

NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

Otoño 2024



4-5

En portada: Propietaria de camión de comida ofrece auténtica comida mexicana

3

Su lista de tareas de contabilidad de fin de año

6-7

Comprar un negocio
Parte 3 de una serie de 3



Préstamos para negocios agrícolas y alimentarios



Hasta \$250,000

Nuestros préstamos para pequeñas empresas están disponibles para agricultores, empresarios de negocios alimentarios, empresas emergentes, empresas minoristas y otras empresas de la cadena de suministro de alimentos.

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

Información y términos:

- **Plazo:** Hasta 15 años, según el uso de los fondos y las necesidades del prestatario.
- **Uso de fondos:** Capital de trabajo, gastos de marketing, contabilidad, seguros agrícolas o comerciales, compra de inventario, etc., equipos e infraestructura como procesamiento, almacenamiento, cercas, accesorios, edificios, irrigación, compra de un negocio existente, compra de vehículos, bienes raíces comerciales u otros. activos a largo plazo, financiación de brechas para complementar programas de subvenciones estatales o federales



Para obtener más información, visite cfra.org/food-and-farm-business-loans, o comuníquese con Meg Jackson en megi@cfra.org o al 402.309.9096.

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

En la portada: Irma López de Sabor Costeño en Fremont, Nebraska | Foto de Kylie Kai

Consejos de contabilidad de fin de año para propietarios de pequeños negocios

Por Adriana Dungan, propietaria de Cardinal Business Consulting y contratista del Center for Rural Affairs. Jessie Eby contribuyó a este artículo.



Organizar todos los documentos necesarios y revisar los datos contables de un año entero es una tarea abrumadora si no se ha hecho de manera constante durante el año. Comprometerse a mantener sus finanzas organizadas durante el próximo año es una forma de posicionar su negocio para el éxito. Si aún no cuenta con un profesional de impuestos o un contador que lo ayude con sus finanzas, este es un buen momento para considerar contratar uno. ¿No sabe por dónde empezar? Contamos con personal listo para ayudarlo a dar el primer paso, y nuestra asistencia siempre es gratuita para los residentes de Nebraska.

► Su lista de tareas de contabilidad de fin de año

Sabemos que su lista de tareas pendientes de fin de año ya es larga, pero hay algunas cosas que debes atender para asegurarte de que tus registros financieros sean precisos y estén actualizados.

- ✓ Consulte con su profesional de impuestos: programe una reunión para revisar sus finanzas y considerar estrategias de último momento para ahorrar impuestos, como realizar compras o contribuciones deducibles.
- ✓ Conciliación de estados de cuenta: revise todos los estados de cuenta bancarios y de tarjetas de crédito del año para asegurarse de que sus registros coincidan con los registros de su banco.
- ✓ Actualice los estados financieros: actualice su balance general y estado de resultados para reflejar el desempeño y la posición financiera de su negocio durante el año.
- ✓ Revise las cuentas por cobrar y por pagar: ¿Tiene facturas pendientes o pagos vencidos? Este es el momento de resolver cualquier asunto pendiente.
- ✓ Realice un inventario: si su negocio se basa en productos, deberá realizar un inventario y actualizar sus registros para reflejar su inventario actual.
- ✓ Informes 1099: asegúrese de haber recopilado los formularios W-9 de todos los proveedores y contratistas elegibles y prepárese para presentar los formularios 1099 ante el IRS.

Recursos empresariales

Puede optar por considerar estas tareas de contabilidad de fin de año como una lista de verificación o como una oportunidad para establecer objetivos estratégicos y celebrar sus victorias, grandes y pequeñas. El Center for Rural Affairs está aquí para guiarlo a medida que su negocio crece y cambia.

Lea más en cfra.org/end-of-year-accounting-tips.

Dueña de un camión de comida ofrece a los residentes de Fremont comida auténtica Mexicana

Por Liz Stewart y Carlos Barcenas

Durante los últimos veranos, los clientes de Fremont, Nebraska, han tenido la oportunidad de probar los auténticos sabores costeros de Guerrero, México, sin salir de la ciudad.

