



Hispanos EMPRENDEDORES
ENTREPRENEURSHIP - INNOVATION - BUSINESS - MARKETING

MÉRIDA'S CLOSER LOOK:

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR
COMO LEGADO
MÉRIDA'S CLOSER LOOK: THE
ENTREPRENEURIAL SPIRIT AS A LEGACY

EL ESPÍRITU
EMPRENDEDOR QUE
NUNCA DUERME
THE ENTREPRENEURIAL
SPIRIT NEVER SLEEPS

CÓMO DEJAR DE SER EL
EMPLEADO ESTRELLA
PARA CONVERTIRTE EN EL DUEÑO
DE TU NEGOCIO
HOW TO STOP BEING THE STAR
EMPLOYEE AND BECOME THE
OWNER OF YOUR BUSINESS

GRATUITA
FREE

JULIO - SEPTIEMBRE | NRO ° 37
JULY - SEPTEMBER | NO. 37



**ACCREDITED
BUSINESS**
BETTER BUSINESS BUREAU



WWW.HISPANOSEMPRENDEDORES.COM

ÍNDICE

content



ENTREVISTA / INTERVIEW

15 Merida's closer look: El espíritu emprendedor como legado

Merida's Closer look: The entrepreneurial spirit as a legacy

COLUMNA / PERSPECTIVE

27 El espíritu emprendedor que nunca duerme

The Entrepreneurial Spirit Never Sleeps

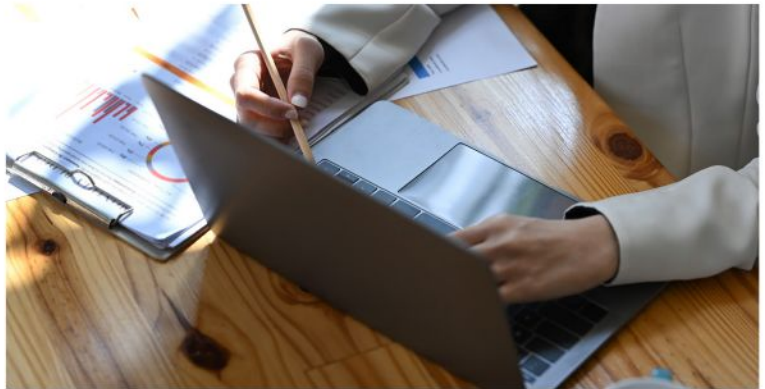
ARTÍCULOS / ARTICLES

04 Cómo dejar de ser el empleado estrella para convertirte en el dueño de tu negocio

How to Stop Being the Star Employee and Become the Owner of Your Business

11 IA en español: Como la barrera del idioma dejo de ser excusa

IA in Spanish: The language barrier is no longer an excuse



SÍGUENOS

follow us

-  www.hispanosemprendedores.com
-  info@hispanosemprendedores.com
-  @HEmprendedores
-  Hispanos Emprendedores
-  @Hispanosemprendedores
-  +19312174817 / +19318023286

ANUNCIA CON NOSOTROS

ADVERTISE WITH US

● Somos la Primera Revista Bilingüe de Clarksville

We are the First Bilingual Magazine in Clarksville

● 1500 revistas impresas por edición

1,500 printed magazines per edition

● +40.000 visitas mensuales a la web

+40,000 monthly website visits

● +20k Seguidores en redes sociales

+20k followers on social media



EL GRULLO EXPRESS #1
 931 378 4089
 1951 FORT CAMPBELL
 BLVD CLARKSVILLE TN
 37042



EL GRULLO EXPRESS #3
 931 249 6947
 2232 MADISON ST,
 CLARKSVILLE, TN 37043



EL GRULLO EXPRESS #2
 931 896 5768
 502 PROVIDENCE BLVD
 CLARKSVILLE TN 37042



EL GRULLO EXPRESS #4
 931 216 4474
 3195 fort Campbell
 blud Clarksville tn 37042



EDITORIAL

Algo mágico sucede cuando ves con claridad tu propósito en la vida, o se te revela el camino que te acerca a tu objetivo luego de tropiezos y altibajos, y miras atrás y te das cuenta que todas las cosas que pasaron te ayudan para bien y te ofrecieron herramientas que ahora puedes emplear para cumplir tu meta, bueno, así se siente esta edición.

