

# NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

Otoño 2023



---

4-5

En portada: Pareja compra negocio de ejercicio con ayuda económica del Centro

3

¿Qué importancia tiene la relación con su banquero? Muy importante. Obtenga consejos de nuestro especialista en préstamos.

6-7

¿Estás pensando en contratar un empleado? Te diremos lo que debes considerar.

---



# 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 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 pueden ser elegible para una tasa de interés con descuento.
- Uso de fondos: Compra de vivienda, rehabilitación, renovación o reparación de emergencia a una propiedad ocupada por el propietario.

Para obtener más información, visite [cfra.org/homeloans](http://cfra.org/homeloans), llame al 402.687.2100 o envíe un correo electrónico a [loans@cfra.org](mailto: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 de Rhea Landholm y Kylie Kai.  
Impreso en Anderson Brothers, Sioux City, Iowa.

Correcciones de dirección:  
Llame 402.687.2100 o por email [info@cfra.org](mailto:info@cfra.org)

En la portada: René y Maricia Márquez de Gimnasio en el almacén en Scottsbluff | Foto enviada



# ¿Qué tan Importante es la Relación con su Banco?

Por Griselda Rendón, especialista en préstamos. Jessie Eby contribuyó a este artículo.

Como propietario de un pequeño negocio, puede que sea una estructura unipersonal, pero no lleva mucho tiempo darse cuenta de que las relaciones son la base del éxito. Una relación importante que a menudo se pasa por alto es la que usted construye con su banco.

Sabemos que puede ser fácil posponer la apertura de una cuenta de negocio o tomar las medidas necesarias para separar sus finanzas del negocio y personales mientras comienza con su negocio. Puede pensar que administrar una cuenta de negocio implica trabajo extra o que puede complicar las cosas, pero es todo lo contrario. Crear una cuenta dedicada para su negocio es la mejor manera de realizar un seguimiento de las ganancias de su negocio y administrar los gastos. Un banquero de confianza puede ser un socio valioso que brinde orientación y soluciones financieras personalizadas. Construir y mantener una relación sólida con su banco puede beneficiar a su negocio en cada paso del camino.

## ▶ ¿Qué es una "relación bancaria" y por qué es importante?

Si bien puede pensar que una relación bancaria es simplemente algo que sucede cuando abre sus cuentas, le recomendamos que cambie esa forma de pensar. Las finanzas son un tema delicado y no conviene hablar de ello con cualquiera.

Aquí, en la zona rural de Nebraska, la relación bancaria va más allá de la esterilidad de hechos y cifras en blanco y negro. Tener una relación con su banquero es como tener vecinos que siempre están cuidando de usted. Ellos lo conocen, conocen su negocio y están comprometidos con su éxito.

- Un banquero dedicado que comprende las complejidades de su negocio puede ofrecerle asesoramiento sólido y soluciones financieras personalizadas adaptadas a sus necesidades únicas.

- Un banquero también puede analizar sus registros y ofrecer sugerencias para mejorar las finanzas de su negocio, lo que en última instancia le permitirá tomar decisiones informadas y con confianza.

- Es más probable que un banquero que ya esté familiarizado con los patrones y el potencial financiero de su negocio trabaje con usted en materia de créditos y préstamos. Esto le brinda la flexibilidad que necesita para aprovechar las oportunidades o afrontar temporadas desafiantes.

- A veces los banqueros no pueden prestar el dinero que su negocio necesita. Si su crédito está faltando o está comprometido, estamos aquí para ayudarlo. Además de los préstamos, también podemos brindarle los recursos que necesita para hacer crecer su negocio, mejorar su crédito, mantener la salud financiera y más. Nuestros talleres y recursos para pequeñas empresas pueden ayudarlo a continuar construyendo las relaciones de negocio que impulsarán su negocio hacia el éxito. En algunos casos, podemos asociarnos con su banco para ayudar a su negocio a obtener los fondos que necesita.

Su banco es más que simplemente un lugar para guardar su dinero; es un socio poderoso que invierte en su éxito. Al invertir en esta relación, se desbloquea un activo valioso que puede servir a su negocio en los años venideros.