Tienen que agradecerle a Irma López, su amor por la cocina y su deseo de compartir su pasión.

“Hoy en día todo se publica en las redes sociales y cuando yo cocinaba un platillo, tomaba una foto y la compartía”, dijo Irma. “La gente me preguntaba: ‘¿Eso lo hiciste para vender?’ Y yo respondía: ‘No, eso fue lo que comí hoy’ y me animaban a vender mi comida”.

Irma se dio cuenta de que si preparaba comida para vender los fines de semana podría ganar un poco de dinero extra, y tenía razón.

“Hice algunas ventas desde mi casa y la gente seguía pidiendo mi comida”, dijo. “Como mis platillos se vendían

bien, decidí abrir un pequeño negocio”.

A través de un anuncio en su iglesia, Irma se enteró de una conferencia para pequeños negocios a la que asistió para aprender más sobre cómo iniciar su propio negocio. Allí, conoció al personal del Center for Rural Affairs, quienes le brindaron la información que necesitaba para seguir adelante con su plan.

Irma solicitó un préstamo con la ayuda del personal del Centro y recibió la financiación en abril de 2021. Utilizó el dinero para cubrir los gastos iniciales y la materia prima para su camión de comida, Sabor Costeño, que abrió el mes siguiente. Desde entonces, Irma ha mantenido su operación abierta durante los meses de verano.

Luis Franco, especialista senior de préstamos del Centro, ha ayudado a Irma con preguntas y necesidades del negocio.



Irma solicitó un préstamo a través del Centro y utilizó los fondos para los gastos iniciales y la materia prima para su camión de comida. | Fotos por Kylie Kai



“Irma ofrece a la comunidad una gran variedad de platillos y un eficiente servicio al cliente”, dijo Luis. “Su disposición para aprender y mejorar su oferta llevará a Sabor Costeño al siguiente nivel”.

También asistió a varias clases virtuales organizadas por el Centro, incluidos talleres de contabilidad, clases sobre cómo hacer crecer su negocio y más.

Irma ofrece una variedad de platillos preparados por ella y otro empleado de tiempo completo. Irma dice que ofrece más de lo que la gente podría esperar de un típico camión de comida.

“No solo vendo tacos y burritos”, dijo. “Tengo un menú amplio, y la comida es muy buena y es rápida. La gente nos dice que viene aquí porque es rápido, y tratamos de hacer lo mejor para satisfacer a cada cliente”.

Aunque Irma se ha mostrado muy contenta con el progreso de su negocio, se ha enfrentado a algunos obstáculos. En octubre de 2022, se vio obligada a cambiar la ubicación de su camión, donde ya había establecido su negocio.

Irma tuvo que buscar otro lugar cuando solo le quedaban unos meses para que terminara su temporada de venta y encontró un lugar al otro lado de la calle de donde estaba originalmente. Sin embargo, esa ubicación era más cara de lo que podía permitirse a largo plazo, por lo que antes de la siguiente temporada, Irma tuvo que encontrar otro lugar para estacionar su camión de comida.

Irma todavía disfruta de ser dueña de su negocio y espera eventualmente abrir su propio restaurante en algún momento. Y, como su experiencia trabajando con el Centro ha sido tan beneficiosa, Irma recomienda la organización como un gran recurso para los nuevos dueños de negocios.

“Nunca había trabajado con un centro como este y me ayudaron mucho”, dijo. “Hay muchas personas que realmente quieren hacer algo y no tienen instrucciones o no encuentran recursos debido a la barrera del idioma. El Centro te da la información que necesitas en español y son muy accesibles y trabajan con tu horario”. 📌

Beneficios de comprar un negocio

Por Odee Ingersol, Centro de Desarrollo Empresarial de Nebraska

Comprar un negocio establecido le permite saltar directamente al trabajo de administrar el negocio, acortando muchos de los pasos necesarios para construirlo. Cuando compra un negocio, también está adquiriendo una base de clientes establecida, procesos y sistemas operativos existentes, una marca y publicidad de boca en boca. Es probable que el negocio ya esté generando dinero, por lo que tiene el potencial de generar un flujo de efectivo inmediato.

