



# Hispanos EMPRENDEDORES

EMPRENDIMIENTO - INNOVACIÓN - NEGOCIOS - MARKETING

## PABLO'S FLOORING AND INSTALATION,

MÁS QUE PASIÓN POR  
EL TRABAJO

## CÓMO REACTIVAR UN NEGOCIO

EN MEDIO DE  
LA PANDEMIA

## HERRAMIENTAS PARA PROPIETARIOS

DE NEGOCIOS HISPANOS

ESTA EDICIÓN ES DE DISTRIBUCIÓN GRATUITA



READ THE MAGAZINE  
IN ENGLISH ONLINE

ENERO - MARZO | NO. 15

VISITA NUESTRA WEB [WWW.HISPANOSEMPRENDEDORES.COM](http://WWW.HISPANOSEMPRENDEDORES.COM)



# NOSOTROS

David Bracamonte		Director General
Vanessa Almonte		Coordinadora Estados Unidos
María Jiménez		Directora de Finanzas
Desiree Ramos		Coordinadora Chile
Maritza Paz		Traductora
Génesis Pérez		Diseño
Astrid Donis		Community Manager
The Rouge Caravane		Fotografía

# EDITORIAL

Se fue el 2020, que año... Pero como siempre aquí seguimos, Hispanos Emprendedores está más vivo que nunca y este 2021 tendremos una nueva herramienta digital para nuestra comunidad hispana.

A todos los interesados en promocionar y dar a conocer sus negocios les presentamos [www.negocioshispanosemprendedores.com](http://www.negocioshispanosemprendedores.com) una plataforma para encontrar todo tipo de negocios hispanos y más. Te ofrecemos una plataforma fácil de usar y donde podrás promocionar tu negocio o servicio, nosotros haremos todo el marketing digital necesario para estar de primeros en las búsquedas online.

**Apuntamos a todo público en Los Estados Unidos y más, ya Hispanos Emprendedores se posiciona en la primera página de google con palabras como negocios hispanos, hispanos emprendedores y comidas hispanas, ahora ese mismo trabajo se está aplicando a esta nueva página web de la que tu puedes formar parte por tan solo 10\$ dólares mensuales + impuesto.**

✉ [INFO@HISPANOSEMPRENDEDORES.COM](mailto:INFO@HISPANOSEMPRENDEDORES.COM)

🌐 [WWW.HISPANOSEMPRENDEDORES.COM](http://WWW.HISPANOSEMPRENDEDORES.COM)

🐦 [@HEMPRENDEDORES](https://twitter.com/HEMPRENDEDORES)

📘 [HISPANOS EMPRENDEDORES](https://www.facebook.com/HISPANOS_EMPRENDEDORES)

📷 [HISPANOSEMPRENDEDORES](https://www.instagram.com/HISPANOSEMPRENDEDORES)

## ÍNDICE

- 03 Licencia para vender comida en Tennessee y cómo obtenerla
- 06 10 Ideas de negocios para emprender en Tennessee
- 09 Madre e hijo ayudan a cumplir el sueño de muchos hispanos en los Estados Unidos
- 13 Comida hispana y las tendencias gastronómicas de 2021

**INSCRIBETE  
AQUÍ**



**ESCANEAR**

NEGOCIOS



TE INVITAMOS A  
NUESTRA COMUNIDAD DE  
**NEGOCIOS  
HISPANOS  
EMPRENDEDORES**



**1 AÑO  
POR TAN SOLO  
\$120**

**IMPULSA TU  
NEGOCIO ONLINE**



**VISITA  
WWW.NEGOCIOSHISPANOSEMPRENDEDORES.COM**



# ¿Cómo reactivar un negocio en medio de la pandemia?

*Las empresas poco a poco retoman su ritmo, pero si algo queda claro después de la covid-19 es que la forma de trabajar será distinta. Es decir, que los cambios que ocurran ahora se mantendrán a largo plazo. ¿Quieres saber cómo reactivar un negocio en medio de la pandemia? Sigue leyendo este post de Hispanos Emprendedores.*

## **Efectos de la pandemia en los negocios**

El coronavirus ha tenido un impacto severo en la economía, siendo los afectados principales las pequeñas y medianas empresas. Sin un plan estratégico para enfrentar una situación similar y sin un respaldo económico suficiente en el que apoyarse, sobrevivir a la pandemia es todo un reto.

