

# NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

VERANO 2022



---

4-5

**DUEÑO DE UN CAFÉ DISFRUTA LAS VENTAJAS DE SER SU PROPIO JEFE**

El negocio de Lynsi Steed prospera con la ayuda financiera del Centro.

3

**CONSEJOS PARA HACER FRENTE A LA INFLACIÓN**

Los pequeños negocios a menudo pueden satisfacer las demandas locales con mayor facilidad que sus contrapartes más grandes.

6-7

**APRENDER DE LOS ERRORES, EVITE LOS PRESTAMISTAS**

No sea víctima. Aprenda de los errores de los clientes anteriores.

---



# 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](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 por Rhea Landholm.

Diseño adicional de Kylie Kai.

Impreso en Enterprise Publishing, Blair, NE.

Correcciones de dirección:

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

En la portada: Lynsi Steed, propietaria de Red Door Coffee | Foto por Kylie Kai



# CONSEJOS PARA HACER FRENTE A LA INFLACIÓN

POR JESSICA CAMPOS, DIRECTORA DEL WOMEN'S BUSINESS CENTER

Durante el primer trimestre del 2022, el 85% de los dueños de pequeños negocios dijeron que su negocio se estaba viendo afectado por la inflación, y el 67% ya se había visto obligado a aumentar los precios, según la Cámara de Comercio de los Estados Unidos.

La inflación puede ser catastrófica para los pequeños negocios, y muchos propietarios están preocupados. Sin embargo, los pequeños negocios pueden ser más flexibles y receptivos a los cambios en los mercados y en la demanda que sus contrapartes más grandes. Son capaces de satisfacer las demandas locales más fácilmente.

Así que, ¿cómo puede lidiar con el aumento de los costos, la caída de los márgenes de ganancia y el aumento de los plazos de entrega? Estos son algunos pasos que puede seguir:

 Resiste el impulso de esperar. Es posible que se necesiten ajustes financieros. Tomará un tiempo para que las cosas vuelvan a la normalidad.

 Optimice y automatice los procesos. Esto podría significar organizar productos con nuevas estanterías o usar un nuevo software para automatizar la toma de pedidos, la facturación y el cobro de pagos.

 Analice los márgenes de beneficio sobre una base de producto o servicio. ¿Cuándo estableció sus precios en productos o servicios? ¿Está revisando regularmente estos precios para asegurarse de que sean adecuados? Revise los márgenes al menos trimestralmente.

 Mejore la productividad. Trabaje de manera más eficiente y sus márgenes de ganancia serán más altos. Eche un vistazo a las tec-

nologías que rastrean y mejoran la productividad.

 Busque oportunidades para ahorrar. Si su empresa está pagando por productos o servicios que no se están utilizando, cancele esos artículos. Considere la posibilidad de sustituir materiales.

 Abastecerse de suministros ahora. No espere hasta el último minuto para pedir materiales básicos. Esto también puede ahorrarle dinero mientras los precios siguen aumentando.

 Desarrollar un proceso para subir los precios. Nadie quiere aumentar los precios, sin embargo, esto puede ser útil para combatir el efecto de la inflación en su negocio. Durante este período, es útil construir un margen de maniobra adicional, ya que no es factible o recomendable cambiar los precios con frecuencia.

 Prepárese para nuevos clientes. Su mercado objetivo puede cambiar, así que vaya tras esos nuevos clientes.

 Sea flexible y ponga su negocio en primer lugar. Resista aceptar márgenes más pequeños para ayudar a sus clientes en este momento difícil. La empresa no podrá mantener los recursos que necesita para sobrevivir. Si falla, esto le perjudica a usted, a sus clientes y a su comunidad.

Y, por último, el Centro está aquí para ayudar. Llame a nuestros especialistas en desarrollo de negocios para obtener ayuda: Raúl al 308.833.0260, Vicky al 402.380.3353 o Brissa al 402.870.2749. 📞

CONSEJERÍA



Lynsi Steed se dio cuenta de que quería ser su propia jefa después de abrirse camino en la universidad. Ahora posee y opera Red Door Coffee en West Point, Nebraska. | Fotos por Kylie Kai

## LA DUEÑA DEL CAFÉ DISFRUTA DE LAS VENTAJAS DE SER SU PROPIA JEFA

POR LIZ STEWART

Desde dirigir un negocio como pasatiempos de pastelería hasta ser dueña de un exitoso café, Lynsi Steed está viviendo su mejor vida y amando ser su propia jefa.

Después de darse cuenta de que abrir una tienda para su negocio de pastelería no sería lucrativa por sí solo, Lynsi recurrió a su Cámara de Comercio local en busca de recursos para ayudarla a lograr sus sueños de negocio. Con una referencia de la cámara, se puso en contacto con el Center for Rural Affairs para obtener ayuda para iniciar su negocio y encontró una vía que la llevó al éxito.