Comenzamos con un artículo de pasos sencillos para dejar de ser empleado y convertirte en tu propio jefe, luego te explicamos que el uso de la inteligencia artificial puede ser valioso para formalizarte en tu comunicación y te contamos el testimonio de Sabrina Vásquez Vanegas, de Mérida como evidencia de que se pueden superar obstáculos cuando dejas el miedo atrás y te dejas guiar por el espíritu emprendedor que nunca duerme, el cual te lleva a tu crecimiento personal, finalizamos con la columna que reflexiona sobre el mismo tema y te anima a seguir adelante, así que aprovecha esta revista una vez más como tu caja de herramientas e inicia de "Check list" en el mundo emprendedor.

Something magical happens when you clearly see your purpose in life, or when the path leading to your goal is revealed to you after stumbles, ups, and downs. You look back and realize that everything that happened was for the best, equipping you with the tools you now need to reach your goal. Well, that is exactly how this edition feels.

We kick off with a simple guide on how to transition from being an employee to becoming your own boss. Next, we explain how artificial intelligence can be a valuable asset in professionalizing your communication. We also share the powerful testimony of Sabrina Vásquez Vanegas from Mérida—a testament that obstacles can be overcome when you leave fear behind and let yourself be guided by that restless entrepreneurial spirit driving your personal growth. Finally, we conclude with a reflective column on this very theme, encouraging you to keep pressing forward. So, take advantage of this issue once again as your personal toolkit, and start ticking off your checklist in the world of entrepreneurship