Lea más en [cfra.org/blog](https://cfra.org/blog). Para obtener ayuda con la contabilidad de su negocio, comuníquese con nuestro personal en [wbc@cfra.org](mailto:wbc@cfra.org) o al 402.870.1521. 📧

Recurso empresarial



**Maricia y René Márquez tuvieron la oportunidad de comprar Warehouse Fitness en Scottsbluff, Nebraska. Sin embargo, no pudieron obtener ayuda financiera de un banco tradicional, por lo que recurrieron al Center for Rural Affairs. | Foto enviada**

## Desde los Cuadriláteros de Boxeo en Scottsbluff, los Dueños de Negocios ven cómo sus Grandes Sueños se Hacen Realidad

Por Liz Stewart

Durante años, René Márquez soñó con tener su propio gimnasio. Anhelaba un garaje grande o cualquier tipo de espacio donde pudiera hacer ejercicio y ejecutar un programa de boxeo. Con 20 años de experiencia en el boxeo, un historial laboral en gimnasios y dando clases de boxeo a niños, estaba listo para tener un lugar propio.

Entonces, cuando el menos lo esperaba, la oportunidad de comprar un espacio se le presentó la opción perfecta. Warehouse Fitness & Training Center en Scottsbluff, Nebraska, había estado abierto durante algunas décadas, pero había cambiado de propietario varias veces durante ese período.

“Cuando la propiedad salió al mercado nuevamente, mi esposa y yo no estábamos buscando un lugar activamente, pensamos que podría ser el momento adecuado para arriesgarnos y darle una oportunidad”, dijo René.

Debido a la falta de fondos para el pago inicial, René y su esposa, Maricia, no pudieron obtener asistencia financiera por parte de un banco tradicional. Entonces, con una recomendación de su agente inmobiliario, la pareja contactó al Center for Rural Affairs.

El Centro aprobó un préstamo para René y Maricia, un préstamo posible gracias al Programa de Asistencia a Microempresarios Rurales (RMAP, por sus siglas en inglés) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Creado en la ley agrícola de 2008, el programa ha permitido a numerosas empresas rurales pequeñas acceder a capital crediticio y asistencia técnica que son muy necesarios. RMAP otorga subvenciones a organizaciones, como el Centro, que brindan capacitación y asistencia técnica y otorgan pequeños préstamos a pequeñas empresas rurales nuevas y existentes.

Con RMAP pendiente de renovación en el proyecto de ley agrícola que se está elaborando en Washington D.C., el Centro aboga por que este importante programa continúe y mejore.

Para calificar para recibir asistencia de una organización, una empresa debe no poder acceder a capital de préstamo o asistencia financiera de otras fuentes. Deben ser una empresa unipersonal, tener 10 empleados o menos y estar ubicados en una zona rural.

Kim Preston, directora de Servicios de Préstamos del Centro, ayudó a guiar a la pareja a través del proceso de solicitud de

préstamo y pudieron tomar posesión del gimnasio en noviembre de 2022.

“Maricia y René son dueños de negocios decididos y están dispuestos a hacer todos los sacrificios necesarios para el crecimiento de su negocio”, dijo Kim. “Están tomando decisiones inteligentes y encaminando su negocio hacia el éxito”.

René y Maricia no sólo tienen buen sentido comercial, sino que también dirigen su negocio de una manera que ayuda a su comunidad.

“Ven el gimnasio como una oportunidad para brindar salidas positivas a los jóvenes y una oportunidad para ayudar a mejorar su comunidad y promover estilos de vida saludables, disciplina y habilidades para la vida que beneficiarán a los jóvenes por el resto de sus vidas”, dijo Kim. “René y Maricia han sido atletas toda su vida y conocen la influencia positiva que el deporte, la competencia y el fitness pueden tener en la vida de una persona”.

La pareja utilizó su préstamo para comprar el edificio comercial y comercial existente, así como para realizar reparaciones, incluido el reemplazo de las unidades geotérmicas defectuosas en los pisos. El edificio alberga negocios adicionales que incluyen una barbería, un salón de belleza y unidades de Airbnb en el nivel superior, por lo que René y Maricia son propietarios de estos inquilinos.