Trabajando junto a Lori Schrader, especialista en préstamos del Centro, Lynsi recibió un préstamo del Centro en diciembre de 2019 y compró Red Door Coffee en West Point, Nebraska y lo fusionó con su panadería.

Lynsi consiguió que las piezas encajaran gracias a la asistencia del Centro y unos meses de apoyo en el sitio de los propietarios anteriores para navegar por los

entresijos de operar el lado del café de la tienda.

“Ser dueña de mi propio negocio no era necesariamente lo que tenía en mente para mi vida hasta que fui a la universidad y me di cuenta del por qué era tan infeliz trabajando para otras personas”, dijo. “Finalmente descubrí, que esto era lo que quería hacer, que estaba destinada a ser mi propia jefa”.

Además, Lori refirió a Lynsi a expertos en negocios locales que le enseñaron las mejores prácticas para maximizar las ganancias.

“He hecho varias visitas a la tienda y trabajé con Lynsi para darle asistencia técnica de su contabilidad, lo que ayudó a quitarle mucho de encima”, dijo Lori. “Ella ha permanecido abierta durante COVID-19, debido a tener una ventana de auto-servicio, lo que salvó el negocio. Lynsi no tiene miedo de trabajar duro y disfruta totalmente ser dueña de su propio negocio”.

Lynsi aconseja a cualquier persona que quiera abrir un negocio que primero investigue.

“Una vez que descubras lo que quieres hacer, asegúrate de saber todo lo que puedas sobre el negocio”, dijo. “Lo más importante es aceptar la presión, porque habrá presión, y todo está en la forma en que manejas esa presión”.

Lynsi sabe muy bien sobre trabajar bajo presión, desde aprender a operar un café y decorar productos horneados personalizados hasta mantener su negocio abierto durante la pandemia. A pesar del estrés, está agradecida por la oportunidad de tener su propio negocio exitoso.



“Ser mi propia jefa definitivamente ha sido una gran atracción”, dijo. “Poder tomar decisiones por mí misma sin tener que verificar con una fila de personas y poder hacer lo que realmente amo ha hecho que ser propietario de un negocio sea realmente maravilloso”.

Los residentes de West Point, y aquellos que viajan por la ciudad, pueden encontrar una variedad de productos en Red Door Coffee, un café de servicio completo. Lynsi y sus cuatro empleados de medio tiempo venden deliciosas bebidas, incluyendo café, té y batidos. Ofrecen un menú de desayuno y sirven almuerzos de lunes a viernes. Además, vende productos horneados, incluidos pasteles decorados a medida, galletas, pasteles y más.

En el futuro, Lynsi espera expandir y abrir sucursales en las comunidades del área, y sabe que puede contar con la ayuda del Centro.

“Confío absolutamente en el Centro. Lori ha sido la mejor asesora de lo que podría pedir”, dijo Lynsi. “Ella siempre es súper servicial y responde a todas mis preguntas. Todos en el Centro han sido geniales”.



# APRENDA DE LOS ERRORES, EVITE PRESTAMISTAS DEPRIDADORES

El flujo de efectivo es el alma de su negocio. Es esencial para reponer el inventario y pagar los gastos operativos como arrendamientos, servicios públicos y salarios. Cuando el efectivo se agota, las tarjetas de crédito y los prestamistas en línea intentan ayudar a los propietarios de negocios con un financiamiento rápido y fácil. Sin embargo, ese dinero fácil puede venir con costos asombrosos, y a veces ocultos. Si un préstamo

parece demasiado bueno para ser verdad, es probable que lo sea.

En el Centro, proporcionamos préstamos de primera vez, préstamos a prestatarios que regresan, y hemos trabajado con clientes para navegar a través de deudas con altos intereses (en otras palabras, deudas con prestamistas depredadores). Aquí hay un par de ejemplos. La conclusión es que, si necesita ayuda, comuníquese con nosotros.



**Cliente 1:** Sacó varios préstamos de alto interés para apoyar un negocio en crecimiento y hacer la nómina. Lisiado por la deuda, esta persona de negocios estaba a punto de cerrar las puertas para siempre.

Recurrió a prestamistas comerciales depredadores en línea, haciendo pagos mensuales de **\$12,000**, gran parte de los cuales eran intereses.

## CÓMO AYUDAMOS



REFINANCIACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS;  
REDUCCIÓN DE LA TASA DE INTERÉS EN  
**~70 PUNTOS PORCENTUALES Y**  
REDUJO EL PAGO MENSUAL A **\$3,000**



BRINDAMOS CONSEJERÍA FINANCIERA;  
EL CLIENTE AHORA ENTIENDE MEJOR  
**CÓMO ADMINISTRAR LAS FINANZAS DEL NEGOCIO**

**Cliente 2:** La contabilidad fue una lucha para el propietario de este restaurante y se necesitaba una fuente de financiación rápida para cubrir los gastos comerciales.



Asumió más y más deudas con prestamistas depredadores, incluidos: Behalf, On Deck y Shop Keep; luchó con pagos mensuales de casi **\$16,000**.

