

NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

Primavera 2024



4-5

En la portada: María crea un ambiente acogedor para emprendedores y para la comunidad

3

¿Qué es el impuesto de ventas? Tenemos una guía de Nebraska.

6-7

¿Qué pasará con su negocio? Primera parte de una serie de tres partes.



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 megj@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 portada: María Dolores Arias Villalpando de Laundry Mex, LLC, en Grand Island, Nebraska. | Foto por Rhea Landholm

Entendiendo el impuesto de ventas en Nebraska

Por Griselda Rendon | Jessie Eby contribuyó a este artículo.



Uno de los obstáculos más comunes para los propietarios de pequeños negocios es comprender las normas y regulaciones del impuesto sobre las ventas. A menudo, no sabemos lo que no sabemos, por lo que puede resultar difícil hacer las preguntas necesarias para empezar.

▶ ¿Qué es el impuesto sobre las ventas?

El impuesto sobre las ventas es un cargo adicional impuesto por el estado de Nebraska y algunas ciudades y condados por bienes y servicios comprados dentro del estado. Este impuesto se aplica a la venta, transferencia o intercambio de un artículo o servicio sujeto a impuestos y lo paga el consumidor, lo recauda el vendedor y luego lo transfiere al gobierno. Luego, el gobierno utiliza los ingresos fiscales para financiar diversos servicios y programas.

▶ ¿Cuáles son mis responsabilidades como propietario de un pequeño negocio?

Usted está a cargo de recaudar el impuesto sobre las ventas, informar de manera precisa y oportuna y pagar el monto adeudado. Vale la pena señalar que ciertos bienes y servicios no están sujetos al impuesto sobre las ventas.

Recaudar impuestos de ventas. Antes de poder cobrar el impuesto sobre las ventas, necesitará saber cuánto recaudará. Este monto varía según el lugar donde se realiza la transacción. Deberá cobrar el impuesto estatal sobre las ventas (5.5%), más los impuestos sobre las ventas del condado y la ciudad, si corresponde. Esto significa que si su empresa realiza ventas en varias ubicaciones dentro de Nebraska, debe cobrar el impuesto sobre las ventas de acuerdo con la ubicación donde se realiza la transacción.

Informar y declarar impuestos a tiempo. Se le pedirá que informe el impuesto sobre las ventas de forma mensual, trimestral o anual. Esta frecuencia está determinada por sus ingresos anuales estimados cuando presenta su Solicitud de Impuestos de Nebraska.

¿Cómo presenta sus declaraciones de impuestos sobre las ventas? El Departamento de Ingresos de Nebraska facilita la presentación y el pago de sus impuestos en línea mediante un formulario digital, que calculará automáticamente el impuesto sobre las ventas adeudado, teniendo en cuenta las diferentes tasas impositivas por ubicación (si tiene ventas en varias ubicaciones).

Si no está interesado en presentar sus impuestos digitalmente, aún puede usar una copia impresa del Formulario 10 de Nebraska. Tenga en cuenta que tendrá que calcular manualmente el impuesto sobre las ventas adeudado para cada jurisdicción. Cuando recauda y presenta el impuesto sobre las ventas, recibirá un descuento del 3% sobre los impuestos adeudados. Esta es una forma de devolver dinero a los bolsillos de las pequeñas empresas y motivar a los vendedores a cobrar el impuesto sobre las ventas.

▶ ¿A quién puedo acudir para que me ayude a declarar el impuesto sobre las ventas?

El Center for Rural Affairs tiene recursos gratuitos disponibles para cualquier propietario de pequeña empresa en Nebraska. Podemos responder cualquier pregunta que tenga y conectarlo con profesionales con experiencia en impuestos. Si aún no ha contratado a un contador, tal vez sea el momento de considerar hacerlo. No sólo elimina una tarea de su ya ocupada tarea, sino que también puede ahorrarle dinero a largo plazo.