La primera consecuencia inmediata para los negocios en pandemia fue el cierre de todos aquellos que no son considerados como prioridad. Al mismo tiempo

esto limitó el abastecimiento de mercancías y materia prima.

Por otra parte, la dificultad de traslado, el distanciamiento social y la necesidad de quedarse en casa por enfermedad o cuidados de familiares significaron una reducción en la mano de obra. Y, aún después de que se inició la reactivación de las empresas, las ventas se vieron afectadas.

El acceso al financiamiento es otro problema; aún con las ayudas gubernamentales, muchos propietarios manifestaron dificultades para acceder a estas.

Todo lo anterior obligó a trabajar sobre la marcha en algunos casos y a implementar cambios que permitieran salir adelante, como el home-office, la digitalización, cambios en productos y servicios, etc.

## **¿Qué cambios veremos en los negocios post pandemia?**

Desde el mismo momento en que tuvieron que cerrar fue necesario repensar sus estrategias. Aunque en principio privaba la incertidumbre y la adaptación se hizo poco a poco. Después de un año de pandemia hay dos planteamientos seguros:



- Hay que prepararse para cualquier escenario y ser flexible en la toma de decisiones.
- Es necesario dejar a un lado viejas costumbres y adaptarse a la realidad actual.

En vista de lo anterior veremos cambios en distintos bloques:

- **Monitoreo a la salud.** Hay que vigilar la salud de los trabajadores antes de regresar a las labores y controlarlo

después de reincorporarse para prevenir contagios.

- **Higiene y limpieza.** Esto abarca la desinfección del área de trabajo y atención a clientes; higiene de los trabajadores, y uso de equipo de protección.
- **Distanciamiento social y aislamiento.** En las áreas de trabajo se adaptarán los espacios para evitar oficinas compartidas. Y cuando sea posible se implementará el trabajo a distancia.
- **Personalización de equipos.** Todas las herramientas y equipos de trabajo que solían compartir pasarán a ser individuales.

## ¿CÓMO REACTIVAR UN NEGOCIO EN MEDIO DE LA PANDEMIA?

Para reabrir tu negocio en medio de la crisis de coronavirus es mucho lo que debes tener en cuenta. Tienes que analizar el estado en el que se encuentra y partir de ahí para planificar el resto de las acciones. En los siguientes pasos resumimos el proceso:

### Entender la realidad de la empresa

Antes que nada debes saber en dónde está parada tu empresa, cómo están sus finanzas. Una vez que hagas esto sabrás cuáles son las deudas y compromisos que tienes por cancelar. Por otra parte, determinarás con qué recursos cuentas para reactivar el negocio.

A partir de este estudio elabora el presupuesto, identificando qué gastos puedes eliminar, cómo optimizar los procesos, implementar nuevas formas de pago, etc. Puedes calcular cuánto ganará tu negocio al mes para hacer la planificación a futuro.

## Planifica la reapertura

Después de conocer las finanzas y establecer el presupuesto hay que establecer un plan estratégico para adaptarte a la nueva realidad. Esto incluye plantear nuevos objetivos, analizar amenazas y oportunidades. También incluye organizar el plan de ventas, definir si necesitas nuevos canales de pago, cómo serán las promociones, reevaluar la atención al cliente, etc.

Dentro del plan establece también cuáles son las opciones de financiamiento y evalúa la necesidad de negociar los acuerdos de pago con proveedores.

Es recomendable que plantees un proceso de reapertura en fases. En ese sentido, dale prioridad a las operaciones que generen más liquidez a los negocios en tiempos de covid.