Mediante la compra de Warehouse Fitness & Training Center, René pudo hacer realidad su sueño y encontrar un hogar para RPM Boxing Club. Inicialmente, el grupo tenía 6 niños y ahora en su club participan 50 personas. Las principiantes varían en edad de 4 a 12; Nivel profesional, mayores de 13 años.

También entrena luchadores profesionales, futbolistas y corredores a campo traviesa. René lleva a sus peleadores profesionales a competir todos los meses en lugares como Atlanta y Orlando, y sus peleadores aficionados han ido a competencias en Colorado y Nebraska.

Aunque vive su mejor vida todos los días, René dice que ser dueño de un negocio tiene altibajos.

“Tener conversaciones difíciles que la may-

oría de la gente no quiere tener sobre el vencimiento del alquiler y las reparaciones no siempre es fácil”, dijo. “Pueden haber días largos, pero no lo veo como trabajo; Lo disfruto.”

Maricia dijo que el gimnasio le da la oportunidad de conectarse con su comunidad.

“Cuando las personas están perdidas en la vida y buscan una manera de volver a encarrilar, vienen al gimnasio y yo puedo ver su progreso”, dijo. “Disfruto hablar con ellos. Veo personas en sus viajes y verlos triunfar y crecer es fantástico”.

La pareja dedica muchas horas al gimnasio y también trabajan fuera de casa. De vez en cuando, su familia ayuda con la limpieza o pequeños trabajos en el edificio. Los jóvenes locales también realizan trabajos de servicio comunitario en el gimnasio.

Cuando el tiempo lo permita, Maricia espera aprovechar las sesiones de capacitación y los talleres en línea del Centro diseñados para ayudar a los dueños de negocios, incluidos marketing, contabilidad y más.

“El Centro ha sido de gran ayuda para nosotros”, dijo. “Creo que para la mayoría de las personas, sin el Centro, muchos de sus proyectos comerciales no serían posibles. Hemos aprendido mucho durante este proceso y gracias a ello somos mejores administradores financieros”.

René y Maricia esperan seguir actualizando partes de su edificio, como las ventanas, y mejorar el equipo del gimnasio en un futuro próximo.

“Queremos asegurarnos de que nuestros miembros estén contentos”, dijo Maricia. “El dinero no es una gran prioridad en este momento; simplemente nos aseguramos de que la gente esté contenta y de ofrecer un buen producto, y sabemos que el dinero llegará”.

*¿Necesita financiación para iniciar su propio negocio o realizar reparaciones en un negocio existente? Comuníquese con su especialista en préstamos regional. Encuentre el suyo en las páginas 10 y 11. 📍*



# 5 Consideraciones a la Hora de Contratar en su Pequeño Negocio

Por J'Nan Ensz. Jessie Eby contribuyó a este artículo.

Muchos pequeños negocios comienzan como un poderoso equipo de una o dos personas y rápidamente se dan cuenta de la necesidad que tienen de ayuda adicional. Además de hacer las tareas para el negocio, probablemente también usted esté haciendo trabajos entre bastidores, como limpieza y mantenimiento, finanzas, marketing y más. ¿Cree que es hora de agregar uno o dos empleados para ayudar a compartir la carga? Ya sea que esté pensando en contratar pronto o más tarde, en el futuro, hay algunas cosas que debe tener en cuenta.

## 1. ¿Usted puede darse el lujo de contratar a un empleado?

Lo más importante a considerar es si puede pagarle a un empleado. Si bien puede ser bueno obtener un par de manos extra, eso podría crear una tensión financiera. Es importante ser realista con sus proyecciones financieras y errar por el lado conservador. Consulte su plan de negocios y registros financieros para determinar si ahora es el momento de contratar o si necesita posponer y continuar expandiendo el negocio por un tiempo.