## CÓMO AYUDAMOS



SE LE PRESTÓ A ESTA PERSONA ~ \$ 123,000 PARA PONERSE AL DÍA Y PAGAR LAS DEUDAS; NUEVO PAGO MENSUAL ~ **\$3,000**



CLIENTE EQUIPADO CON AMPLIAS HABILIDADES DE QUICKBOOKS Y PRÁCTICAS DE CONTABILIDAD DURANTE **CONSULTAS INDIVIDUALES**

RECURSO EMPRESARIAL

# EL CENTRO PUEDE AYUDAR.

Visite [cfra.org/lending](https://cfra.org/lending) para solicitar asistencia de préstamo.



## NUESTROS PRODUCTOS DE PRÉSTAMO

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

# ENFOQUE



**Propietario:** Joe Lichy

**Negocio:** Lucky Joe's Liquor Store

**Apertura:** Mayo del 2019

**Ubicación:** Neligh, Nebraska

**Industria:** Ventas

**Tipo de asistencia:** Préstamos comerciales

*"Su experiencia previa en el manejo de una licorería le dio las habilidades y la ventaja que necesitaba para abrir su propio negocio. Es muy amable y trabajador, y a su negocio le ha ido muy bien en los últimos años".*

*-Lori Schrader, especialista en préstamos*



ENFOQUE

## ¿NECESITA FINANCIAMIENTO PARA SU NEGOCIO PEQUEÑO?

DÉJENOS AYUDARLE.



**\$1,000 – \$250,000**

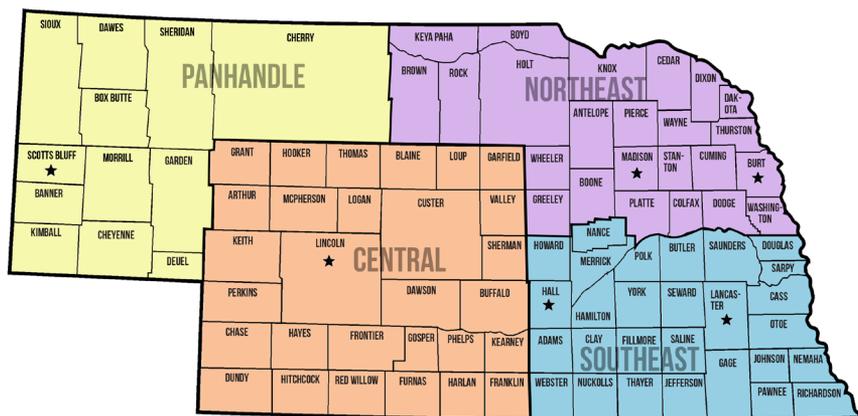
- ✓ Inventario
- ✓ Equipo de trabajo
- ✓ Capital de trabajo
- ✓ Bienes raíces/Propiedad



- Tasa de interés accesible
- 1-15 años con interés fijo

# PERSONAL DE PRÉSTAMOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

## SERVICIOS PROPORCIONADOS EN INGLÉS



### DIRECTORA DE SERVICIOS DE PRÉSTAMO:

Kim Preston  
 PO Box 136, Lyons, NE 68038  
 Phone: 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  
 Phone: 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:

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

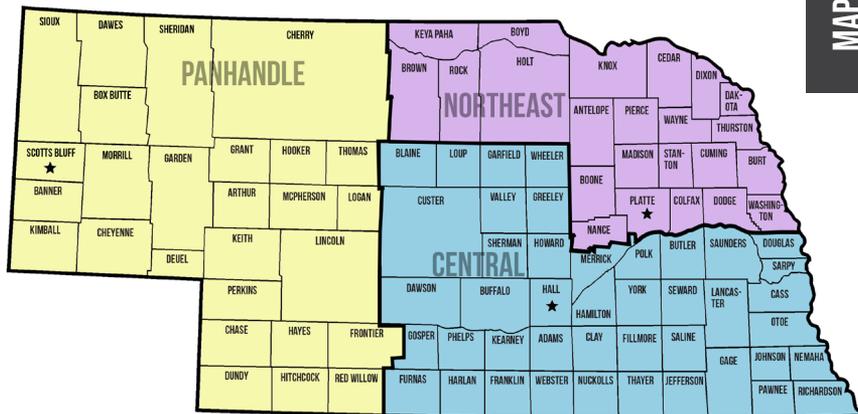
### REGIÓN NORESTE:

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

### REGIÓN SURESTE:

Casey O'Brien, Loan Specialist  
 215 Centennial Mall S., Suite 511  
 Lincoln, NE 68506  
 Tel: 402.580.1007  
 caseyo@cfra.org

# SERVICIOS PRESTADOS 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:

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



402.687.2100



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



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

 CENTER *for* RURAL AFFAIRS

145 MAIN STREET, PO BOX 136  
LYONS, NE 68038