

NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

INVIERNO 2022



3-5

EMPRENDEDOR LLEVA SU NEGOCIO DE CAMIONES AL SIGUIENTE NIVEL.

Frank Villegas comenzó su propio negocio con la ayuda del Centro.

6-7

PASOS PARA INICIAR SU NEGOCIO

Un buen punto de partida y una guía de 20 pasos para construir el negocio de tus sueños.

9

REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN PUEDE AYUDAR A EVITAR QUE LAS EMPRESAS SEAN VÍCTIMAS DE PRESTAMISTAS ABUSIVOS

No sea presa de préstamos que pueden sonar demasiado buenos para ser verdad, hay muchos prestamistas de buena reputación disponibles.

PRÉSTAMOS DISPONIBLES PARA VIVIENDA



¿De poco a ningún historial o puntaje crediticio bajo? Es posible que te podamos ayudar.

Center for Rural Affairs cree en la construcción de comunidades sostenibles. Para servir a diversos miembros de la comunidad, a menudo somos más flexibles que los prestamistas tradicionales.

\$5,000 A \$100,000

Información y plazos:

- Plazo: Hasta 15 años y se amortizará en hasta 30 años
- Pago inicial: no requerimos que los solicitantes proporcionen un pago inicial en la propiedad que se va a comprar. Sin embargo, los solicitantes que proporcionen un pago inicial el pago puede ser elegible para una tasa de interés con descuento
- Uso de fondos: compra de vivienda, rehabilitación ocupada por el propietario o renovación, reparación de emergencia a una propiedad.

Para obtener más información, visite cfra.org/homeloans, llame al 402.687.2100 o envíe un correo electrónico a loans@cfra.org.

CENTER *for* RURAL AFFAIRS

145 MAIN STREET, PO BOX 136, LYONS, NE 68038

Small Business News (Noticias de Pequeñas Empresas) está disponible tanto en forma impresa como electrónica.

Center for Rural Affairs es un empleador y proveedor que ofrece igualdad de oportunidades.

Edición y diseño por Rhea Landholm.
Diseño adicional de Kylie Kai.
Impreso en West Point News, West Point, NE.

Correcciones de dirección:
Llame 402.687.2100 o por email info@cfra.org

En la portada: Frank Villegas, propietario de FV Logistics | Foto por Kylie Kai

EMPRENDEDOR LLEVA SU NEGOCIO DE CAMIONES AL SIGUIENTE NIVEL

POR LIZ STEWART | ROCIO ESPARZA Y VERÓNICA REYES CONTRIBUYERON A ESTE HISTORIA

En el 2019, Frank Villegas logro hacer algo con lo que siempre había soñado: comenzó su propio negocio en los Estados Unidos.

FV Logistics, la empresa de camiones de Frank, opera desde Columbus, Nebraska, y se especializa en transporte refrigerado.

Nacido en Cuba, Frank vivió en diferentes partes del mundo antes de venir a los Estados Unidos, y ya se había sumergido en el mundo empresarial cuando fue propietario de un restaurante en España durante varios años. Al mudarse a Estados Unidos, esperaba encontrar otra oportunidad de negocios para explorar.

FV Logistics nació de ese deseo, e incluso durante la pandemia de COVID-19, Frank mantuvo sus camiones en funcionamiento. “Cuando la pandemia cerró todo, mi carga de trabajo disminuyó, por lo que tuve que aumentar la cantidad de rutas,” dijo Frank. “Sin COVID-19, sería mejor, pero estamos haciendo lo que podemos.”

Incluido él mismo, Frank emplea a tres personas a tiempo completo y también alquila un camión. Ha podido iniciar y mantener su negocio en funcionamiento gracias, en parte, a la orientación del Center for Rural Affairs.

El negocio de camiones de Frank Villegas, FV Logistics, tiene su sede en Columbus, Nebraska, y se especializa en el transporte refrigerado. | Foto por Kylie Kai



Verónica Reyes, especialista en préstamos para latinos del Centro, ha ayudado a Frank durante todo el proceso de financiamiento para su negocio y lo ha asesorado a través de asesoramiento comercial individual. Frank también recibió asistencia técnica a través del Centro y asistió a eventos de capacitación empresarial organizados por la organización.

Frank aumentó sus ventas exponencialmente en los últimos dos años y Verónica dijo que FV Logistics es una de las empresas de más rápido crecimiento con las que ha trabajado. Y tiene más planes de expansión en marcha.