## 2. ¿Cuánto cuesta contratar a un empleado?

Entender el costo de un empleado es un poco más complejo que simplemente considerar su salario. Lo que la mayoría de la gente no se da cuenta es que no pagará simplemente su salario; también deberá tener en cuenta los impuestos sobre la nómina. Independientemente de lo que planea ofrecer como salario, puede esperar agregar alrededor del 10% para cubrir los impuestos sobre la nómina. Es una buena idea configurar una cuenta bancaria separada para mantener este 10% adicional, más la retención del empleado. Esto lo ayudará a estar seguro de haber reservado suficiente dinero cuando sea el momento de pagar impuestos.

### ¿Qué son los Impuestos Sobre la Nómina?

Los impuestos sobre la nómina incluye FICA, Medicare, desempleo estatal y desempleo federal. Puede ser difícil obtener una estimación sólida de sus impuestos estatales por desempleo, ya que está

determinado por la línea de negocios en la que se encuentra. Si se trata de una profesión con una tasa de rotación más alta, sus impuestos por desempleo serán mayores.

### ¿Qué es el Seguro de Compensación para Trabajadores? ¿Su Negocio lo Necesita?

La compensación para trabajadores cubre a los empleados en caso de lesiones por accidente en el trabajo y es un requisito para todos los empleadores, sin importar la línea de trabajo. Si tiene empleados, debe tener un seguro de compensación para trabajadores. Las primas varían según el nivel de riesgo asociado con el trabajo.

## 3. ¿Qué tipo de empleado necesita?

No hay dos negocios iguales, y las necesidades de empleo pueden variar. Determinar el volumen de trabajo que tiene disponible y la cantidad de dinero que puede ofrecer puede ayudarlo a discernir el tipo de empleado que está buscando. Además de considerar las necesidades de su negocio, también debe tener en cuenta leyes laborales estrictas que lo ayudarán a determinar el tipo de empleado que puede contratar.

### Empleados Asalariados

Un empleado asalariado es aquel que gana una cantidad fija de dinero independientemente de las horas trabajadas. Los empleados asalariados deben ganar al menos \$35,568 en el estado de Nebraska, el umbral salarial actual determinado por la Ley de Normas Laborales Justas. Puede obtener más información sobre la Ley de Normas Laborales Justas aquí. Por lo general, a los empleados asalariados también se les ofrece un paquete de beneficios que incluye tiempo libre pagado (vacaciones y días de enfermedad) y cobertura de atención médica.

### Empleados por Hora

A un empleado por hora es, como suena, pagado en función de las horas que trabaja. Se les debe pagar horas extras si trabajan más de 40 horas en una semana. En general, los empleados a tiempo parcial cobran por hora. A los empleados por hora

a menudo no se les ofrece tiempo libre pagado o cobertura de atención médica.

## Empleados Exentos vs No Exentos

Además, hay empleados exentos y no exentos. Un empleado exento está exento de las regulaciones de horas extras de la Ley de Normas Laborales Justas y, por lo tanto, no es elegible para recibir el pago de horas extras. Estos empleados suelen ser asalariados y suelen desempeñar funciones administrativas, profesionales o ejecutivas. A un empleado no exento generalmente se le paga por hora y gana un salario de menos de \$35,568 al año. A los empleados no exentos se les debe pagar horas extras cuando sus horas semanales excedan las 40 horas.

## Empleados vs Contratistas Independientes

Como se mencionó anteriormente, si tiene un empleado, deberá rendir cuenta de los impuestos sobre la nómina y la compensación de los trabajadores además de los salarios que planea ofrecer y los beneficios que planea proporcionar. Aunque pueden ser de medio tiempo o de tiempo completo, trabajarán únicamente para usted mientras estén trabajando y usted estará a cargo de su capacitación y supervisión.

Un contratista independiente tiene su propio negocio, declara sus propios impuestos y no recibe ningún beneficio de usted. En general, no se le exigirá que lleve la compensación de los trabajadores. Sin embargo, existen reglas que determinan si se le permite tratar a alguien como contratista independiente. Además, en términos generales, un contratista independiente cumplirá funciones que no generarán ingresos para su negocio, sino que lo ayudarán a mantenerlo. Algunos ejemplos de esto serían contratar a un limpiador semanal, subcontratar el mantenimiento de su sitio web o trabajar con un diseñador. Está consciente de que el IRS tiene nueve criterios que determinan si alguien es verdaderamente un contratista independiente.