## Ten en cuenta a los empleados

Tus empleados deben ser prioridad en el proceso de reactivación del negocio. Demuéstrales que te preocupas por ellos y por su seguridad. Abre más canales de comunicación y mejora los que ya están, debes ser flexible y entender que esta situación les provoca ansiedad.

Motívalos al trabajo, pero ve más allá de eso, ten en cuenta el

aspecto personal y familiar. Ahora más que nunca es necesario buscar ayuda para enfrentar el estrés y superar el duelo.

## Prepara el negocio para el futuro

Hay que entender que los negocios post covid-19 no serán iguales a lo que estábamos acostumbrados. Por lo tanto tienes que comenzar a prepararte para el futuro. En este sentido, la automatización de procesos y la digitalización son claves.

Sigue estos consejos sobre cómo reactivar un negocio en medio de la pandemia y conseguirás mejores resultados. Si quieres aumentar su visibilidad y clientela contáctanos.





# ¿Cuánto se gana al mes en una TIENDA DE ABARROTES?

*¿Te interesa vender comestibles y quieres saber cuánto se gana al mes en una tienda de abarrotes? Esta información que traemos en Hispanos Emprendedores te interesa. Hablaremos sobre lo que necesitas para comenzar con tu negocio y la rentabilidad de este.*

## ¿Qué se necesita para montar una tienda de abarrotes?

Las tiendas de abarrotes son tiendas pequeñas de comestibles y productos de uso diario, se compara con un minimarket.

La palabra abarrotes es más popular en México, pero ha llegado a Estados Unidos gracias a la cantidad de inmigrantes de este país. Estos negocios pequeños suelen estar cerca de los clientes, de manera que los encuentran en el camino al trabajo o la escuela. Y por su tamaño, los mismos dueños prefieren atenderlos, aunque también pueden contratar empleados.

Ahora, ¿qué se necesita para abrir una tienda de abarrotes?

En primer lugar hace falta organización y un plan de negocios para saber qué camino va a tomar tu tienda de comestibles. A continuación mencionamos algunos elementos básicos que debes considerar al iniciar el proyecto:

- **El capital que necesitas para comenzar.** La inversión será mayor mientras más grande sea la tienda. Calcula cuánto necesitas para inscribir el negocio, tramitar permisos, comprar los equipos, el inventario inicial, etc.
- La ubicación de la tienda de abarrotes es clave. Debe estar en un lugar transitado, que sea frecuentado por el cliente objetivo. Observa qué tipo de edificios hay alrededor, si hay oficinas, escuelas, universidades, etc.

- Considera también el **espacio en el local**, así determinarás la cantidad de mobiliario que necesitas y de inventario.
- Averigua las **licencias para el negocio** y cuánto cuesta un permiso para tienda de abarrotes. Los más comunes incluyen licencia comercial, registro de impuestos de ventas y permiso de zonificación. Los negocios que manipulan alimentos necesitan permiso del Departamento de Salud.
- Determina cómo será la administración del negocio. En este sentido considera quién se encargará de manejar el inventario, de la contabilidad, el aspecto legal, entre otros aspectos.

## ¿Qué mobiliario se necesita en una tienda de comestibles?

Los equipos y mobiliario constituyen uno de los principales gastos iniciales. Para determinar con cuánto dinero puedo abrir una tienda de abarrotes tienes que definir lo que necesitas.

Este es el equipamiento básico:

- Anaqueles.
- Refrigeradores.
- Mostradores.
- Caja registradora.
- Básculas.

Considera también un equipo de vigilancia, equipos de audio, entre otros.

## Inventario

Otro gasto importante es el inventario. Aunque la mayor

inversión será al comienzo, tendrás que ir renovándolo.

Si decides vender comida latina, ten en cuenta que los productos que vayas a importar están regulados por la Food and Drug Administration (FDA). Asegúrate que las empresas con las que hagas negocios estén registradas.

Además es importante escoger bien a tus proveedores. Deben ser confiables y ofrecer productos de calidad.

