

NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

Verano 2024



4-5

En la portada: Total Graphics ofrece a los clientes el paquete total en diseño personalizado

3

Recursos para la puesta en marcha de negocios

6-7

Vender su negocio a una persona que no es miembro de su familia
Parte 2 de una serie de 3 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: Mandy Parker de Total Graphics en Wayne, Nebraska | Foto de Kylie Kai



Recursos para la puesta en marcha de negocios

Por Jéssica Campos; Jessie Eby contribuyó a este artículo.

El camino de un pequeño empresario rara vez es directo y, a menudo, solitario. Ya sea que sea un emprendedor individual o que tenga un pequeño equipo detrás de usted, ser propietario de un pequeño negocio puede ser difícil de navegar. Afortunadamente, no tienes que hacerlo solo. El Centro de Negocios para Mujeres del Center for Rural Affairs está listo para educar, asistir y apoyar en su camino hacia el éxito de su pequeña empresa.

► ¿Qué es el Centro de Negocios para Mujeres (WBC)?

El Centro de Negocios para Mujeres del Center for Rural Affairs está financiado por la Oficina de Propiedad de Negocios para Mujeres de la Agencia Federal de Pequeños Negocios y sirve como desarrollo empresarial y parte educativa del trabajo crediticio del Center for Rural Affairs. La misión del WBC es simple: empoderar a las mujeres emprendedoras a través de la promoción, la divulgación, la educación y el apoyo. Si bien nuestra misión se enfoca en las mujeres, proporcionando educación y apoyo para todos los emprendedores independientemente de su género.

El ser propietario de pequeños negocios no viene con un manual de instrucciones, y el WBC existe para brindarles a los habitantes de las zonas rurales de Nebraska las herramientas educativas que necesitan para prosperar. Acudiremos a usted y le brindaremos a su negocio el apoyo que necesita para crecer. Nuestro objetivo es empoderarte para iniciar y hacer crecer su negocio con confianza.

► Preguntas frecuentes

¿A quién sirve el Centro de Negocios para Mujeres? El WBC presta servicios a todos los habitantes de Nebraska, especialmente a las mujeres que se encuentran en desventaja económica o social. Los servicios se ofrecen en varios idiomas para ayudar a los propietarios de pequeñas empresas de muchas culturas a iniciar y hacer crecer sus negocios.

¿Qué tipos de servicios ofrece el Centro de Negocios para Mujeres? El WBC ofrece capacitación, eventos de networking y entrenamiento personalizado, todo sin costo alguno.

¿Qué tipos de capacitaciones están disponibles? Ofrecemos capacitación en inicio y gestión empresarial en todo Nebraska durante todo el año.

¿Hay eventos de networking? Nuestros especialistas en negocios organizan eventos de networking durante todo el año en ciudades de Nebraska para fomentar la educación y la conexión entre los propietarios de negocios.

¿Hay entrenamiento individual disponible? Nuestros consultores y especialistas en préstamos pueden trabajar con usted virtualmente o en persona para ayudarlo con la planificación inicial, la contabilidad, el acceso al capital y la adquisición de negocios.

¿Cómo se financia el Centro de Negocios para Mujeres? Nuestros fondos provienen de la Oficina de Propiedad Empresarial de Mujeres de La Agencia Federal de Pequeños Negocios y de nuestros generosos donantes. Es a través de este apoyo que podemos ofrecer nuestros servicios sin costo alguno.

¿Dónde puedo ver los eventos planeados para 2024? Nuestros próximos eventos están listados en cfra.org/events.

¿Cómo pueden los líderes comunitarios proporcionar capacitación? Siempre estamos buscando nuevas formas de ampliar las oportunidades de capacitación en todo Nebraska. Si está interesado en brindar capacitación en asociación con el WBC, comuníquese con nosotros en wbc@cfra.org.

Lea más en cfra.org/blog. 📖

Recurso comercial

Mandy recibió un préstamo del Centro y pudo comprar el equipo que necesitaba para agregar servicios adicionales para sus clientes. | Fotos de Kylie Kai



Total Graphics ofrece a los clientes el paquete total en diseño personalizado

Por Liz Stewart

Desde moños para el cabello y exhibiciones de artesanía hasta ofrecer diseños gráficos personalizados en su propia tienda, Mandy Parker no tenía idea de que su pasatiempo se convertiría en un negocio exitoso.

Lo que comenzó como un simple proyecto de artesanía, terminó “fuera de control” cuando la gente descubrió su trabajo y quiso comprar artículos para ellos mismos.