“Frank es lo que me gusta llamar un cliente del siguiente nivel,” dijo Verónica.

“Él siempre está pensando en el siguiente paso mientras sigue trabajando sus éxitos comerciales. Sus decisiones han sido asertivas e inteligentes desde que inició el negocio, y no tiene miedo de trabajar duro.”

Una de las cosas que Verónica más admira de Frank es lo fácil que le resulta enseñar a los demás.

“Ha sido un mentor para otros clientes de camiones nuevos del Centro y me ha pasado una gran cantidad de información sobre la industria para que pueda servir mejor a mis otros clientes de camiones comerciales,” dijo. “La industria es tan compleja e interesante que tenerlo como guía es como tener una luz brillante en la oscuridad a la que puedes acceder en cualquier momento.”

Verónica Reyes, Especialista en Préstamos Latinos, brinda asesoramiento comercial personalizado a Frank Villegas. | Foto por Kylie Kai



Verónica dijo que Frank es un gran ejemplo para otros dueños de negocios, ya sea que estén en el proceso de inicio o ya estén bien establecidos, y se siente afortunada de trabajar con él.

“Estoy muy orgullosa de su crecimiento, disciplina, organización y capacidad de investigación,” dijo. “Frank no se detendrá ni se desanimará por las cosas que no sabe o las primeras respuestas que encuentra. Excavará y excavará hasta encontrar la mejor opción.”

Frank está agradecido por toda la ayuda del Centro y recomienda la organización a otros dueños de negocios que buscan ayuda.

“Trabajar con el Centro ha sido una buena experiencia,” dijo. “He referido a muchas personas al Centro, todos deben aprovechar las oportunidades que ofrecen. Me ha ido muy bien porque he tenido la oportunidad de crecer con el apoyo del Centro.” 📩



Si bien Frank Villegas ha recibido asistencia comercial del Centro, también ha sido mentor para otros propietarios de negocios de camiones. | Foto por Kylie Kai

PRESENTA.... ACADEMIA DE CAMIONES

POR RHEA LANDHOLM

Esta primavera, aquellos que están considerando comenzar un negocio de camiones o aquellos que tienen un negocio de camiones y necesitan más orientación están invitados a la academia de camiones (Trucking Academy).



Este curso de cinco días incluye sesiones sobre como poner en marcha un negocio, sesiones sobre el departamento federal de transporte y autoridad (proceso para solicitar, responsabilidades, preparación para auditorías y pago anual del Registro Unificado de Transportistas), la base de datos (requisitos de pruebas de drogas y alcohol, registro en la Camara de Compensacion, consultas anuales y previas al empleo sobre conductores), sobre el Departamento de Licencias de Vehículos Motorizados de Nebraska e informes trimestrales del Acuerdo Internacional de Impuestos sobre el Combustible del Departamento de Vehículos Motorizados de Nebraska.

Para obtener más información, visite cfra.org/events o comuníquese con Raul Arcos Hawkins al raulah@cfra.org o al 308.833.0260.

PASOS PARA INICIAR TU NEGOCIO

Aquí hay una guía para construir el negocio de tus sueños. Este es un buen punto de partida. En Nebraska, el personal del Center for Rural Affairs puede llevarlo aún más lejos. Llámenos al 402.687.2100 o envíe un correo electrónico a loans@cfra.org.

Paso 1: Desarrollar el concepto

- ¿Cuál es el concepto del negocio?
- ¿Qué ofrecerá? ¿Nombre del Negocio?
- ¿Cuál es el beneficio para el cliente?
- ¿Qué ayuda necesita?

Paso 2: plan de negocios

Un plan de negocios establece una guía o mapa desde la etapa de inicio hasta las necesidades administrativas, de mercadotecnia, financieras y operativas del negocio. Cuando complete los pasos a continuación, tendrá una buena base para su plan de negocios.

Paso 3: Identidad comercial

¿Cómo creará la identidad comercial / desarrollará la marca, el logotipo y el eslogan? ¿Cómo se destaca o será reconocida su empresa?

Paso 4: Mercado objetivo

¿Cuál es su mercado objetivo? ¿Cómo determinará su mercado objetivo? ¿Cómo llegará a su mercado objetivo?

Paso 5: estructura y registro

- Determinar la estructura legal.
- Registre el nombre comercial o el negocio con la Secretaría de Estado de Nebraska.
- Si se registra como “nombre comercial” y se aprueba, publicación en el periódico dentro de los 45 días y envío de prueba a la Secretaría de Estado.
- Obtener EIN con el IRS.
- Contribución al Seguro de Desempleo (Formulario UI 1).
- Registrar el Impuestos a las Ventas de NE (Formulario 20).
- Registros locales o estatales (si corresponde: contratista, electricista, transporte).