Navegar por las complejidades del impuesto sobre las ventas puede parecer desalentador, pero cuando se cuenta con la información correcta, se puede avanzar con confianza. Estamos aquí para ayudarle a tener éxito. Comuníquese con el especialista en préstamos de su área para obtener orientación con su pequeña empresa.

Lea más sobre el impuesto sobre las ventas en cfra.org/blog.

Recurso Empresarial

Dueña de negocio crea un ambiente acogedor para emprendedores y para la comunidad

Por Liz Stewart | Carmen Montes y Carlos Bárcenas contribuyeron a esta historia.

Cuando María Dolores Arias Villalpando comenzó a trabajar en Laundry Mex, LLC, en Grand Island, Nebraska, no tenía idea de que eventualmente sería dueña del negocio y del edificio en el que se encuentra, además de convertirse en administradora de propiedades para otros propietarios de negocios inquilinantes como ella.

Los empleadores de María se acercaron a ella hace varios años para proponerle comprar su lavandería y ella estuvo encantada de aceptar su oferta porque le gustaba trabajar en el negocio de la lavandería. En su momento, su hijo también alquiló un espacio en el edificio comercial para su negocio de transporte y paquetería.

“Mi hijo y yo decidimos que si compraba el edificio él ya no tendría que pagar el alquiler y podríamos usar ese dinero para la compra del edificio”, dijo María.

La visita de Griselda Rendón, especialista en préstamos latinos del Center for Rural Affairs (Centro de Asuntos Rurales), se convirtió en una pieza crucial para completar el plan de María. Griselda acompañó a María a través del proceso de préstamo y recibió fondos para comprar el edificio en junio de 2022.

“Fue fantástico trabajar con María y le encanta ayudar a la gente y estar rodeada de gente”,

dijo Griselda. “Su servicio al cliente es absolutamente asombroso; todos sus clientes la aman porque ella siempre está dispuesta a dar un paso más por ellos. María siempre está tratando de aprender cosas nuevas y quiere asegurarse de hacer lo mejor no solo para su negocio sino también para sus clientes e inquilinos”.

Lo que le faltaba a María era un plan de negocios, proyecciones financieras y los ingresos documentados necesarios para la aprobación del préstamo. Con el apoyo de Griselda, María trabajó arduamente para colocar esas piezas en su lugar y asistió a clases ofrecidas por el Centro sobre marketing, impuestos y creación de empresas.

María utilizó el conocimiento que adquirió para construir una base sólida a partir de la cual podría acceder a capital crediticio y construir un negocio multigeneracional que respaldará a una comunidad de emprendedores y clientes.

“El personal del centro pudo brindarme mucha información y estoy muy agradecida con todos los que participaron”, dijo. “El proceso fue largo, pero fueron honestos. Así es como hacen negocios; no te tienen dando vueltas ni te dan falsas esperanzas”.

Además de convertirse en propietaria de un negocio, María también heredó las responsabilidades de administradora de propiedades, lo que le ha brindado oportunidades para ayudar a otros empresarios.

“Me siento orgullosa y feliz de poder ayudar”, dijo María.



María recibió un préstamo del Center for Rural Affairs para comprar el edificio donde se encuentra la lavandería. | Fotos por Rhea Landholm y Sandra Renner

María considera su edificio una incubadora de empresas y le encanta ver gente nueva, así como pasar tiempo con sus clientes habituales.

“Me gusta mucho brindar un buen servicio a mis clientes”, dijo. “Me gusta asegurarme de que cuando alguien entra lo saludo amablemente y lo hago sentir bienvenido. Me gusta llegar temprano y asegurarme de que huele bien y que todo esté limpio. Empiezo el café por la mañana, organizo el lugar y platico con los clientes. Me siento muy feliz haciendo eso”.

Su hijo ayuda, manteniendo y reparando lavadoras y secadoras y ocupándose de problemas de calefacción y aire acondicionado. La nuera de María también ayuda, y los tres se turnan para supervisar las cosas durante el día. María espera que su hijo asuma el cargo de propietario y administrador de la propiedad cuando ella se jubile.

