

NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

OTOÑO 2021



3-4

EL PROYECTO EMPRESARIAL DE VERÓNICA SE BENEFICIA DE UNA ASISTENCIA VALIOSA
Propietaria del Blossom Beauty Salon abre con la ayuda del préstamo comercial del Centro.

6-7

PROYECTO EN PANDEMIA ABRE LA PUERTA PARA EMPEZAR UN NEGOCIO EXITOSO
Cynthia Huhman se hizo cargo del negocio después de la financiación y el asesoramiento del Centro.

8-9

QUÉ CONSIDERAR ANTES DE SOLICITAR UN PRÉSTAMO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS
Un préstamo puede proporcionar el impulso adicional que necesita su pequeña empresa.

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: Verónica Ramos, Dueña de Blossom Beauty Salon | Foto por Kylie Kai



Verónica Ramos recibió ayuda del Center for Rural Affairs para abrir Blossom Beauty Salon en Grand Island, Nebraska. | Foto por Kylie Kai

EL PROYECTO EMPRESARIAL DE VERÓNICA SE BENEFICIA DE UNA ASISTENCIA VALIOSA

POR LIZ STEWART Y GRISELDA RENDON

Desde hacer uñas con cita previa en su casa hasta comprar su propio salón, Verónica Ramos es un excelente ejemplo de emprendedora de éxito.

Dueña del salón de belleza Blossom en Grand Island, Nebraska, la especialidad de Verónica son las uñas: manicura, pedicura y más. Su hermana, Ángeles Nuñez, también se encarga de las uñas en el salón, y Verónica alquila las cuatro estaciones de peluquería a estilistas locales, lo que convierte su negocio en un salón de servicio completo.

Aunque años de arduo trabajo, determinación y planificación acercaron a Verónica a su objetivo de tener su propio salón, también recibió ayuda del Center for Rural Affairs. Después de que su

otra hermana, Ana González, trabajará con el Centro para abrir una pastelería, Verónica decidió aprovechar también los servicios de la organización. Usó el financiamiento inicial para abrir Blossom Beauty Salon en una tienda al lado de The Enchanted Bakery.

“Trabajar con el Centro ha sido una muy buena experiencia; realmente disfruté el proceso”, dijo Verónica. “El personal del centro ha brindado un servicio excelente”.

La experta en uñas también ha utilizado financiamiento del Centro para ayudar a pagar las facturas y comprar equipo adicional para ayudarle a hacer crecer su negocio.

Center for Rural Affairs La especialista en préstamos latinos Griselda Rendon ha estado al lado de Verónica desde el principio y la ha guiado tanto a ella como a su hermana en el proceso de convertirse en dueños de negocios exitosos.

“Tiene mucho talento en lo que hace y siempre está buscando formas de asegurarse de que sus clientes estén 100% satisfechos”, dijo Griselda. “A Verónica le gusta prepararse como persona y como dueña de un negocio”.

Debido a que ella y su hermana han tenido experiencias tan maravillosas continúan utilizando los programas y servicios de capacitación del Centro, Verónica se ha esforzado por recomen-



dar el Centro a otros empresarios y dueños de negocios que puedan necesitar un poco de ayuda adicional.

“El Centro ayuda a mucha gente”, dijo. “Ofrecen tanta información que ayuda a crecer a las pequeñas empresas. Estoy muy feliz de trabajar con ellos. Me encanta tener mi salón y ha empezado bien gracias al Centro.”

Arriba y abajo: Verónica Ramos abrió un salón junto a la panadería de su hermana en Grand Island. La especialista en préstamos latinos del Centro, Griselda Rendon, ha guiado a ambas en el proceso de convertirse en propietarios de negocios exitosas. | Fotos por Kylie Kai





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.

EL PROYECTO PASIÓN DURANTE LA PANDEMIA ABRE LA PUERTA PARA EMPEZAR UN NEGOCIO EXITOSO

POR LIZ STEWART

Cynthia Huhman siempre ha amado la artesanía y la costura, pero tener un negocio de bordado nunca estuvo en su radar.