Paso 6: Ubicación

La ubicación es tan importante como la identidad del negocio. Consultar contrato de arrendamiento o condiciones de compra; zonificación; inspección del edificio por parte de la ciudad, el departamento de bomberos y el departamento de salud (si corresponde).

Paso 7: Permisos y licencias

Licencias del negocio relevantes para la industria (si corresponde): onestop.nebraska.gov.

Los más comunes son:

- Restaurantes / camiones de comida,
- Tiendas de comida,
- Licor (licorería o bares),
- Departamento de Salud y Servicios Humanos,
- Guarderías,
- Departamento de Agricultura, y
- Departamento de Motores y Vehículos.

Paso 8: Seguro comercial

Proteja su inversión. Considere qué tipo(s) de seguro necesitará. Hable con un agente de seguros sobre el tipo de negocio y toda la información pertinente para determinar el tipo de cobertura que necesitará.

Paso 9: cuenta bancaria comercial

Mantenga sus cuentas separadas, banca personal y comercial. Los requisitos para abrir una cuenta comercial varían de banco a banco. Consulte con su banco para ver lo que necesitará para abrir una cuenta comercial.

Paso 10: Financiamiento

¿Necesitará un préstamo? Antes de buscar un préstamo:

- Calcula cuánto dinero necesitarás.
- Decide qué tipo de préstamo se adapta mejor a las necesidades de tu negocio.
- Verifique su puntaje de crédito.
- Reúna los documentos requeridos.
- Evaluar el valor de la garantía.
- Compara los mejores términos para préstamos comerciales.
- Solicitar un préstamo comercial.

Comience con su banco. Si no le otorgan el préstamo, visite nuestro sitio web o comuníquese con un especialista en préstamos: cfra.org/loans.

Paso 11: Capacitación, entrenamiento y asistencia

Considere tomar clases de negocios o capacitación para expandir su conocimiento comercial.

Busque ayuda, asesoramiento comercial y/o entrenamiento.

Paso 12: Estados financieros

Tomar clases básicas de contabilidad puede ayudar a comprender mejor las finanzas de su negocio. No necesita ser un experto, pero las clases lo ayudarán a comprender mejor los estados financieros. Tres estados financieros importantes:

- Hoja de balance,
- Estado de pérdidas y ganancias, y
- Flujo de efectivo.

Paso 13: Comercialización

¿Tienes una estrategia y un plan de mercadotecnia? ¿Cómo sabrán los consumidores acerca de su producto o servicio? La mercadotecnia es una inversión a largo plazo.

Paso 14: mantenimiento de registros

Tener un buen sistema para realizar un seguimiento de los documentos es el primer paso hacia la organización. Los más comunes son: legal, financiero, documentos comerciales generales, registros de la fuerza laboral, y impuestos.

Paso 15: Impuestos

Recuerde los plazos de impuestos federales, estatales y locales. Debe recaudar y pagar los impuestos a tiempo. Los impuestos más comunes son:

- Ingreso,
- Ventas,
- Nómina de sueldos,
- Impuesto de ocupación (local), y
- Autónomo.

Busque siempre la ayuda de un contador acreditado, confiable y certificado.

Paso 16: Seguridad

Proteger sus activos es clave para un buen sistema de seguridad.

Esto incluye: software, cámaras de seguridad, protección de información sensible personal y de clientes, y ciberseguridad.

Paso 17: Planificación de emergencia

Tener un plan de emergencia, continuidad y recuperación es fundamental. Esto asegurará que todos los protocolos estén en su lugar en caso de una emergencia.

Paso 18: Redes

Una forma de crear conexiones y presentar su negocio es unirse a los eventos de la Cámara de Comercio, ser voluntario, dar clases particulares o asistir a eventos comunitarios.

Paso 19: Apoyo de la comunidad

Una empresa que apoya a su comunidad genera apoyo comunitario. Muestre su apoyo patrocinando eventos comunitarios, deportes, escuelas y/u organizaciones, etc.

Paso 20: Actualice su plan de negocios

Revisa y actualiza tu plan de negocios cada tres años. Hacer cambios o ajustes. Pregúntese qué ha cambiado o qué cambios deben hacerse.