## 4. Cómo contratar a un empleado

Antes de contratar a un empleado, necesitará que llene una solicitud. Las plantillas de aplicaciones genéricas se pueden encontrar en línea, pero si

necesita una aplicación con preguntas más específicas relacionadas con su negocio, querrá consultar con un especialista en recursos humanos. Hay ciertas cosas que no puede preguntar en una solicitud de empleo y palabrería que debe evitar usar. Un profesional de recursos humanos puede guiarlo para garantizar que cumpla con todas las leyes laborales.

Una vez que haya contratado a su empleado, deberá completar un W4 y un formulario I-9. El W4 es un formulario de impuestos que le permite a su empleado indicar cuánto debe retenerse de su cheque para impuestos federales. El formulario I-9 se usa para verificar la identidad del empleado y confirmar que es ciudadano de los EE. UU. o que tiene permiso para trabajar en los EE. UU.

## 5. Cómo evitar problemas de cumplimiento

Como propietario de una pequeña empresa, probablemente sea bastante ingenioso y rudimentario: su espíritu emprendedor es probablemente la razón por la que ha llegado tan lejos en su negocio. Sabemos que es tentador tratar de abordar sus finanzas y contabilidad, pero una vez que agrega empleados a la mezcla, las cosas se vuelven más complejas. Hay muchos problemas de cumplimiento a tener en cuenta y siempre es inteligente tener un profesional de su lado. Sugerimos encontrar profesionales en finanzas y de recursos humanos de confianza para orientación.

Puede encontrar las normas laborales de Nebraska en [dol.nebraska.gov](http://dol.nebraska.gov).

El Center for Rural Affairs ofrece asistencia empresarial personal e individual a empresarios y propietarios de pequeñas empresas en todo el estado. Nuestros especialistas y consultores comerciales pueden trabajar con usted de forma virtual o en persona en la planificación comercial, los objetivos financieros y más. Para solicitar una cita, envíe un correo electrónico a [wbc@cfra.org](mailto:wbc@cfra.org). 📧



¿Necesita asistencia empresarial personalizada e individualizada? Nuestros especialistas y consultores comerciales pueden trabajar con usted de manera virtual o en persona en planificación comercial, objetivos financieros y más. Solicite una cita enviando un correo electrónico a [wbc@cfra.org](mailto:wbc@cfra.org).

# Nuestros productos de préstamo

*Aplique en [cfra.org/loans](https://cfra.org/loans)*

## ✓ 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, renovación o reparación de emergencia a una propiedad ocupada por el propietario.

## ✓ Préstamo para procesamiento de carne

Préstamos entre \$50,000 y \$5 millones están disponibles para la expansión de negocios existentes, puesta en marcha de nuevos negocios, compra de bienes raíces, nueva construcción, actualización o expansión de instalaciones, compra de equipos, mejoras de eficiencia energética a instalaciones y equipos, compra de un negocio existente, o capital de trabajo.

# 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 [cfra.org/es/find-your-lender](https://cfra.org/es/find-your-lender).

## Lista de verificación

Tienes una gran idea para un nuevo pequeño negocio. ¡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](https://cfra.org/business-start-checklist).

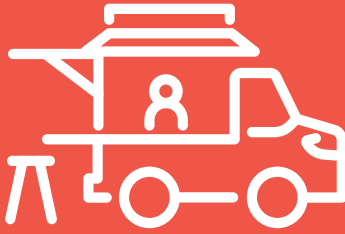
## Eventos y redes de conexión

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](https://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.





## Negocio destacado

# Saved By The Well

**Propietario:** Kaelyn Armstrong

**Inaugurado:** mayo de 2023

**Ubicación:** Varía según los eventos; principalmente en el oeste de Nebraska

**Industria:** servicios de comida

**Tipo de asistencia:** Préstamo comercial y asistencia personalizada.

El préstamo se utilizó para comprar el autobús, el equipo y los suministros necesarios. Una parte del préstamo se destinó a un nuevo trabajo de pintura y algunos trabajos de detalle para el autobús.