“En ese momento, tenía una guardería en casa”, dijo Mandy. “Hice moños para mi hija, compré una Cricut, hice manualidades y comencé a hacerlos para otras personas. Luego, fui a una o dos exposiciones de artesanía y la gente empezó a pedir más artículos diferentes”.

El trabajo de Mandy se volvió tan popular que no tuvo tiempo de continuar dirigiendo su guardería y creando diseños. Como tiene un título en diseño gráfico, Mandy eligió seguir ese camino, donde estaba su pasión. Finalmente, se abrió un espacio de oficina en Wayne, Nebraska, y Total Graphics encontró un hogar permanente en junio de 2019.

Menos de un año después de haber iniciado su negocio, Mandy, como tantos propietarios de pequeños negocios, quedó atrapada en medio de la pandemia de COVID-19. Si bien algunas empresas tuvieron que cerrar, Total Graphics se consideró una empresa esencial y permaneció abierta. Mandy se vio en la necesidad de más equipos para mantenerse al día con la demanda de nuevos artículos inducida por la pandemia.

“Fue un punto de inflexión para mí”, dijo Mandy. “Todo el mundo necesitaba señalización. Desde carteles de “autoservicio abierto” y “pararse aquí” hasta solicitudes más personales de pancartas de graduación y carteles de “Toca la bocina, es mi cumpleaños”. Me estaba volviendo loco que hubiera un mercado al que no podía atender”.

Con el apoyo de amigos y otros dueños de negocios locales, investigó opciones de financiamiento y encontró al Center for Rural Affairs. Se puso en contacto con la especialista senior en préstamos Lori Schrader, quien ayudó a Mandy durante el proceso de solicitud de préstamo. Lori también ayudó a Mandy con la contabilidad empresarial y

la capacitación presupuestaria, además de crear un plan de negocios.

“Mandy siempre está buscando más formas de expandir su negocio y ayudar a brindar más opciones a los clientes”, dijo Lori. “Ella es muy flexible y está dispuesta a viajar para atender a los clientes. Desde el concepto hasta el producto final, todo se hace internamente pensando en el cliente. Luego da vida a esos diseños personalizados”.

En mayo de 2020, Mandy recibió su préstamo y pudo comprar el equipo que necesitaba para agregar servicios adicionales para sus clientes.

Mandy también pudo usar fondos federales de ayuda por COVID-19 para pagar los primeros seis meses de préstamos, lo que hizo que la expansión de su negocio fuera menos estresante.

Hoy en día, Mandy ofrece a sus clientes más que ropa y señalización, creando diseños personalizados para todo, desde gráficos para vehículos y edificios hasta logotipos para bolígrafos de empresa.

“Mi objetivo a través de mi tienda es ser la única tienda única para todos, gráficos verdaderamente completos”, dijo Mandy. “Una vez que creó el diseño, el arte está archivado y puedo ofrecer toda la gama a mis clientes.

En lo que respecta al comercio minorista, se trata de ser personalizado y tener la capacidad de personalizarlo para satisfacer las necesidades totales del cliente. Otras empresas pueden hacer parte de lo que yo hago, pero nadie más puede hacer todo en el mismo lugar”.

Con la ayuda de dos empleados a tiempo parcial, Mandy continúa haciendo crecer su negocio y agregando nuevos productos para sus clientes. Ella dice que esta es su parte favorita, aunque la más desafiante, de ser propietario de un negocio.

“Amo y próspero en un buen desafío”, dijo Mandy. “Me encanta cuando alguien me

trae un proyecto que me hace concentrarme en aprender algo nuevo.

Cada servicio y equipo que tengo proviene de alguien que me preguntó si podía hacerlo. Me encanta cumplir sus ideas y aprender cosas nuevas, así que es lo mejor de ambos mundos”.

A medida que avanza con su negocio, Mandy dice que no hay dos días iguales y que así es exactamente como a ella le gusta.

“Cada día es nuevo”, dijo. “Seis meses antes de obtener cualquier nuevo equipo o habilidad que tuviera, te habría dicho que estabas loco. Cada día depende de lo que quieran los clientes y de lo que yo tenga que aprender. No puedo esperar a ver qué aprenderé a continuación”.

¿Necesita financiación para adquirir nuevos equipos para su negocio? Comuníquese con su especialista en préstamos regional. Encuentre el suyo en cfra.org/lending-staff.