## ¿Cuánto se gana al mes en una tienda de abarrotes?

Hablar sobre el porcentaje de ganancias que dejará una tienda de abarrotes es arriesgado, ya que son muchos factores los que interfieren. Por ejemplo, el tamaño que tenga la tienda, el

tipo de productos que vendas y los que tengan más demanda, entre otros.

La ubicación es otro elemento importante. Por una parte tenemos está el tráfico que haya cerca de la tienda, mientras mayor sea, más posibilidades tienes de vender.

Asimismo, interfiere el nivel económico de las personas que circulan por el sitio y cuánto dinero están dispuestos a gastar. Aquí hablamos, entonces, del tipo de clientes al que aspiras venderles.

Si tu negocio apunta hacia un público hispano, debes ubicarte cerca de dónde viven y trabajan los latinos. Con el aumento de esta población en Estados Unidos será



posible conseguir más clientes, pero siempre debes estudiar la viabilidad del negocio.

Otro aspecto positivo es que en ese caso no solo los latinos serían tus clientes. Gracias a que los estadounidenses han incorporado ingredientes hispanos a su dieta, es probable que también se conviertan en clientes.

Todo lo que acabamos de mencionar, entre otros factores, influirá en **cuánta ganancia deja una tienda de abarrotes**. Resulta un buen negocio si sabes cómo manejarlo.

### **¿Es rentable una tienda de abarrotes?**

La respuesta es sí. Como acabamos de mencionar, abrir una tienda de

abarrotes es un buen negocio. Pero tener una buena administración es esencial, junto a los aspectos de los que ya hablamos.

Debes saber manejar los precios, no trates de vender productos de menor calidad solo para tener precios más bajos que la competencia. Fíjate en cuáles son los productos de mayor demanda, ofrece variedad.

Otro factor que interfiere en la rentabilidad es el gasto en el local. Si es alquilado, tendrás que incluir la renta en tus gastos fijos, lo que no ocurre si es propio. También el origen del capital será determinante; es decir, cuánto dinero debes destinar al pago de créditos y préstamos.

Por otra parte, necesitarás una buena estrategia de marketing para dar a conocer tu negocio. Incluso, si están satisfechos, los mismos clientes promocionarán tu tienda.

Para finalizar, aumenta la rentabilidad de la tienda ofreciendo servicios como delivery y compra sin contacto.

Decir cuánto se gana al mes en una tienda de abarrotes es muy relativo, pero sin duda es un negocio rentable. Haz un buen plan de negocios y asegúrate de que el negocio marche bien.



**GUAYOYO PUBLICIDAD**

- ▶ *Páginas web*
- ▶ *Redes sociales*
- ▶ *Asesoría de marketing digital con el*

**AMERICA'S SBDC TENNESSEE**

 [www.guayoyopublicidad.com](http://www.guayoyopublicidad.com)



# Pablo's Flooring and Instalation,

*más que pasión por el trabajo*

*Este emprendimiento es un ejemplo de perseverancia y ganas de superación.*

*Por Hispanos Emprendedores*

Pablo Romero es un mexicano que decidió emprender en los Estados Unidos y se convirtió en uno de los casos de éxito de hispanos emprendedores en este país. Se dedica a la instalación de pisos de madera y alfombras en Pablo's Flooring and Instalation.

Nacido en el Distrito Federal, pero criado en Michoacán, Pablo, enfermero de profesión se instaló en Franklin, Tennessee a los 21 años para trabajar y buscar un mejor futuro.

“Los primeros años fueron tristes porque tuve que estudiar el idioma, no soy un hombre conformista y decía que tenía que aprender a hablar inglés para poderme comunicar, si le echas ganas consigues lo que quieres. Fue un poco frustrante porque te das cuenta que no es lo mismo

que allá, aquí hay unas leyes más estrictas y aprendí igual que todos”, contó.