Los riesgos de una “startup” negocio emergente son drásticamente menores que para alguien que empieza desde cero porque se salta el periodo más arriesgado: el comienzo. El negocio ya está construido y ya está funcionando. Además, tiene la ventaja de estudiar el historial de desempeño del negocio. Puede mirar atrás a los datos y ver los éxitos y los desafíos, y como probablemente esté menos involucrado emocionalmente que el fundador, puede evaluarlos objetivamente.

Ellos consultarán con sus clientes en forma privada y es posible que se comuniquen con usted si hay interés. Los profesionales de la Cámara de Comercio de su comunidad pueden saber sobre posibles vendedores. Si no puede encontrar un vendedor a través de sus contactos personales, puede buscar en sitios de anuncios en línea como Biz-BuySell.com o sitios de corredores.



Busque orientación profesional

Una transacción tan grande como la compra de un negocio requiere un equipo de profesionales para garantizar que todo esté en orden. En primer lugar, deberá encontrar un agente comercial que pueda ayudarlo a identificar posibles ventas y guiarlo a través del proceso de compra. También deberá involucrar a su abogado y contador. Estos tres profesionales actuarán como sus asesores a lo largo del proceso de transacción.



Cómo encontrar un negocio para comprar

El primer paso para comprar un negocio es decidir qué tipo de empresa comprar. Si hay una industria con la que está familiarizado o que le apasiona, debe dejar que eso guíe su búsqueda. La experiencia previa en la industria no es obligatoria, pero aumentará en gran medida sus probabilidades de éxito.

Hay algunas formas de encontrar un negocio para comprar. Le recomendamos comenzar con sus contactos personales. ¿Conoce al dueño de algún negocio que podría considerar vender? Tal vez se esté acercando a la edad de jubilación y haya comenzado a considerar la idea de dejar su negocio, pero no ha comenzado formalmente el proceso de venta. También puede hablar con contadores, abogados o prestamistas.



Negociando el acuerdo

Una vez que haya encontrado el negocio que desea comprar, trabajará para negociar un acuerdo que sea aceptable para usted y el vendedor. Las cotizaciones de los agentes de bolsa suelen estar por encima del valor justo de mercado. Si el comprador ha estado planeando vender el negocio, es probable que ya haya tenido una valoración empresarial. El ochenta por ciento de los vendedores sobrevvaloran sus negocios, por lo que es importante que también obtenga una valoración.

Cada venta comercial es única para el comprador y el vendedor, y puede haber términos y condiciones específicos. Una negociación exitosa incluirá todo lo que la empresa necesitará para tener éxito. Esto incluye empleados y marcas clave. También es inteligente tener un acuerdo de no competencia vigente.

Más información

Esta es la tercera parte de una serie de tres partes. Póngase al día en cfra.org/blog.



Consideraciones a tener en cuenta antes de comprar

Lo mejor que puede hacer para garantizar su éxito es investigar a fondo el negocio que planea comprar. Busque un sólido historial de éxito y una tendencia al alza en los ingresos y las ganancias. Por más tentadora que pueda ser una historia de Cenicienta, es arriesgado comprar un proyecto de recuperación si no tiene antecedentes de recuperación de negocios.

Investigar la industria: Es importante realizar un análisis exhaustivo del sector y del mercado. ¿Ha examinado las tendencias del mercado y el potencial de crecimiento? ¿Quiénes son los competidores del negocio? Una descripción general sólida del sector le ayudará a avanzar con confianza.

Debida diligencia financiera y legal: Antes de decidirse a comprar un negocio, querrá conocer bien su situación financiera. Preste mucha atención a las ganancias anuales y tenga en cuenta que deberá tener en cuenta los salarios, los beneficios, el capital y los intereses. Revisar los estados financieros y evaluar la rentabilidad y los posibles riesgos te dará una idea bastante clara del tipo de responsabilidad financiera que puedes asumir. Si la salud financiera del negocio no es óptima, ¿tiene los recursos para mejorarla? ¿Está dispuesto a asumir el riesgo?