Por / By Hispanos Emprendedores

NUESTRO EQUIPO Our team

Director General | General Director

David Bracamonte

Editora General | General Editor

Desiree Ramos

Directora Finanzas | Finance Director

María Jiménez

Fotografía | Photography

Vanessa Almonte

Diseño | Design

Andrea Santoyo

Desarrollo web | Web development

Oriana Palma

Interprete y Traducción | Interpreter and Translation

Maritza Paz

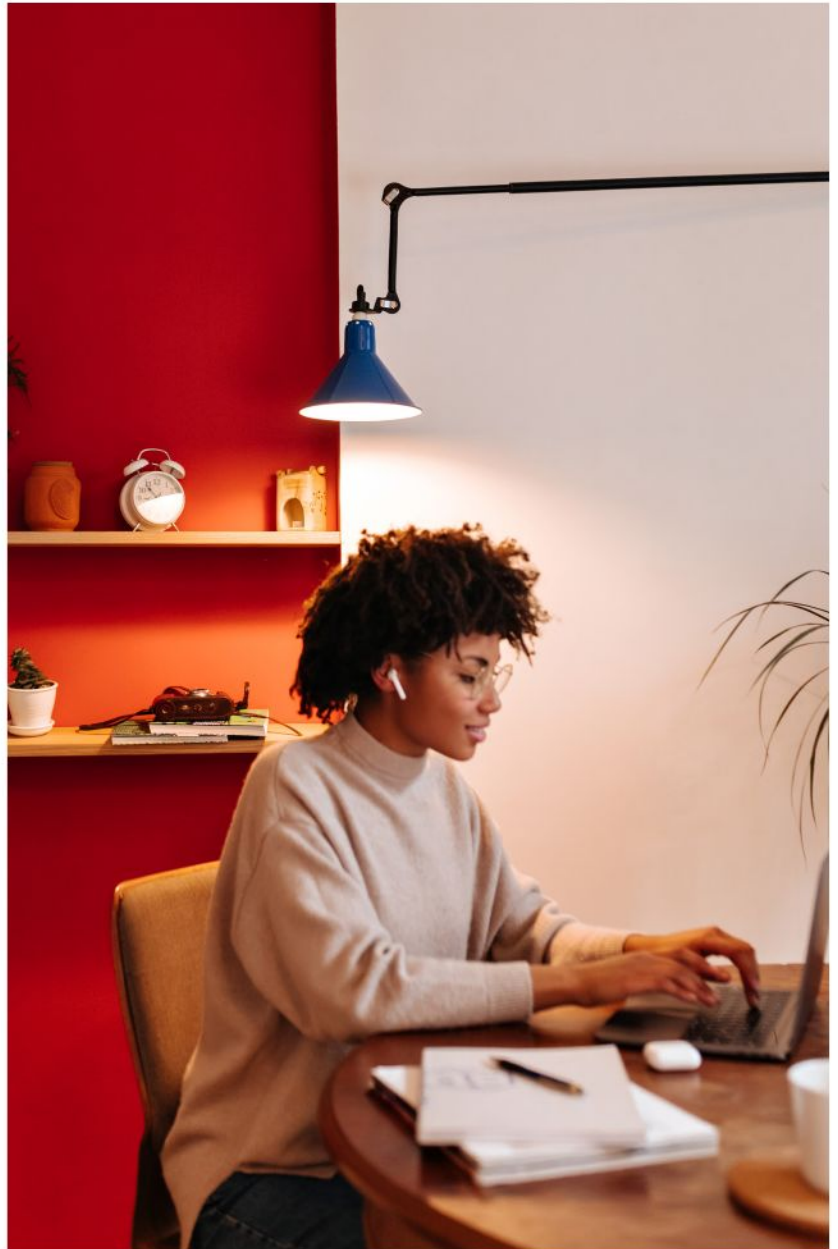
Fotografías e imágenes | Photography and images

Envato Elements

Cómo dejar de ser el empleado estrella para convertirte en **el dueño de tu negocio**

How to Stop Being the Star Employee and Become the Owner of Your Business

Por / By **Hispanos Emprendedores**



Para la comunidad hispana en Estados Unidos, el trabajo duro no es solo un hábito; es nuestra carta de presentación. El “espíritu que nunca duerme” —ese mismo que llevó a emprendedoras como Sabrina Merida a levantar su negocio de limpieza con esfuerzo, madrugadas y un sacrificio físico inquebrantable— es el motor que nos permite sobrevivir y destacar. Sin embargo, en el mundo de los negocios, llega un momento en el que ese mismo motor puede convertirse en un freno.

Muchos emprendedores hispanos caen en una trampa invisible: construyen negocios exitosos, pero se convierten en prisioneros de ellos. Si tu negocio de limpieza, mantenimiento o construcción se detiene el día que tú te enfermas o decides tomar vacaciones, lamentamos decirte que no tienes una empresa; te has comprado un trabajo (y probablemente uno con un jefe muy exigente: tú mismo).

For the Hispanic community in the United States, hard work is not just a habit; it is our calling card. The “spirit that never sleeps”—the very same one that led entrepreneurs like Sabrina Merida to build her cleaning business with effort, early mornings, and unwavering physical sacrifice—is the engine that allows us to survive and stand out. However, in the business world, there comes a time when that same engine can become a brake.

Many Hispanic entrepreneurs fall into an invisible trap: they build successful businesses but become prisoners of them. If your cleaning, maintenance, or construction business stops the day you get sick or decide to take a vacation, we are sorry to tell you that you don’t have a company; you have bought yourself a job (and probably one with a very demanding boss: yourself).



Para construir verdadera riqueza generacional y de legado, debes dar el salto más difícil: dejar de ser el empleado estrella y convertirte en el dueño. Aquí te explicamos los cuatro pilares para lograrlo.