Cuando llegó en 2002 a Franklin tuvo que trabajar como lavaplatos, cocinero, entre otras actividades hasta llegar a fundar su negocio propio en Clarksville, “trabajé en muchas cosas y me encontré un señor que me ofreció trabajo y me gustó mucho, estoy enamorado de mi trabajo, es como si no trabajara nunca. Es más que pasión, todos los días salgo a divertirme, a pasarla bien. Es un trabajo físico, pero cuando a uno le gusta lo que hace es como si no trabajara”.

Pablo señala que su negocio Pablo's Flooring and Instalation bajo el lema “hay que hacerlo bien a la primera”, se dedica a instalar pisos de madera, alfombra y algunas veces azulejos, “todo lo que sea de piso se los arreglo”. Además, si el

cliente necesita otro tipo de trabajo como restauración los contacta con la empresa adecuada para realizar el proyecto.

### Primeros pasos

Este empresario mexicano al principio, pese a que tenía la experiencia necesaria, le costó instalar su propio negocio. No tenía noción de los requisitos legales que necesitaba cumplir para hacerlo. Por esta razón tuvo que indagar con otros empresarios del ramo sobre los pasos a seguir y no todos fueron receptivos para apoyarlo.

Pero los que sí le tendieron la mano lo guiaron para que comenzara la empresa, “a tener los documentos en regla, como la aseguranza, licencia, que yo no sabía anteriormente que era eso, tuve que investigar, hacer muchas preguntas”.



Dijo que el proceso duró más o menos 6 o 7 meses, “afortunadamente al poquito tiempo de abrir mi negocio me encontré con una señora que me ayudó mucho, la señora María Jiménez. Me enseñó que era lo que tenía que hacer, los pasos que se tenían que dar. Hice lo que ella me recomendó y trabajar”.

Fue en 2007 cuando se mudó a Clarksville porque la empresa en la que trabajaba se instaló en esta zona rural que lo atrapó. Comentó que la gente es más afectiva, amable, tranquila y menos racista, “nos miramos todos iguales”.

### Características que lo diferencian

Para Pablo ser diferente es que te creas y demuestras que eres

el número uno en lo que haces, “primero tenemos que sentirnos diferentes a todos, tengo que sentirme número uno para poder serlo, aunque no lo sea”.

Además de esto debes hacer el trabajo bien, con cariño y dedicación, todo con excelencia expresó.

### Desafíos y luchas

Aparte de cumplir con las disposiciones legales del país, otra de las trabas que enfrentó Pablo fue que se encontró con gente que, “quería ponerme mal, hablar mal de mí y yo seguí trabajando con la frente en alto, haciendo las cosas bien como todos los hispanos que somos trabajadores día con día”.

Destaca que ser emprendedor no es fácil, porque tienes más

responsabilidad, “no puedes parar porque los demás con los que trabajas se paran. Es muy difícil ser emprendedor y estar todo el tiempo afuera buscando el sustento de uno, de los demás y estar cuidando la familia”.

### Emprendimiento hispano en EE.UU.

Reafirma que en los Estados Unidos hay muchos hispanos emprendiendo y están unidos.

**“Hay que echarnos la mano unos con otros y hacer saber que estamos unidos. Tenemos que salir adelante todos”.**

Los define como gente luchadora, muy comunicativa y a pesar de que están sumergidos en el trabajo se ayudan.



### CONSEJO A LOS EMPRENDEDORES

A los jóvenes emprendedores les dice que deben luchar todos los días y no darse por vencidos, porque a él también le cerraron muchas puertas y no se rindió, siguió adelante; trabajando.

Considera que otro ingrediente que debe tener el emprendedor es ser amable, tratar a los clientes igual, “si se sienten mal es mejor retirarse que pelear. Mejor es decir no o después. Ser sincero”.

Confesó que una de las cosas de ser emprendedor que más le ha gustado es que los jóvenes admiren su trabajo y le pidan consejos, “les digo que hay que echarle ganas positivamente, porque si somos negativos no vamos a ir a ningún lado”.