También es importante revisar los contratos y acuerdos existentes que tenga el negocio y considerar si está dispuesto y es capaz de cumplirlos, ya que pasarán a ser su responsabilidad como nuevo propietario del negocio. Asegúrese de que su abogado revise todos los documentos, contratos y acuerdos legales para identificar posibles problemas legales.

Evaluar las operaciones diarias: A menudo, la adquisición de un negocio implica la incorporación de personal y directivos existentes. Antes de dar el paso, es una buena idea hablar con el personal y hacerse una idea de la cultura del lugar de trabajo. Como persona externa, puede observar los procesos comerciales y al personal de manera objetiva. ¿Funcionan los procesos actuales? ¿El negocio cuenta con el per-

sonal suficiente?

Un personal experimentado puede hacer que una transición empresarial sea casi perfecta, manteniendo las operaciones estables y asegurando a los clientes leales que el servicio al que se han acostumbrado no se verá interrumpido. Los empleados que llevan mucho tiempo en el negocio pueden tener reservas sobre tener que rendir cuentas a un nuevo propietario y pueden tener temores sobre su seguridad laboral bajo el nuevo propietario. Todas estas son cosas que debe tener en cuenta al interactuar con el personal. Recuerde que los buenos empleados pueden hacer o deshacer un negocio, por lo que es importante tener un equipo sólido de su lado.



Opciones de financiación a considerar

En el nivel más bajo, los compradores deben poder contribuir con aproximadamente el 20 % de capital en efectivo a la operación y financiar aproximadamente el 80 % si trabajan a través de la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos, o entre el 40 % y el 60 % si utilizan un préstamo bancario tradicional. Un comprador exitoso tendrá una puntuación FICO de 650 o más, no tendrá delitos graves ni faltas graves y no se declarará en quiebra. Lo mismo debe ser válido para todos los socios o inversores del 20 % o más de la compra.

¿Está listo para comprar un negocio? Contáctenos a loans@cfra.org para ver cómo podemos ayudarlo con el proceso. 📧



Nuestros productos de préstamo

Aplicar en cfra.org/loans



Préstamo para Pequeños Negocios

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



Préstamo Exprés

Para prestatarios con necesidades de crédito inferiores a \$20,000. Menos documentos y decisión más rápida.



Préstamo de Vivienda

Préstamos hipotecarios de entre \$5,000 y \$100,000 para la compra de una vivienda, rehabilitación o renovación ocupada por el propietario o reparación de emergencia de una propiedad.



Préstamos para Procesamiento de Carne y Aves de Corral

Préstamos entre \$50,000 y \$5 millones para expansión de negocios existentes, inicio de nuevos negocios, compra de bienes raíces, actualización o expansión de instalaciones, compra de equipos, mejoras de eficiencia energética, compra de un negocio existente o capital de trabajo.



Préstamos para Empresas Alimentarias y Agrícolas

Hasta \$250,000 para capital de trabajo, gastos de marketing, contabilidad, seguro agrícola o comercial, compra de inventario, etc.; equipos e infraestructura tales como procesamiento, almacenamiento, cercas, edificios; comprar un negocio existente; compra de vehículos, bienes raíces comerciales u otros activos a largo plazo; o déficit de financiación para complementar programas de subvenciones estatales o federales.

Servicios de desarrollo de negocios

Asesoría empresarial

Los especialistas en desarrollo empresarial están disponibles para consultas gratuitas sobre resolución de problemas empresariales, flujo de efectivo 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 su viaje como pequeño negocio. Encuentre a su especialista en las páginas 10 y 11.

Eventos y conexiones

Organizamos varios talleres y oportunidades de establecer contactos centrados en los pequeños negocios. Para mantenerse actualizado, visite cfra.org/events.



Center for Rural Affairs es financiado en parte mediante un acuerdo cooperativo con la Administración de los Pequeños Negocios de los Estados Unidos. Los programas y servicios de la Administración están abiertos al público sobre una base no discriminatoria. Se harán ajustes razonables para personas incapacitadas y/o personas con un dominio limitado del inglés, si se solicitan con anticipación. Esta institución es un proveedor y empleador que ofrece igualdad de oportunidades.