Durante la pandemia mundial de coronavirus, Cynthia comenzó a crear camisetas gráficas como una forma de relajarse mientras se enfrenta al estrés del mundo exterior. Y, en enero de 2021, cuando una amiga se acercó a Cynthia

para hacerse cargo de su negocio, ella pensó detenidamente en la posibilidad de convertirse en su propia jefa.

“Hacer camisetas con gráficos fue una salida creativa para que pudiera mantener mi cordura”, dijo Cynthia. “Una amiga estaba lista para jubilarse y quería que alguien local comprara su negocio. Ella pensó que, dado que yo ya estaba incursionando en la ropa,

sería una buena opción para mí. Quería transferir todos los archivos de clientes existentes, así como sus logotipos, y esos archivos valiosos no significaban nada para alguien que no iba a continuar sirviendo a su lista de clientes”.

Cynthia comenzó a trabajar junto con la entonces propietaria Deb Bryner para aprender más sobre el funcionamiento del equipo de bordado y, después de unos meses, estaba lista para hacerse cargo.

“Trasladamos el equipo la noche del jueves 25 de febrero”, dijo. “Deb trabajó hasta las 5:30 de ese día, y su tienda no estaba abierta los viernes, por lo que el negocio no se saltó ni un latido”.



Izquierda y derecha: Cynthia Huhman abrió Nebraska Pasture Door, en Merna, en marzo después de solicitar un préstamo comercial al Centro. Cynthia ofrece ropa personalizada y espera expandirse. | Fotos enviadas

En la mañana del lunes 1 de marzo de 2021, Cynthia abrió su negocio, Nebraska Pasture Door, en las afueras de Merna, Nebraska.

La transición sin problemas fue posible en parte debido a que Cynthia se acercó al Center for Rural Affairs para ayudar a financiar sus sueños de ser propietaria de un negocio. Ella supo sobre el Centro a través de su presencia en las redes sociales y las noticias que se reproducían en su estación de radio local.

“Solicité un préstamo comercial porque no tenía los fondos para comprar el negocio por mi cuenta”, dijo. “Sabía que el Centro podía ser un buen recurso para mí”.

Howard White, ex especialista en préstamos del Centro, ayudó a guiar a Cynthia a través del proceso de solicitud de préstamo.

“Cynthia tiene las habilidades artísticas y de marketing necesarias para que su negocio funcione”, dijo Howard. “Ella había investigado el proyecto en detalle y tenía todas las respuestas que un prestamista le pediría. Ha sido un gran cliente con quien trabajar y que tendrá éxito en cualquier cosa que intente”.

En Nebraska Pasture Door, Cynthia ofrece ropa personalizada que incluye camisas, chaquetas y sombreros, así como ropa de espíritu y camisetas con gráficos. Trabaja en vestimenta para empresas, escuelas, organizaciones, y reuniones. Su sitio web muestra ropa de boutique comprada de varios recursos, que eventualmente espera expandir.

Cynthia está emocionada de ver hasta dónde la llevan sus esfuerzos empresariales en este viaje. Recientemente se



unió a la Cámara de Comercio de Broken Bow y celebró un corte de listón en su negocio.

“Me encanta estar en mi ciudad natal y estoy agradecida por el apoyo excepcional que he tenido hasta ahora”, dijo Cynthia.

Nebraska Pasture Door ya ha superado su primera ubicación. Aunque Cynthia es la única empleada, espera agregar a otra persona a su personal y mudarse a un edificio más grande que se adapte mejor a su negocio.

Cynthia sabe que el Centro estará allí para ayudar con la expansión siempre que necesite ayuda.

“El financiamiento [del Centro] permitió que mi sueño de tener mi propio negocio se hiciera realidad”, dijo. “He sido madre soltera la mayor parte de mi vida adulta, por lo que nunca imaginé que sería posible tener mi propio negocio. El personal ha sido muy amable y servicial, y estoy agradecida por la oportunidad que me ha brindado este préstamo”.