A otras personas que están considerando asumir responsabilidades comerciales, María les dice que sigan adelante y confíen en el Centro.

“Lo principal sería no darse por vencido”, afirmó. “Si realmente quieres hacer algo, trabaja duro para lograrlo. Conozca el Centro y sus servicios. El Centro ayudó mucho”.

María recuerda que otros intentaron disuadirla de comprar la lavandería y le hicieron comentarios negativos en lugar de animarla a seguir su corazón. Ahora comparte su éxito y felicidad con otros emprendedores.

“Cada vez que alguien viene a hablarme de querer abrir un negocio o loncheras móviles, le digo que siga adelante y que lo haga; No tengas miedo, trabaja duro y llegarás lejos”, dijo. “Quiero animarlos en lugar de desanimarlos como me pasó a mí”.

Poco a poco, María espera seguir mejorando la lavandería incorporando máquinas más nuevas y siempre está buscando más formas de ofrecer el mejor servicio al cliente posible.

“Estoy feliz porque todo salió como pensaba”, dijo María. “Cada mañana doy gracias a Dios por haber podido lograr algo y me siento feliz de poder mantener a mis tres hijos. Espero que el hecho de que vean que logré esto los inspire”.

¿Necesita financiación para comprar un negocio o iniciar uno propio? Comuníquese con su especialista en préstamos regional. Encuentra el tuyo en las páginas 10 y 11. 📍



Debido a la dedicación de María a su negocio y a ser un modelo a seguir para otros emprendedores, ha sido elegida para recibir el Premio Emprendedor 2023 del Center for Rural Affairs.

El premio reconoce a quienes han recibido los servicios del Centro y han logrado un éxito notable en los negocios al tiempo que demuestran los valores de innovación, liderazgo comunitario y responsabilidad social.

El edificio Laundry Mex alberga varias tiendas además de la lavandería, y está en una calle muy transitada en Grand Island, cerca de muchos pequeños negocios propiedad de minorías y latinos.

“ Tenemos muchos clientes que caminan hasta aquí con sus cestos de ropa sucia, y este es un lugar acogedor, entonces la gente entra y aprovecha los servicios. También es un lugar donde la gente viene simplemente a relajarse, conocer gente nueva y es un lugar donde pueden sentarse y charlar. Mi parte favorita es cuando los niños caminan a casa desde la escuela; pasan por aquí, compran bocadillos y pasan un rato conmigo.

-María ”

Foto de izquierda a derecha: El hijo de María, Maria, Griselda, y Director ejecutivo del centro Brian Depew

Transición de una empresa a un miembro de la familia

Por Odee Ingersol, Centro de Desarrollo Empresarial de Nebraska

El camino del propietario de una pequeña empresa está lleno de altibajos, pero pocas cosas son tan satisfactorias como poder mirar hacia atrás y ver hasta dónde ha llegado su negocio y lo que ha construido. Tomar la decisión de jubilarse no es fácil para la mayoría y conlleva muchas preguntas que deben responderse. Es decir, ¿qué pasará con el negocio?

Aunque puede ser fácil dejarse llevar por los ideales optimistas de una empresa familiar multigeneracional, no siempre es el escenario perfecto que los propietarios de empresas podrían esperar. Le sugerimos que considere la realidad de cómo es transferir la propiedad de una empresa a su familia. La decisión de traspasar su negocio a un hijo u otro miembro de la familia no debe tomarse a la ligera.



¿Debería usted mantener su negocio en familia?

Para muchas pequeñas empresas familiares, el plan de sucesión se centra en transmitir la empresa a la siguiente generación. Sin embargo, a veces esto no es lo mejor para la familia o el negocio. No es raro escuchar sobre enemistades y divisiones dentro de las familias debido a frustraciones o desacuerdos respecto del plan de sucesión o el proceso con el que se maneja.