Negocio destacado Oakland Express



Negocio destacado

Propietarios: Michelle y Scott Herbolsheimer

Apertura: 2019

Ubicación: Oakland, Nebraska

Industria: Gasolinera y servicios de alimentos

Tipo de asistencia: Préstamo comercial y asistencia personalizada

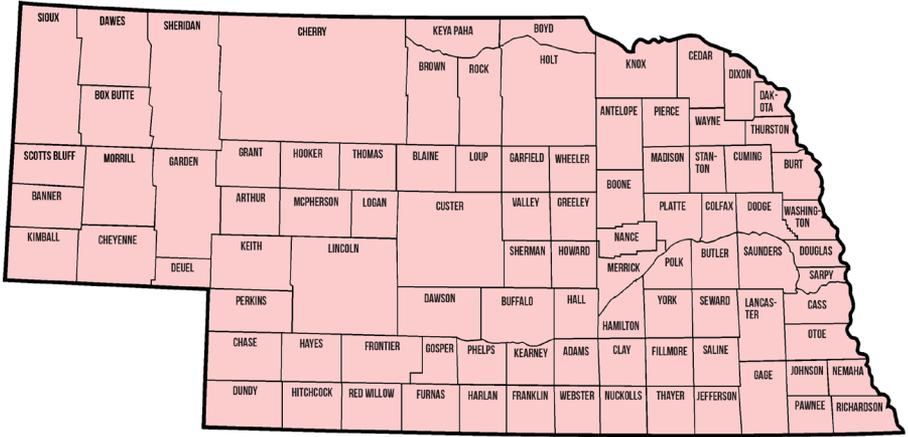
Sobre el negocio: Oakland Express ofrece productos típicos de las tiendas de conveniencia, como bocadillos, bebidas de fuente, refrescos embotellados, jugos, agua y alcohol, además de combustible. También venden productos comestibles, como frutas y verduras, productos lácteos y deli. Gracias a una mesa caliente y calentadores adquiridos con dinero del préstamo del Centro, también ofrecen comidas calientes y caseras para los clientes.

“ Había una necesidad de ofrecer comidas para los hombres y mujeres que trabajan en la ciudad. En Oakland Express pueden tomar rápidamente una comida de tres platillos, tienen la opción de llevarse el almuerzo de regreso a la oficina o sentarse en nuestro comedor y tomar un descanso aquí. ”

“ Me encanta ser la primera parada de las personas en las mañanas para tomar su café, su conexión para el almuerzo, su última parada antes de llegar a casa. Me encanta tener un sentido de familia aquí en el trabajo; un grupo de personas que se han unido por el deseo de hacer que el día sea un poco más brillante para todos los que entran en contacto con ellas. ”

-Michelle Herbolscheimer

Conéctese con un 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

Director Auxiliar de Servicios de Préstamos:

Andi McClintic
 145 Main St., PO Box 136, Lyons, NE 68038
 Tel: 308.833.0260
 andim@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

Khushi Steichen
 Especialista de préstamos
 145 Main St., PO Box 136
 Lyons, NE 68038
 Tel: 308.631.0157
 kushis@cfra.org

Lori Schrader
 Especialista sénior de préstamos
 PO Box 332
 Norfolk, NE 68072
 Tel: 402.870.7070
 loris@cfra.org

Especialista de préstamos latinos

Luis Franco
Especialista de préstamos latinos
Hablo español
145 Main St., PO Box 136
Lyons, NE 68038
Tel.: 402.380.3353
luisf@cfra.org

Jessica Cabán
Especialista de préstamos latinos
Habla español
1119 B Street
Schuyler, NE 68661
Phone: 402.942.1113
jessc@cfra.org

Especialista en desarrollo empresarial

Brissa Borjas Esparza
Especialista de desarrollo empresarial senior
Habla español
3180 W Hwy 34, Sala 200
Grand Island, NE 68801
Tel: 402.870.2749
brissabe@cfra.org

Preguntas y proceso de solicitud



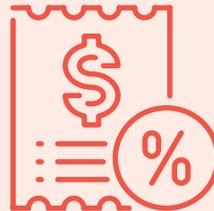
..... cfra.org/loans



..... 402.687.2100



..... loans@cfra.org



Mapa de Servicio