1. Rompe el mito de “Nadie lo hace como yo”

El mayor obstáculo para crecer no es la falta de dinero ni de clientes, es el ego. Es natural sentir que si no limpias tú mismo esa casa o no supervisas personalmente cada detalle, el cliente se irá. Pero la regla de oro del crecimiento es la delegación imperfecta: si un empleado puede hacer una tarea al 80% o 90% de tu nivel de perfección, debes delegarla inmediatamente. Cada hora que pasas trapeando un piso o limpiando ventanas, es una hora que no estás usando para conseguir diez clientes nuevos. Tu objetivo ya no debe ser la perfección individual, sino la consistencia de un equipo.

2. Saca el negocio de tu cabeza

¿Por qué las grandes franquicias operan a la perfección incluso con la rotación constante de personal? Porque no dependen del talento de una sola persona, sino de sus sistemas. Para dejar de ser autoempleado, el conocimiento no puede vivir solo en tu mente. Crea tu propio “Manual de operaciones”. No tiene que ser un libro aburrido; puede ser una lista de verificación simple (checklist) o videos grabados con tu teléfono. Documenta cómo se saluda al cliente, el orden exacto para limpiar una habitación, qué químicos usar en cada superficie y cómo reaccionar ante una queja. Cuando estandarizas el proceso, garantizas la misma calidad sin importar quién haga el trabajo.

3. Cobra como empresa, no como trabajador

Muchos negocios latinos no contratan ayuda porque sienten que “no les alcanza para pagarle a alguien más”.

To build true generational wealth and a lasting legacy, you must take the hardest leap: stop being the star employee and become the owner. Here we explain the four pillars to achieve this.

1. Break the myth of “No one does it like me”

The biggest obstacle to growth is not a lack of money or clients; it is ego. It is natural to feel that if you don't clean that house yourself or personally supervise every detail, the client will leave. But the golden rule of growth is imperfect delegation: if an employee can do a task at 80% or 90% of your level of perfection, you must delegate it immediately.

Every hour you spend mopping a floor or cleaning windows is an hour you are not using to get ten new clients. Your goal should no longer be individual perfection, but the consistency of a team.

2. Get the business out of your head

Why do large franchises operate flawlessly even with constant staff turnover? Because they do not depend on the talent of a single person, but on their systems. To stop being self-employed, the knowledge cannot live solely in your mind.

Create your own “Operations Manual.” It doesn't have to be a boring book; it can be a simple checklist or videos recorded on your phone. Document how to greet the client, the exact order to clean a room, what chemicals to use on each surface, and how to react to a complaint. When you standardize the process, you guarantee the same quality regardless of who does the work.

3. Charge like a company, not like a worker

Many Latino businesses don't hire help because they feel they “can't afford to pay someone else.”

El error de raíz es que están cobrando tarifas de autoempleado, calculadas únicamente en función del valor de su propio tiempo. Para crecer, debes reestructurar tus precios. Tu tarifa debe alcanzar para pagar un salario competitivo a un empleado, cubrir seguros comerciales, impuestos, materiales de limpieza y, lo más importante, dejar un margen de ganancia limpia para la compañía. Al principio sentirás que tú ganas menos por servicio al delegar, pero es el único camino para multiplicar tu volumen de clientes diarios de forma escalable.

4. Asume tu nuevo rol: El CEO de tu destino

Si ya no estás limpiando, ¿qué haces? Aquí es donde el “espíritu que nunca duerme” cambia de forma. Tu energía inagotable ya no se gasta en esfuerzo físico, se invierte en estrategia.

Tu nuevo trabajo es hacer relaciones públicas. Es salir a tocar puertas, reunirse con administradores de condominios, cerrar contratos comerciales y hacer alianzas con agentes de bienes raíces (realtors). Además, tu cliente principal pasa a ser tu equipo. Si lideras con empatía, pagas lo justo y capacitas bien a tus empleados, ellos cuidarán maravillosamente de tus clientes.