Aconseja que si extrañan a la familia y creen que esto los afecta mucho que no se den por vencidos y que busquen la manera de comunicarse. Que usen las redes sociales y videollamadas para poder estar en contacto más a menudo y bajar la ansiedad para que no se interponga en el proyecto que quieren construir.



# FUN Accounting for Preschoolers

## ¡Contabilidad divertida para niños!

f ACCOUNTING FOR PRESCHOOLERS

@FUNACCOUNTING4P

@FUNACCOUNTING4P

[www.accountingforpreschoolers.com](http://www.accountingforpreschoolers.com)



# Dalia Aesthetics

AT AQUA COLOUR LOFT  
SALON + MED SPA

DALIA TORO  
931.338.4469

TINY.CC/DALIA-AESTHETICS

100 S.First Street | Clarksville, TN 37040

**CLOSED**  
Sun & Mon

**BY APPOINTMENT**  
Tues - Sat



# DON PANCHO

¡Bienvenidos, amigos!

**Taco Tuesday**  
1 FREE TACO  
with 1 adult purchase  
CANNOT BE COMBINED  
WITH OTHER PURCHASES

**Wednesday night**  
KIDS EAT FREE  
w/ purchase of 1 adult meal

bite  
squad

GRUBHUB

Buy 1 get 1 for 1/2 off LUNCH  
Buy 1 get 1 FREE MARGARITA



2365 Madison Street Clk, TN

| 931-551-9929



# HERRAMIENTAS PARA PROPIETARIOS DE NEGOCIOS HISPANOS

***Tener una red de apoyo es esencial para hacer crecer tu empresa. Por eso, a continuación te presentamos una serie de herramientas para propietarios de negocios hispanos que te ayudarán a avanzar. Entérate más en este post de Hispanos Emprendedores.***

## **Apoyo en medio de la crisis**

Durante los últimos años la comunidad latina pisaba fuerte en el terreno del emprendimiento en Estados Unidos. Si revisamos las estadísticas de los últimos años, encontramos que 1 de cada 4 emprendimientos eran de propiedad hispana.

La mayoría de estas son pequeñas empresas y sus propietarios tienen una edad media de 29 años. Con su interés en emprender se convirtieron también en unos de los principales generadores de empleo.

Para abrir y sostener sus negocios, los latinos enfrentan retos importantes como la dificultad para acceder a financiamiento. Ahora, desde el inicio de la pandemia se suman nuevas dificultades.

De acuerdo a un estudio de Stanford Business el impacto negativo de la pandemia sobre los negocios de propiedad latina ha ido creciendo. Sus propietarios tienen menos recursos económicos a la mano para sortear las dificultades y el acceso al Programa de Protección de Pagos también es más difícil para ellos.

¿Qué pueden hacer ante este panorama? En primer lugar mantener el optimismo y continuar trabajando para que el negocio siga en marcha. Luego, ampliar la red de apoyo que comentamos al inicio.

Hay organizaciones que tienen el objetivo de ayudar a los propietarios de pequeñas empresas latinas. Muchas de estas tienen alcance nacional, por lo que te recomendamos investigar

un poco para saber cuáles están cerca de tu ubicación actual.

## **Herramientas para propietarios de negocios hispanos**

Los siguientes recursos te ayudarán si quieres abrir tu negocio o si ya tienes una empresa en marcha. Cada uno tiene características particulares, pero -en general- te ayudarán con la formación, búsqueda de financiamiento y a conectarte con otros emprendedores.

### **Cámara de Comercio Hispana**

Comenzamos la lista con la Cámara de Comercio Hispana en Estados Unidos (USHCC). Tiene presencia en todo el país y representa más de 4 millones de negocios de propiedad hispana. Se encarga de promover el crecimiento económico, desarrollo y defender los intereses de sus miembros.

Además, reúne más de 200 cámaras locales, por lo que puedes acudir a esta en cualquier parte del país donde tengas tu negocio.

La USHCC busca crear oportunidades de negocio, así como integrar a las empresas hispanas en la economía del país.