Antes de decidir mantener el negocio dentro de la familia, debes considerar algunas cosas. ¿Hay alguien en la familia que quiera dirigir el negocio? ¿Hay alguien en la familia capaz de dirigir el negocio? Si no puede responder afirmativamente a ambas preguntas, es posible que deba considerar un plan diferente para la transición fuera de su negocio.



Planeamiento

En términos generales, debe dedicar tanto tiempo a planificar la transición fuera de su negocio como al principio. Usted querrá mantener a su familia, empleados, abogado, contador público certificado e inversionistas clave informados sobre sus planes para que nadie quede desprevenido. Los objetivos claramente comunicados pueden mantenerlo a usted y a sus partes interesadas en sintonía durante la transición empresarial. Es una buena idea establecer un cronograma de su partida para que todos sepan qué esperar y tengan suficiente tiempo para realizar los cambios necesarios. Cuanto más tiempo dedique a su salida, menos estresante será la transición. Se sugiere un mínimo de cinco años para permitir una transición sin problemas.



Consulte su plan de negocios

Aunque es posible que no contenga una estrategia de sucesión detallada, usted debe revisar su plan de negocios para tener una idea sólida de hacia dónde se dirige su negocio. Todos los accionistas deben estar en sintonía sobre los objetivos futuros y lo que será necesario para que la empresa continúe su camino. Un plan estratégico con visión de futuro permitirá que todos sepan qué esperar en los próximos años. (Informe al Centro si necesita ayuda para actualizar o redactar su plan de negocios; podemos ayudarlo).

Aprenda más

Esta es la primera parte de una serie de tres partes. Asegúrese de consultar las próximas ediciones para obtener información sobre la transición a una persona que no es miembro de la familia, además de consejos para compradores.



Busque ayuda profesional

Incluso si planea mantener su negocio dentro de su familia, aún necesita contratar profesionales clave para mantener el plan de sucesión en marcha. Incluyen su contador público certificado, abogado y prestamista. Es importante tener a estas personas de su lado para ayudarlo a tomar las mejores decisiones para el futuro de su negocio. Estos profesionales lo ayudarán a tener una comprensión sólida del proceso de transición, determinar el valor de su negocio y garantizar que todo esté limpio desde una perspectiva financiera y legal.



Elegir el sucesor correcto

Seleccionar al sucesor adecuado significa más que simplemente elegir al hijo mayor. Usted querrá asegurarse de que el sucesor tenga un interés y una pasión genuinos por la empresa familiar y posea o esté dispuesto a aprender las habilidades necesarias para liderar. Es una buena idea comenzar a capacitarlos para el puesto unos años antes de que planee jubilarse, permitiéndoles administrar el negocio antes de que usted transfiera la propiedad.

Ser propietario de una empresa conlleva muchas responsabilidades, por lo que es mejor ayudar a su sucesor a asumir su nuevo rol. Esto no sólo le da a su sucesor la oportunidad de aprender sus nuevas responsabilidades, sino que también le brinda a usted la oportunidad de acostumbrarse a la idea de la jubilación, algo con lo que muchos luchan. Las pequeñas empresas son increíblemente personales y esta salida extendida les da a sus empleados y clientes tiempo para adaptarse a la idea de su jubilación, sabiendo que están en buenas manos.



Regalar o vender

Haríamos cualquier cosa por nuestras familias, pero ¿es inteligente entregarles su negocio? La respuesta es complicada y depende de muchas variables. Hay implicaciones fiscales ya sea para darles el negocio o vendérselo a ellos o a un tercero, y un contador público certificado puede ayudarlo a elegir el camino que será más beneficioso para usted, su sucesor y su negocio.