CLIENT SUCCESS ÉXITO DEL CLIENTE



Ya sea que esté iniciando una empresa o sea propietario de una empresa actual, hay algunas consideraciones que debe tener en cuenta antes de solicitar un préstamo. El personal del centro está disponible para ayudar.
| Foto por Kylie Kai

QUÉ CONSIDERAR ANTES DE SOLICITAR UN PRÉSTAMO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

POR SAM TULP

¿Tiene una gran idea para un negocio? ¿O ya es dueño de un negocio y está buscando formas de llevarlo al siguiente nivel? Un préstamo podría proporcionar el impulso adicional que necesita su pequeña empresa.

Sin embargo, antes de solicitar un préstamo, hágase estas preguntas.

1. **¿Por qué necesita el dinero? ¿Qué te va a ayudar a lograr ese dinero? ¿Cuál es el propósito de este préstamo?**

Detalla cómo vas a gastar cada dólar que vas a solicitar. Es muy importante que haya pensado de antemano cómo desea utilizar esos fondos.

2. **¿Cómo le ayudará este préstamo a hacer crecer su negocio?**

Con suerte, el propósito no debería ser solo seguir haciendo lo que estás haciendo. Quiere buscar expandirse, crecer, generar nuevas fuentes de ingresos.

3. **¿Puedo pagar este préstamo?**

Sí, es posible que quiera el dinero,

pero es importante asegurarse de que sacar este crédito no le impedirá hacer lo que está haciendo actualmente. Complementará lo que está haciendo actualmente.

El simple hecho de responder estas preguntas puede ayudarle a evitar los errores comunes de pedir prestado demasiado o muy poco para sus necesidades comerciales. Conocer su plan le ayudará a usted y a su prestamista a preparar su negocio para un crecimiento sostenible.

RECOPILACIÓN DE DOCUMENTOS ANTES DE SOLICITAR UN PRÉSTAMO.

Todos los prestamistas tienen criterios diferentes. Los requisitos de documentos varían según la institución y el tamaño de la solicitud de préstamo. Generalmente, cualquier prestamista puede querer ver algunos documentos de verificación financiera y comercial.

Un buen lugar para comenzar es nuevamente su plan de negocios. A partir de ahí, puede crear un estado de pérdidas y ganancias o un balance gener-

al, que brindan una idea instantánea de la salud financiera de su empresa en ese momento.

Además, la mayoría de los prestamistas desean ver declaraciones de impuestos y estados bancarios anteriores, tanto personales como comerciales. La empresa no solo está pidiendo dinero, sino que usted será personalmente responsable.

También querrá tener disponible su nombre comercial asumido o artículos de organización, dependiendo de cómo registró su empresa y qué tipo de entidad legal es. Querrá asegurarse de tener las licencias adecuadas para su industria.

Cuanto mayor sea la solicitud de préstamo, más intensa será la documentación. Por lo general, los prestamistas solicitarán estados de cuenta bancarios, declaraciones de impuestos (tanto personales como comerciales, si están disponibles) y estados de ganancias/pérdidas. Es posible que deba proporcionar información financiera empresarial previa a la pandemia para obtener una imagen completa de cómo se ha desempeñado su empresa.

ASEGURARSE DE QUE ESTÉ LISTO PARA EL PRÉSTAMO, CON LAS MEJORES PRÁCTICAS

Más allá de hacerse preguntas sobre cómo pagar el préstamo y para qué lo necesita, aquí hay 5 cosas que debe hacer.

1. **Prepare un plan de negocios.** Asegúrese de solicitar la cantidad correcta de dinero y de tener un plan sobre cómo desea gastar ese dinero.
2. **Reúna esos documentos financieros.** Hay muchos recursos disponibles para los propietarios de pequeñas empresas, por ejemplo, yo proporciono plantillas de lo que pido. Y puedes encontrar ejemplos en línea.
3. **Conozca su historial crediticio antes de solicitar un préstamo.**