El verdadero espíritu emprendedor

En la etapa de madurez de tu negocio, el espíritu que nunca duerme es tu visión. Es esa mente brillante que se mantiene alerta, ya no para pintar, limpiar o cocinar hasta la madrugada, sino para construir la próxima gran empresa que le dará seguridad a tu familia, empleo a tu comunidad y libertad a tu tiempo. Ese, al final del día, es el verdadero sueño americano.

The root error is that they are charging self-employed rates, calculated solely based on the value of their own time.

To grow, you must restructure your prices. Your rate must be enough to pay a competitive salary to an employee, cover commercial insurance, taxes, cleaning supplies, and most importantly, leave a clean profit margin for the company. At first, you will feel that you earn less per service by delegating, but it is the only way to multiply your daily client volume in a scalable way.

4. Assume your new role: The CEO of your destiny

If you are no longer cleaning, what do you do? This is where the “spirit that never sleeps” changes shape. Your inexhaustible energy is no longer spent on physical effort; it is invested in strategy.

Your new job is public relations. It’s going out to knock on doors, meeting with property managers, closing commercial contracts, and forming alliances with real estate agents (realtors). Furthermore, your main client becomes your team. If you lead with empathy, pay fairly, and train your employees well, they will take wonderful care of your clients.

The true entrepreneurial spirit

In the mature stage of your business, the spirit that never sleeps is your vision. It is that brilliant mind that stays alert, no longer to paint, clean, or cook until dawn, but to build the next great company that will provide security for your family, employment for your community, and freedom for your time. That, at the end of the day, is the true American Dream.



ABRE TU NEGOCIO EN USA

35
CHECKS

35 PASOS. UNA PÁGINA. CERO EXCUSAS.

La ruta esencial para convertir una idea en una empresa lista para operar.

Tu ruta

1

PLAN

2

REGISTRA

3

ORDENA

4

LANZA

01

DEFINE Y PLANIFICA

ANTES DE GASTAR

- ☐ Define cliente, problema, producto o servicio y propuesta de valor.
- ☐ Valida demanda, competidores y precio con clientes reales.
- ☐ Calcula inversión inicial, costos mensuales, margen y reserva de efectivo.
- ☐ Escribe un plan de una página con meta de ventas y fuente de capital.
- ☐ Elige estado, ciudad y ubicación; revisa zonificación, contrato y uso desde casa.
- ☐ Comprueba nombre, dominio web y redes antes de imprimir o anunciar.
- ☐ Acordar dueños, porcentajes, funciones y cómo se tomarán decisiones.

02

REGISTRA Y PROTEGE

ENTIDAD + PERMISOS

- ☐ Elige estructura: propietario único, sociedad, LLC o corporación.
- ☐ Designa agente registrado si tu entidad o estado lo exige.
- ☐ Presenta Articles of Organization/Incorporation ante el estado.
- ☐ Firma Operating Agreement, estatutos y registro de propietarios.
- ☐ Registra DBA/assumed name si operas con un nombre diferente.
- ☐ Obtén el EIN gratis en IRS.gov/EIN (en línea o Form SS-4).
- ☐ Abre cuentas fiscales estatales/locales: sales tax, franchise o income tax.
- ☐ Solicita licencias y permisos federales, estatales, condales y municipales.
- ☐ Evalúa con un CPA la elección S corp; Form 2553 solo si aplica y conviene.
- ☐ Verifica BOI/FinCEN: entidades creadas en EE.UU. están exentas actualmente; algunas extranjeras registradas pueden estar obligadas.
- ☐ Considera proteger marca, logo o nombre comercial si son activos clave.

