | 5 |   |   | 4 |
|   |   | 5 | 3 |   | 6 | 7 |   |   |
| 3 |   | 6 | 4 |   | 8 | 9 |   | 1 |
|   | 6 |   |   | 5 |   |   | 4 |   |
|   |   |   | 8 |   | 7 |   |   |   |
|   | 5 |   |   | 4 |   |   | 9 |   |
| 6 |   | 9 | 5 |   | 3 | 4 |   | 2 |
|   |   | 4 | 9 |   | 2 | 5 |   |   |
| 5 |   |   | 1 | 6 | 4 |   |   | 9 |

## ANATOMÍA DEL TENDERO

Coloca el número de cada cualidad del tendero en el círculo que corresponde.



- 1 De aquí salen pensamientos claros y ágiles
- 2 Estos deben estar prevenidos mirando muy alerta
- 3 Deben de estar abiertos, para escuchar su clientela.
- 4 Aquí esta el olfato, para entender lo que el cliente quiere
- 5 Punto del buen gusto para comprar
- 6 Buena labia para convencer
- 7 Extremidades, generosas y laboriosas y que ayudan a manejar la calculadora para mantener las cuentas en orden
- 8 Aquí están los buenos sentimientos para ayudarle a los vecinos
- 9 Con estos carga y descarga la mercancía
- 10 Este implemento de cuero debe de estar muy bien amarrado para manejar los deudores morosos
- 11 Zona íntima, ideal para hacer sentir amor-pasión, y crecer la familia
- 12 Extremidades, fuertes y rapidas que permiten trabajar parados y reaccionar pronto.