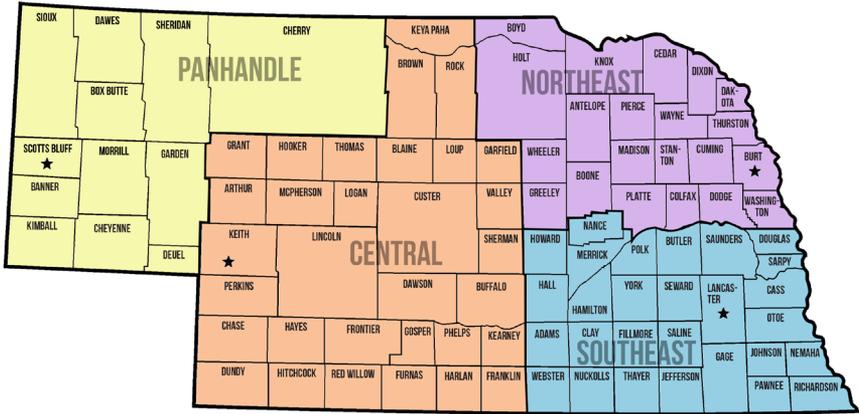
Debe tener una idea de las señales de alerta y de los saldos que lleva. Visite annualcreditreport.com, un sitio web gratuito respaldado por el gobierno que le permite obtener su informe de crédito, de forma gratuita, sin afectar su crédito. Esto es diferente a extraer su puntaje FICO de su aplicación de banco móvil porque le brindará información más detallada sobre cada una de sus cuentas. Una vez al año, también puede solicitar un informe de crédito de cada una de las agencias de informes de crédito directamente, incluyendo Trans-Union, Equifax, y Experian.

4. **Investigue antes de decidir dónde aplicar.** Hay una serie de instituciones financieras y bancos que son grandes, pequeños, locales, o nacionales. Echa un vistazo a las tasas de interés y los términos disponibles para usted.
5. **Considere estas 5 llaves del crédito.** ¿Tiene alguna garantía, incluyendo bienes personales o comerciales que pueda utilizar para fortalecer su caso como prestatario? ¿Cuáles son las condiciones actuales del mercado? ¿Cuál es su capacidad? ¿Cuántos ingresos adicionales tiene al final de cada mes que podría utilizar para pagar un préstamo? ¿Qué tipo de capital tiene? Esto es invertir todos sus bienes. Haga un inventario de lo que tiene a su disposición. Piense en su carácter como prestatario.

Ya sea que esté iniciando una empresa o sea propietario de una empresa actual, estas son algunas de las consideraciones que debe tener en cuenta antes de solicitar un préstamo. Y existen muchos recursos que le ayudarán a acceder y comparar. En el Center for Rural Affairs le ayudaremos a prepararse cuando lo necesite. Comuníquese con nosotros al 402.687.2100 o loans@cfra.org, o visite cfra.org/loans. 📞

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:

Posición abierta,
 Por favor llamar al 308.534.3508.

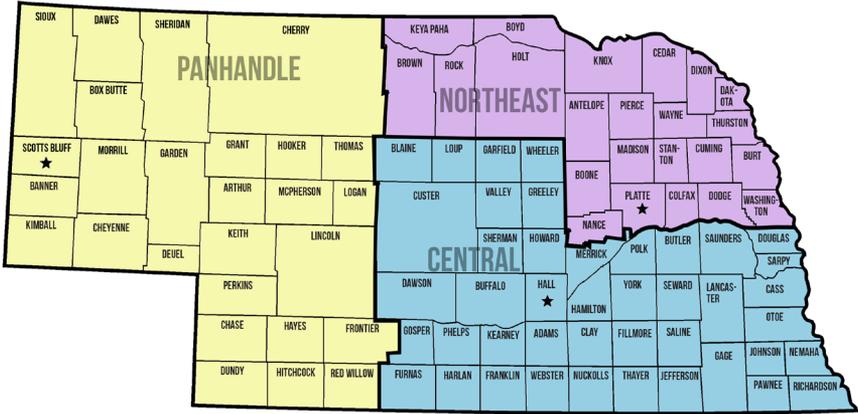
REGIÓN NORESTE:

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

REGIÓN SURESTE:

Sam Tulp, Loan Specialist
 215 Centennial Mall S, Suite 511,
 Lincoln, NE 68506
 Tel: 402.580.1007
 samt@cfra.org

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:

Gríselda 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