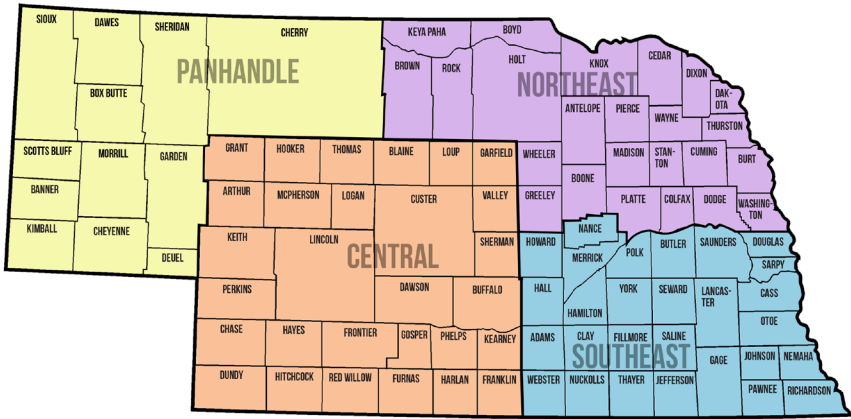
**Sobre el negocio:** Saved By The Well vende café, té, batidos, refrescos italianos y limonadas en un autobús escolar reconvertido.

**En palabras de Kaelyn:** “El Pozo representa un lugar donde la gente se ha reunido desde siempre para conseguir sustento y las mujeres, específicamente para socializar. En el pasado, las mujeres iban al pozo temprano en la mañana para combatir el calor y buscar agua para sus familias durante el día. Fue un momento de unión”.

“Mi parte favorita de ser propietaria de un negocio es saber que puedo hacerlo. He sentido una verdadera libertad al poder decirles a los demás que pueden ser muchas cosas. Puedes hacer más de lo que crees”.

Negocio Destacado

# Encuentre su prestamista



## Directores

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  
*Habla español*  
 3180 W Hwy 34, Sala 200  
 PO Box 294, Grand Island, NE 68802  
 Tel: 402.870.1521  
 Fax: 402.687.2200  
 jessicac@cfra.org

## Especialistas en préstamos

**Región Panhandle:**  
 Nicci Chitwood, Loan Specialist  
 615 S Beltline Hwy West, Suite 1  
 Scottsbluff, NE 69361  
 Tel: 308.631.0157  
 nicholec@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, Senior Loan Specialist  
 PO Box 332  
 Norfolk, NE 68072  
 Tel: 402.870.7070  
 loris@cfra.org

**Región Sureste:**  
 Garrett Seagren, Lending Assistant  
 145 Main St., PO Box 136  
 Lyons, NE 68038  
 Phone: 402.580.1007  
 garretts@cfra.org

## Especialistas en préstamos latinos

---

Luis Franco, Senior Loan Specialist

**Hablo español**

145 Main St., PO Box 136

Lyons, NE 68038

Tel.: 402.380.3353

luisf@cfra.org

Griselda Rendon

**Habla español**

3180 W Hwy 34, Sala 200

Grand Island, NE 68801

Tel: 308.850.4820

griseldar@cfra.org

## Especialista en desarrollo empresarial (disponibilidad en todo el estado)

---

Brissa Borjas Esparza

**Habla español**

3180 W Hwy 34, Sala 200

Grand Island, NE 68801

Tel: 402.870.2749

brissabe@cfra.org

## Preguntas y proceso de solicitud

---



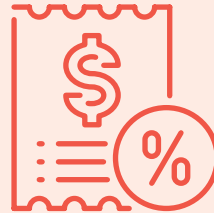
..... [cfra.org/loans](http://cfra.org/loans)



..... 402.687.2100



..... [loans@cfra.org](mailto:loans@cfra.org)



Mapa de Servicio



Únete a la conversación. Nuestros especialistas en préstamos ahora están en Facebook.



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

145 Main Street, P0 Box 136  
Lyons, NE 68038