03

ORDENA DINERO E IMPUESTOS

DESDE EL DÍA 1

- ☐ Abre cuenta bancaria comercial y separa totalmente dinero personal y empresarial.
- ☐ Configura contabilidad, categorías, recibos digitales y conciliación mensual.
- ☐ Define año fiscal, calendario de declaraciones y pagos estimados.
- ☐ Activa facturas, cobros, términos de pago y sales tax cuando corresponda.
- ☐ Prepara cotización, contrato, política de cancelación/devolución y privacidad.
- ☐ Contrata seguros aplicables: responsabilidad general, profesional, auto, propiedad o cyber.
- ☐ Crea presupuesto, fondo de emergencia y control de flujo de caja.
- ☐ Elige contador/bookkeeper y un contacto legal antes de necesitarlos.

04

OPERA, CONTRATA Y LANZA

SISTEMAS + VENTAS

- ☐ Crea email profesional, teléfono, web y perfil de Google si atiendes localmente.
- ☐ Prepara precios, propuestas, facturas, W-9 y proceso de alta de clientes/proveedores.
- ☐ Si contratas: registra empleador, desempleo y retenciones en tu estado.
- ☐ Completa Form I-9 y Form W-4 por cada empleado; conserva los registros.
- ☐ Configura payroll, depósitos y reportes; revisa Forms 941, 940 y W-2/W-3.
- ☐ Obtén workers' compensation, avisos laborales y plan de seguridad cuando aplique.
- ☐ Para contratistas: clasifica correctamente, reúne W-9 y presenta 1099-NEC cuando corresponda.
- ☐ Protege accesos, contraseñas, datos de clientes, copias de seguridad y pagos.
- ☐ Fija fecha de apertura y ejecuta un plan comercial de los primeros 30 días.

Mi planilla de apertura

COMPLETA · FOTOGRAFÍA · ARCHIVA

NOMBRE LEGAL

DBA / MARCA

ESTRUCTURA

ESTADO DE REGISTRO

NÚMERO DE ENTIDAD

EIN

ID FISCAL / SALES TAX

LICENCIAS CLAVE

BANCO

SEGURO / PÓLIZA

CONTADOR / BOOKKEEPER

FECHA DE APERTURA

FORMULARIOS QUE PUEDEN APLICAR SS-4/EIN · 2553 · W-9/1099-NEC · I-9/W-4 · 941/940 · W-2/W-3

START YOUR BUSINESS IN THE USA

35
CHECKS

35 STEPS. ONE PAGE. ZERO EXCUSES.

The essential roadmap from business idea to a company ready to operate.

Your roadmap

1

PLAN

2

REGISTER

3

ORGANIZE

4

LAUNCH

01

DEFINE AND PLAN

BEFORE YOU SPEND

- ☐ Define your customer, problem, product or service, and value proposition.
- ☐ Validate demand, competitors, and pricing with real customers.
- ☐ Calculate startup investment, monthly costs, margin, and cash reserve.
- ☐ Write a one-page plan with a sales goal and funding source.
- ☐ Choose a state, city, and location; review zoning, lease, and home-use rules.
- ☐ Check the name, web domain, and social handles before printing or announcing.
- ☐ Agree on owners, percentages, roles, and how decisions will be made.

02

REGISTER AND PROTECT

ENTITY + PERMITS

- ☐ Choose a structure: sole proprietorship, partnership, LLC, or corporation.
- ☐ Appoint a registered agent if your entity or state requires one.
- ☐ File Articles of Organization/Incorporation with the state.
- ☐ Sign an Operating Agreement, bylaws, and ownership records.
- ☐ Register a DBA/assumed name if you operate under a different name.
- ☐ Obtain a free EIN at [IRS.gov/EIN](https://www.irs.gov/ein) (online or with Form SS-4).
- ☐ Open state/local tax accounts: sales tax, franchise, or income tax.
- ☐ Apply for required federal, state, county, and municipal licenses and permits.
- ☐ Evaluate an S corp election with a CPA; file Form 2553 only if it applies and helps.
- ☐ Check BOI/FinCEN: U.S.-created entities are currently exempt; some registered foreign entities may have to report.
- ☐ Consider protecting your trademark, logo, or trade name if they are key assets.