### **Cámara Hispana de Comercio Electrónico**

Otra organización que busca la integración de los negocios hispanos, en este caso mediante el uso de la tecnología y el internet. La Cámara Hispana de Comercio Electrónico (HISCEC) brinda apoyo en las distintas etapas del negocio. Ofrece formación, conexiones con otros empresarios y oportunidades de crecimiento.

En su web sostiene que su misión es fomentar “el uso del Internet



como herramienta de negocio para ayudar a los negocios familiares a ser más competitivos en el mercado”.

### **Latino Business Action Network**

Esta organización también tiene alcance nacional y busca empoderar a los empresarios latinos. Brinda apoyo a través de investigaciones y formación para los emprendedores.

Afirman que trabajan para crear un ecosistema de desarrollo en el que sus miembros sean prósperos.

### **Cámara de Comercio Minorista Hispana**

La HRCOC también tiene representantes en cada estado y se presenta como “la voz de las empresas minoristas hispanas de EE. UU.”.

Proporciona servicios de consultoría, seminarios, workshops, información legal, entre otros recursos.

Si te preguntas dónde buscar ayuda para poner un negocio minorista revisa su sitio web. Ahí encontrarás los distintos planes de afiliación con los que cuenta la cámara. Por ejemplo, tiene uno dedicado a las cadenas de supermercados.

### **Manos Accelerator**

Si tus planes como emprendedor incluyen una empresa tecnológica,

esta organización te puede ayudar. Se trata de un acelerador comercial. Es más bien un programa a través del cual se ofrece mentoría, infraestructura, capital y orientación a start up latinas.

Manos Accelerator funciona desde 2013 como un puente entre las start ups y Silicon Valley, ayudándolas a alcanzar el éxito. Tiene disponibles varios programas que se pueden tomar online.

Quienes formen parte del Bootcamp tienen la oportunidad de presentar un demo de su producto o servicio ante emprendedores, ángeles inversores y capitalistas de riesgo.

### **Liga de Ciudadanos Latinoamericanos Unidos**

LULAC es una organización que busca empoderar a la comunidad latina en Estados Unidos, aumentando su influencia y creando oportunidades. Tiene presencia en 37 estados y 135 mil miembros.

No se limita al desarrollo económico, sino que tiene programas en distintas áreas como educación, participación civil, salud y más.

Estas son algunas de las herramientas para propietarios de negocios hispanos. Hay muchos más recursos a nivel nacional, pero también puedes ubicar las organizaciones que hacen vida en tu región y recurrir a ellas.

TN SMALL BUSINESS  
DEVELOPMENT CENTER

# Programa de respuesta empresarial

## COVID-19

¿Necesita estos recursos?  
¡Estamos aquí para ayudar!



Dependiendo de la necesidad, los clientes pueden recibir hasta 6 horas de soporte gratuito de nuestros socios.

Para encontrar mas información nuestro correo electrónico es [Lpeters@tsbdc.org](mailto:Lpeters@tsbdc.org)


LA TSBDC SE HA ASOCIADO CON AGENCIAS LOCALES PARA PROPORCIONAR ASISTENCIA "SIN COSTO" EN LAS SIGUIENTES ÁREAS PARA AYUDAR A RECUPERARSE DE LA PANDEMIA


- Orientación de las empresas de CPA
- Análisis de los datos
- Marketing Digital
- Consultores de mejora de procesos



## TODO LO QUE NECESITEN EN TU HOGAR

 Tico Home Improvement LLC

 @ticohomeimprovement

 @ticohomeimprov1

2150 Wilma Rudolph Blvd Suite # 4 Clarksville, TN 37040  
☎ (931) 802-8620



# PABLO'S

## Flooring & Installation

Carpet | Hardwood | Laminate | Vinyl | Tile

We Do It Right The First Time!

Call Us Today For A Free Estimate

# 931-436-5204

## FREE ESTIMATES with this add

Hola!

Soy Geraldine Franco, tu Agente De Bienes Raíces!