NUESTROS PRODUCTOS DE PRÉSTAMO

Aplique en cfra.org/loans

ASISTENCIA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

✓ Préstamo para pequeñas empresas

Hasta \$250,000 para capital de trabajo, equipo, inventario, y bienes raíces.

✓ Préstamo Express

Para prestatarios con necesidades crediticias menos de \$20,000. Menos documentos y decisiones más rápidas.

✓ Préstamo de vivienda

Los préstamos hipotecarios entre \$5,000 y \$100,000 están disponibles para su compra de vivienda, rehabilitación o renovación ocupada por el propietario, o emergencia reparación a una propiedad.



SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Asesoramiento empresarial

Los especialistas en desarrollo comercial están disponibles para consultas sobre resolución de problemas comerciales, flujo de caja y presupuesto, paquetes de préstamos, y más.

Especialistas en préstamos

Contamos con una red estatal de especialistas en préstamos listos y dispuestos a ayudarlo en el camino de su pequeña empresa. Encuentre a su especialista en las páginas 10 y 11.

Lista de verificación

Tiene una gran idea para una nueva pequeña empresa. ¡Felicidades! Ese es el primer paso. Pero, debe hacer algunas otras cosas para convertir esa idea en un negocio. Ofrecemos una lista de verificación en línea con acciones para comenzar. Visite cfra.org/business-start-checklist.

Eventos y redes de conexión

Organizamos varios talleres y oportunidades para establecer contactos enfocados en la preparación para emergencias, marketing, planes de negocios, redes sociales, industrias específicas, y más. Para mantenerse actualizado, visite cfra.org/events.



Financiado en parte a través de un acuerdo de cooperación con la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. Todos los programas financiados por SBA se extienden al público de manera no discriminatoria. Center for Rural Affairs es un proveedor y empleador que ofrece igualdad de oportunidades.



Algunos propietarios de pequeñas empresas podrían ser presa de prestamistas depredadores. Hay innumerables recursos disponibles para asegurarse de que esto no suceda. | Foto por Rhea Landholm

REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN PUEDE AYUDAR A EVITAR QUE LAS EMPRESAS SEAN VÍCTIMAS DE PRESTAMISTAS ABUSIVOS

POR RAUL ARCOS HAWKINS

Las pequeñas empresas enfrentan desafíos a diario y el nuevo año no es una excepción.

Con el estrés que viene junto con el final de las vacaciones, algunos propietarios de pequeñas empresas se vuelven vulnerables a los prestamistas depredadores que los atacan con préstamos que parecen demasiado buenos para ser verdad. Sin embargo, los propietarios de pequeñas empresas pueden acceder a muchos recursos para asegurarse de que no sean víctimas de un préstamo abusivo.

Al igual que cualquier préstamo, la investigación es clave. Por ejemplo, antes de solicitar un préstamo, el propietario del negocio debe investigar las tasas de interés actuales para tener una buena idea de lo que debe esperar. Si un prestamista está ofreciendo algo excesivamente más alto, eso es una señal de alerta. Además, los prestamistas depredadores a menudo prometen un tipo de préstamo o una cierta tasa de interés, pero luego le dan al propietario del negocio un préstamo diferente o una tasa de interés más alta. A veces, la tasa de interés más alta no entrará en vigencia hasta unos meses después del préstamo.

Si bien es tentador, si un prestamista promete extender una oferta sin verificar el historial de crédito de los propietarios de negocios, manténgase alejado.

Las verificaciones de crédito se utilizan para evaluar la capacidad del propietario para pagar el préstamo dentro de términos razonables. Un prestamista que evita este paso puede ofrecer un préstamo que la empresa no puede pagar y encerrarlos en un ciclo de deuda.

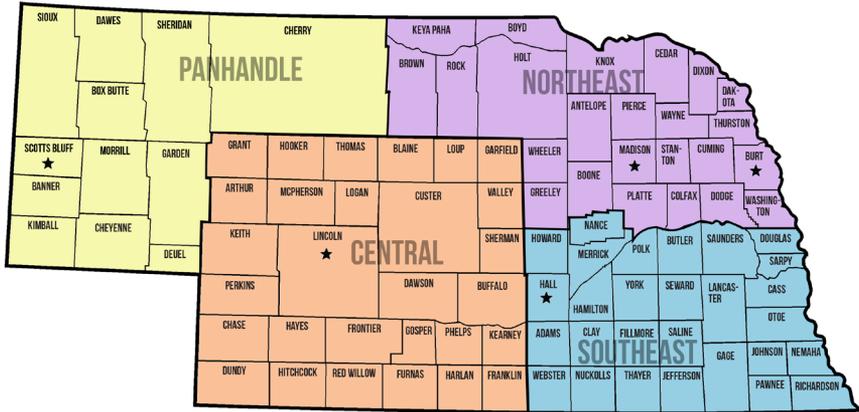
Otras señales de advertencia incluyen tarifas excesivas, aprobación apresurada de papeleo, pagos globales, ofertas no solicitadas, multas por pago anticipado y ofertas para ayudar a configurar pagos automáticos desde la cuenta bancaria de un prestatario.