Lori Schrader, especialista senior en préstamos del Centro, ayudó a Mandy durante el proceso de solicitud de préstamo, la contabilidad comercial, la capacitación presupuestaria y la creación de un plan de negocios. Mandy continúa haciendo crecer su negocio y agregando nuevos productos para sus clientes.



Vender su negocio a alguien que no es de su familia

Por Odee Ingersol, Centro de Desarrollo Empresarial de Nebraska; Jessie Eby contribuyó a este artículo.

Ya sea una decisión estratégica o un plan de jubilación, la decisión de vender un negocio requiere una cuidadosa consideración. Aunque muchos empresarios pequeños confían en un plan de salida similar al de una sucesión familiar, ese no siempre es el camino ideal. A veces es mejor confiar el legado a alguien fuera del círculo familiar. En este artículo, el segundo de una serie de tres partes sobre transición empresarial, repasamos las etapas cruciales de la planificación de la sucesión cuando se trata de vender su empresa a una persona que no es un miembro de la familia.



Planificar la sucesión

El tiempo es tu amigo cuando piensas en una estrategia de salida para tu pequeña empresa. Idealmente, querrá comenzar a planificar su transición de tres a cinco años antes de irse. Esto le da tiempo para limpiar sus libros, reducir el exceso de riesgo y demostrar mejoras en el negocio antes de continuar. Quizás su negocio necesite alguna actualización o renovación para ayudar a atraer un comprador. Cuanto menos tiempo dedique a planificar, menos podrá sacar provecho de su negocio. Necesita dedicar tanto tiempo a pensar en cómo salir como lo hizo para entrar en él. Tómase tiempo para preparar una transición exitosa y fluida.



Comprender el valor de su negocio

Hay varios métodos disponibles para ayudar a determinar el valor de mercado de su negocio, pero sus resultados pueden variar. El valor de su negocio va más allá del saldo de sus activos, deudas e ingresos. La ubicación, el potencial de crecimiento y las tendencias de la industria también son factores importantes. Las aguas pueden volverse un poco turbias y no es raro que los

dueños de negocios sobreestiman el valor de sus operaciones. Por eso es importante que un tasador de empresas certificado realice una valoración. Trabajar con un tasador certificado elimina el sesgo emocional de la ecuación, brindándole a usted y a los compradores potenciales un número sencillo con el cual trabajar. Consulte con el Centro de Desarrollo Empresarial de Nebraska dónde puede encontrar un evaluador de empresas certificado en su área.



Identificar y desarrollar sucesores potenciales

Si hacer la transición de su negocio a un miembro de la familia no es una opción, deberá comenzar el proceso de identificación de posibles sucesores. Esté preparado para ser paciente; Puede llevar algún tiempo encontrar a la persona adecuada. El tiempo promedio de un corredor para una venta exitosa con un corredor de negocios es de 7 a 11 meses. Por supuesto, la ubicación puede influir en esto. Si está en un área más grande, tendrá más compradores potenciales que en un área menos poblada.

Una vez que haya encontrado un comprador, querrá tomarse el tiempo para familiarizarse con su negocio y capacitarlo antes de que tome las riendas por completo. Retirarse gradualmente del negocio y permitirles intervenir puede reducir la fricción entre el nuevo propietario y los empleados y brindarles a sus clientes una sensación de seguridad al alejarse.

Aprenda más

Esta es la segunda parte de una serie de 3 partes. Asegúrese de adquirir las próximas ediciones para obtener información sobre la compra de un negocio.



Consideraciones legales y planificación financiera

Así como se necesita un equipo para administrar un negocio exitoso, se necesitará un equipo para ayudarlo a salir adelante. Querrá tener un corredor de negocios o banquero de inversiones, un abogado, un contador, un tasador o tasador de negocios, un corredor de seguros y un planificador financiero. Este equipo de profesionales lo guiará a través de la venta de su negocio y lo ayudará a que la transición sea lo más sencilla posible.



Comunicación

Las pequeñas empresas se basan en relaciones, y esas relaciones ayudarán a que su operación siga siendo exitosa después de su partida. Es importante ser transparente con sus empleados, partes interesadas y clientes a medida que su negocio realiza la transición. Compartir su plan de transición con los empleados les permite tomar parte en el éxito futuro de la empresa y expresar sus pensamientos, ideas e inquietudes.

Sus empleados serán un componente fundamental para mantener el negocio en movimiento a medida que usted hace la transición y su sucesor entra. Querrá asegurarse de que estén a bordo mientras pone en marcha su plan de salida para que puedan seguir avanzando. la dirección correcta.