Iniciar un negocio no es para personas débiles de corazón y salir de él tampoco lo es. Después de años de dedicación y sacrificio, sabemos lo importante que es que su negocio siga teniendo éxito incluso después de que haya decidido alejarse. Ya sea que elija mantener su negocio en la familia o venderlo a un comprador externo, no tiene que hacerlo solo. El Centro de Desarrollo Empresarial de Nebraska puede guiarlo mientras navega por la siguiente fase de su negocio. 



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.



Premio Emprendedor 2023



Dueños: Rachael Barlow y Heather Veik

Ubicación: Neligh, Nebraska | **Apertura:** Septiembre 2021

Sobre el premio: El Premio Emprendedor reconoce a los emprendedores que han recibido los servicios del Centro y han logrado un éxito notable en los negocios al tiempo que demuestran los valores de innovación, liderazgo comunitario y responsabilidad social.

Premio destacado

“ Su lema, “Ven a llenar tu taza con comunidad, compañerismo, inspiración y una experiencia de barista única”, realmente encaja no solo con el negocio, sino también con los propietarios. Rachael y Heather han contribuido a su comunidad, han participado en muchos eventos comunitarios y han remitido clientes al Centro para promover el emprendimiento en el noreste de Nebraska.

–Kim Preston, Directora de Servicios de Préstamo

Este premio es un recordatorio muy dulce de que podemos hacer cosas difíciles y que no vale la pena escuchar las dudas que intentamos manifestar. Cuando nos informaron de la noticia, tanta tensión simplemente desapareció. Hay algo profundamente significativo en sentirse visto y es muy tranquilizador saber que nuestra visión está ayudando a los demás. Realmente significa el mundo.

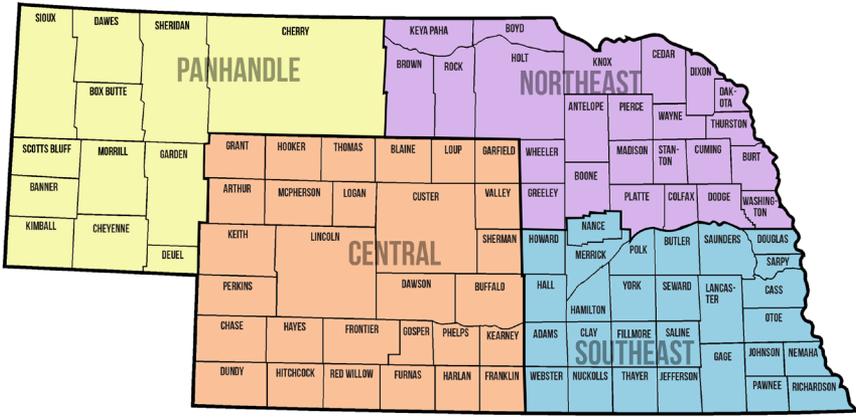
–Rachael

El Centro ha sido completamente invaluable para nosotros. Realmente no estaríamos aquí sin el Centro. Nos gustaría darle a todo el personal nuestro más sincero agradecimiento, no solo por las oportunidades, sino también por la creencia, el apoyo y la visión compartida de las increíbles cosas que la vida rural puede ofrecer.

–Heather



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 Noreste:

Lori Schrader, Senior Loan Specialist
 PO Box 332
 Norfolk, NE 68072
 Tel: 402.870.7070
 loris@cfra.org

Región Central:

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

Jessica Cabán, Loan Specialist

Habla español

1119 B Street

Schuyler, NE 68661

Phone: 402.942.1113

jessc@cfra.org

Especialista en desarrollo empresarial (disponibilidad en todo el estado)

Brissa Borjas Esparza

Hablo español

3180 W Hwy 34, Sala 200

Grand Island, NE 68801

Tel: 402.870.2749

brissabe@cfra.org

Preguntas y proceso de solicitud



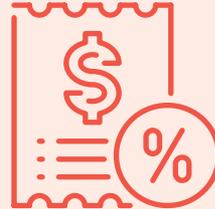
..... cfra.org/loans



..... 402.687.2100



..... loans@cfra.org



Mapa de Servicio