Para muchos, ser dueño de una pequeña empresa es el sueño americano. A pesar de que existen prestamistas depredadores, muchos de buena reputación ofrecen préstamos razonables. Al investigar y comunicarse con organizaciones como el Center for Rural Affairs, obtener un préstamo que funcione puede convertir su sueño en una realidad. 🏡

RECURSO EMPRESARIAL

PERSONAL DE PRÉSTAMOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

SERVICIOS PROPORCIONADOS EN INGLÉS



DIRECTORA DE SERVICIOS DE PRÉSTAMO:

Kim Preston
 PO Box 136, Lyons, NE 68038
 Tel: 402.687.2100 x 1008
 Fax: 402.687.2200
 kimp@cfra.org

DIRECTORA DEL CENTRO DE NEGOCIOS DE MUJERES:

Jessica Campos
 3180 W Hwy 34, Room 200
 Grand Island, NE 68802
 Tel: 402.870.1521
 Fax: 402.687.2200
 jessicac@cfra.org

REGIÓN DEL PANHANDLE:

Anthony Gurrola, Loan Specialist
 615 S Beltline Hwy West, Suite 1
 Scottsbluff, NE 69361
 Tel: 308.631.0157
 anthonyg@cfra.org

REGIÓN CENTRAL:

Becky Parker, Loan Specialist
 PO Box 1761, North Platte, NE 69103
 Tel: 308.534.3508
 beckyp@cfra.org

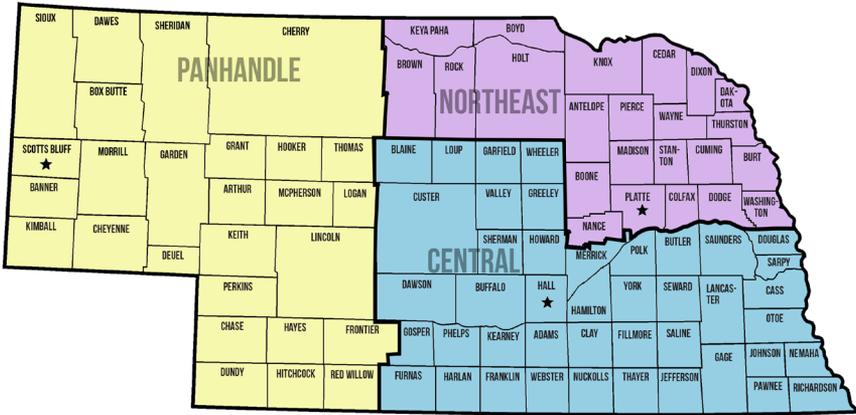
REGIÓN NORESTE:

Lori Schrader, Loan Specialist
 PO Box 332, Norfolk, NE 68702
 Tel: 402.870.7070
 loris@cfra.org

REGIÓN SURESTE:

Posición abierta,
 Por favor llamar al 402.580.1007.

SERVICIOS DE PRESTAMOS EN ESPAÑOL



REGIÓN PANHANDLE:

Anthony Gurrola, Loan Specialist
 615 S Beltline Hwy West, Suite 1
 Scottsbluff, NE 69361
 Tel: 308.631.0157
 anthonyg@cfra.org

REGIÓN CENTRAL:

Griselda Rendon, Latino Loan Specialist
 3180 W Hwy 34, Room 200
 Grand Island, NE 68802
 Tel: 308.850.4820
 griseldar@cfra.org

REGIÓN NORESTE:

Veronica Reyes,
 Latino Loan Specialist
 PO Box 343, Columbus, NE 68602
 Tel: 402.942.1113
 veronicas@cfra.org

PREGUNTAS Y PROCESO DE SOLICITUD



cfra.org/loans



402.687.2100



loans@cfra.org

MAPAS DE SERVICIO



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

145 MAIN STREET, PO BOX 136
LYONS, NE 68038