Participación posventa

Es fácil pensar en los elementos logísticos de su partida, pero muchos propietarios de pequeños negocios postergan la consideración de los aspectos emocionales de su salida. La propiedad de pequeños negocios se convierte en una parte integral de la identidad de muchas personas y puede resultar complicado dejarlo ir. Mantener un pequeño papel como asesor post-venta puede ayudarlo a facilitar esta transición y allanar el camino a su sucesor. Por supuesto, cada plan de sucesión es diferente y, para algunos, una ruptura limpia es la mejor opción.

Hay muchos factores a considerar cuando planea dejar su negocio. El Center for Rural Affairs está aquí para ayudar a los propietarios de pequeñas empresas en todos los aspectos de sus negocios, incluida la planificación de la sucesión. Hay recursos adicionales disponibles a través del Centro de Desarrollo Empresarial de Nebraska.

¿Está listo para vender su negocio? Contáctenos en lend@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.



Premio Socio Emprendedor 2023



Premio destacado

Premiada: Maricela Novoa – Especialista bilingüe de Conexión de Aprendizaje Temprano de la Región Central con la Unidad de Servicio Educativo (ESU) #10, en Kearney, Nebraska

Contribuciones de la premiada: Maricela desempeña un papel clave en la organización de la conferencia anual Creciendo Juntos: Conferencia de Educadores de Cuidado Infantil en Español en Grand Island, que sirve como piedra angular para la colaboración entre profesionales del cuidado infantil, creando una comunidad dedicada a brindar el mejor cuidado posible a los niños de Nebraska.

Sobre el premio: Este premio se otorga a una persona o personas que ejemplifican mejor el espíritu emprendedor que es tan crucial para la futura prosperidad de las comunidades rurales de Nebraska. El ganador del premio ha demostrado un apoyo sobresaliente al Centro y una dedicación excepcional al desarrollo de pequeñas empresas a través de asistencia técnica, capacitación empresarial, préstamos y redes en todo Nebraska rural.

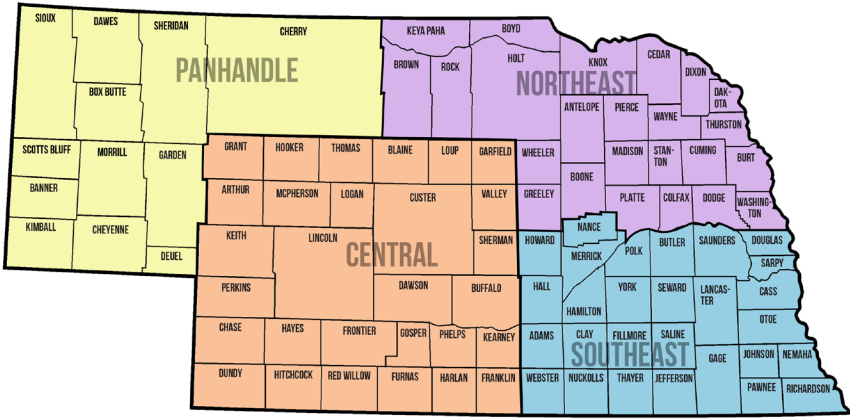
“ Maricela es pionera en la defensa de los servicios bilingües, reconociendo el papel crítico que juega el lenguaje en el desarrollo de la primera infancia. A través de iniciativas políticas y campañas de concienciación, Maricela se esfuerza por crear un entorno donde cada niño tenga acceso a servicios de cuidado infantil de alta calidad y culturalmente sensibles. ”

–**Jessica Campos, Directora del Centro de Negocios para Mujeres**

“ Al apoyar a los proveedores y educadores de cuidado infantil en español, no sólo los estamos empoderando para que se vean a sí mismos como profesionales, sino que también los estamos equipando con las herramientas y el apoyo necesarios para prosperar como dueños de negocios independientes y exitosos. Además, nuestra colaboración nos permite brindar oportunidades de desarrollo profesional, fomentando su crecimiento como educadores de la primera infancia. ”

–**Maricela**

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:
Actualmente contratando:
visite cfra.org/careers
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

Habla español

3180 W Hwy 34, Sala 200

Grand Island, NE 68801

Tel: 402.870.2749

brissabe@cfra.org

Preguntas y proceso de solicitud



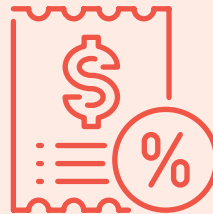
..... cfra.org/loans



..... 402.687.2100



..... loans@cfra.org



Mapa de Servicio