Me encantaría ayudarte a comprar una casa. O vender la que tienes!

Contacta me para ver tus opciones.

(206) 712-3292

Llama o envía mensajes de texto



@geraldinefrancorealtor  
Sígueme en YouTube o Instagram!



¿QUIERES QUE TE ENTREVISTEMOS?

ENVÍANOS TU HISTORIA

ESCRÍBENOS A INFO@HISPANOSEMPRENEDORES.COM



Sweet HOME

REALTY AND PROPERTY MANAGEMENT

JOANN L GARCIA  
REALTOR, EPRO, AHWD, MRP, RENE

SWEET HOME REALTY & PROPERTY MANAGEMENT

1762 MEMORIAL DR  
CLARKSVILLE, TN 37043

(931) 553-1664 OFFICE  
(931) 220-2557 CELL

**ACADEMIA** | **Hispanos EMPRENDEDORES**

**PRONTO**  
TODOS LOS CURSOS ONLINE

[WWW.ACADEMIAHISPANOSEMPRENDEDORES.COM](http://WWW.ACADEMIAHISPANOSEMPRENDEDORES.COM)

# ADQUIERE SMARTBAND



**Estarás Listo Para Virtualmente Todo**



Connecting You at the Speed of Light.™



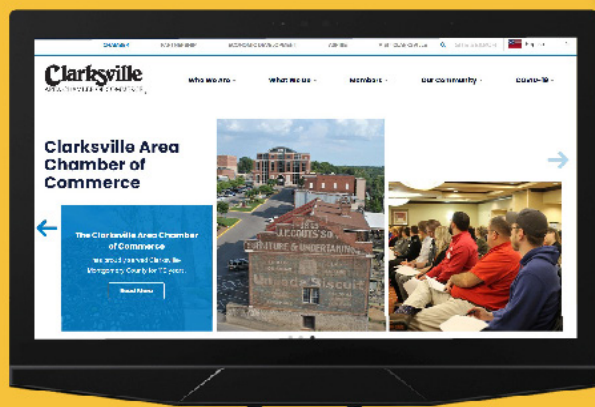
**931.648.8151**

233 TINY TOWN RD, STE A CLARKSVILLE (TENNESSEE)  
931-431-7642

**Clarksville**  
AREA CHAMBER OF COMMERCE

**VISIT**

[WWW.CLARKSVILLECHAMBER.COM](http://WWW.CLARKSVILLECHAMBER.COM)



**Tropicana** RESTAURANT  
Caribbean Food

CATERING PARA EVENTOS

(10:30-7PM) (LUNES A SÁBADO)

Uber Eats

POSTMATES

Envios de dinero **Ria**

# THE ROUGE CARAVANE PHOTOGRAPHY

Celebra tu embarazo con nosotras!  
Ofrecemos una Experiencia UNICA!

Nuestros servicios adicionales incluyen:  
Maquillaje Profesional, Peinado, variedad de vestidos  
y fotografia en estudio!

Nuestros sesiones empiesan en \$200



10 Main st, Suite B, Clarksville, TN

Para mas informacion:

(931) 266-2239

Vanessa Almonte

THEROUGECARAVANE@GMAIL.COM

WWW.THEROUGECARAVANE.COM





**JIMENEZ  
CONSULTING  
& TAX SERVICES**

*Año Nuevo*  
**NUEVA OFICINA**

**NOS COMPLACE ANUNCIAR QUE NUESTRO EQUIPO  
SE HA MUDADO A UNA NUEVA UBICACIÓN.  
ESPERAMOS PODER SERVIRLE.**

**2225 LOWES DR W STE B  
CLARKSVILLE, TN 37040  
TELÉFONO: 931-802-8620  
CELULAR: 931-217-4817**

 @JIMENEZTAXSERV

 @JIMENEZTAXSERV

 JIMENEZ CONSULTING & TAX SERVICES

 (931) 802-8620

**WWW.JIMENEZCONSULTINGTAXSERVICES.COM**