03

ORGANIZE MONEY AND TAXES

FROM DAY ONE

- ☐ Open a business bank account and fully separate personal and business funds.
- ☐ Set up bookkeeping, categories, digital receipts, and monthly reconciliation.
- ☐ Define your tax year, filing calendar, and estimated payments.
- ☐ Set up invoices, collections, payment terms, and sales tax when applicable.
- ☐ Prepare estimates, contracts, cancellation/refund terms, and a privacy policy.
- ☐ Buy applicable insurance: general liability, professional, auto, property, or cyber.
- ☐ Create a budget, emergency fund, and cash-flow control.
- ☐ Choose an accountant/bookkeeper and a legal contact before you need them.

04

OPERATE, HIRE AND LAUNCH

SYSTEMS + SALES

- ☐ Create a professional email, phone, website, and Google Business Profile if you serve locally.
- ☐ Prepare pricing, proposals, invoices, W-9s, and client/vendor onboarding.
- ☐ If hiring: register as an employer and set up unemployment and state withholding.
- ☐ Complete Form I-9 and Form W-4 for every employee; retain the records.
- ☐ Set up payroll, deposits, and reports; review Forms 941, 940, and W-2/W-3.
- ☐ Obtain workers' compensation, workplace notices, and a safety plan when required.
- ☐ For contractors: classify correctly, collect W-9s, and file 1099-NEC when required.
- ☐ Protect access, passwords, customer data, backups, and payments.
- ☐ Set an opening date and execute a sales plan for the first 30 days.

My opening worksheet

COMPLETE · PHOTOGRAPH · ARCHIVE

LEGAL NAME

DBA / BRAND

STRUCTURE

STATE OF REGISTRATION

ENTITY NUMBER

EIN

TAX ID / SALES TAX

KEY LICENSES

BANK

INSURANCE / POLICY

ACCOUNTANT / BOOKKEEPER

OPENING DATE

FORMS THAT MAY APPLY

SS-4/EIN · 2553 · W-9/1099-NEC · I-9/W-4 · 941/940 · W-2/W-3



**312 EAST MAIN ST
SUITE 3B · CADIZ, KY 42211**

CALL US

HEAD INSTRUCTOR

931-217-4816

SCHOOL

270-772-1355

OPEN: TUE-SAT 4-7PM

SUN & MON BY APPOINTMENT ONLY

★ **LITTLE DRAGONS**

AGES 4-6

4:00-4:30 PM

★ **INTRODUCTION CLASS**

ALL AGES · NEW STUDENTS

4:30-5:00 PM

★ **AGES 6-12**

ALL BELTS

5:00-6:00 PM

★ **AGES 12-ADULT**

ALL BELTS

6:00-7:00 PM

REGISTER AT: [HTTPS://WILDCATTAEKWONDO.COM](https://wildcattaeqwondo.com)

312 EAST MAIN ST, SUITE 3B · CADIZ, KY 42211 ★ 931-217-4816 ★ 270-772-1355

1009 S RIVERSIDE DR
CLARKSVILLE, TN 37040



**Comida Latina · Bar · Karaoke · Música
en Vivo · Eventos · Takeout · Catering**

PHONE
931-266-0063

- MOFONGO
- BANDEJA PAISA
- CÓCTELES
- KARAOKE

SAZONLATINOANDBAR@GMAIL.COM

EMPRESA FAMILIAR · NASHVILLE, TN



**Tú descansas.
Nosotros nos encargamos
del caos.**

Limpieza de:

RESIDENCIAL · COMERCIAL · AIRBNB
MOVE IN/OUT · PRESIÓN · ALFOMBRAS

meridasclouserlook.com

+1 (931) 367-6617
sabrinamerida01@gmail.com



CHAVEZ MASONRY COMPANY

**SOMOS UNA EMPRESA FAMILIAR,
20 AÑOS DE EXPERIENCIA.**

**LA MISIÓN VISIÓN ES PRODUCIR UN BUEN TRABAJO Y QUE
NUESTRO CLIENTE ESTE SATISFECHO CON LA CALIDAD.**

**SERVICIO DE TODO TRABAJO DE LADRILLO,
BLOQUE, STONE Y CONCRETO**

 **931-896-5311**

 **JOSE.CHAVEZ081971@GMAIL.COM**

IA en español: cómo la barrera del idioma dejó de ser excusa



POR / BY DAVID BRACAMONTE · REVISTA HISPANOS EMPRENDEDORES

"No necesitas inglés perfecto para ganar clientes norteamericanos; necesitas comunicarte de forma profesional."

Conozco la escena porque la he visto cientos de veces en nuestra comunidad. Un contratista hispano hace el mejor trabajo del condado. Una empresa de limpieza latina es más puntual que cualquier competidor. Y sin embargo, el contrato grande -el del cliente corporativo que paga bien y a tiempo- se lo lleva otro. No porque trabaje mejor, sino porque respondió el correo en un inglés impecable, envió una cotización profesional y sonó seguro en la llamada.

Durante años aceptamos eso como el precio de emprender en otro país. Esa época terminó: la barrera del idioma dejó de ser una excusa válida. Hoy tienes un asistente bilingüe disponible 24 horas -la inteligencia artificial- que escribe, traduce y te prepara para cada conversación de negocios. No necesitas inglés perfecto para ganar clientes norteamericanos; necesitas comunicarte de forma profesional en los cuatro momentos que deciden un contrato.

1. El primer contacto. Un correo con errores genera desconfianza inmediata; uno bien escrito te pone al nivel de cualquier competidor local. Pídele a ChatGPT, Claude o Gemini algo así: "Soy dueño de una empresa de limpieza comercial en Clarksville, Tennessee. Escribe un correo profesional en inglés para presentar mis servicios al gerente de un edificio de oficinas. Menciona que tenemos seguro y referencias." El resultado suena a empresa establecida, no a traducción.

2. La cotización. El cliente norteamericano espera un documento claro: alcance del trabajo, precios desglosados, condiciones y vigencia. Esa formalidad transmite seriedad y justifica precios más altos. La IA te estructura esa propuesta en inglés en dos minutos.

3. La reunión. Antes de una llamada importante, pídele: "Dame las 10 preguntas que probablemente me hará este cliente y cómo responderlas en inglés simple." Practica en voz alta. Y si tu inglés aún es limitado, usa traducción de voz en tiempo real: impresiona más un empresario preparado que usa herramientas, que uno que finge entender y luego incumple.

4. El contrato y el seguimiento. Nunca firmes lo que no entiendes. Sube el documento y pide: "Explicame este contrato en español simple: qué obligaciones asumo y qué pasa si me atraso." No reemplaza a un abogado, pero te permite llegar a esa conversación entendiendo lo que firmas. Y después de cada trabajo, un correo de seguimiento en inglés pidiendo una reseña convierte clientes ocasionales en contratos recurrentes.

Tres errores a evitar: enviar sin leer (revisa nombres, cifras y fechas), aparentar un nivel de inglés que no tienes en persona, y pegar datos sensibles -Seguro Social, cuentas bancarias- en herramientas de IA.

Nuestra generación de emprendedores hispanos tiene algo que ninguna anterior tuvo: un asistente bilingüe, incansable y casi gratuito. Los contratos están ahí y el idioma ya no es la muralla que era. La pregunta ya no es "¿y si no me entienden?". La pregunta es: ¿a cuál cliente norteamericano le vas a escribir esta semana?

1

PRIMER CONTACTO / FIRST CONTACT
CORREO · EMAIL

2

COTIZACIÓN / QUOTE
ALCANCE · PRECIO · TERMS

01

ENCUENTRA LOS PROMPTS LISTOS PARA COPIAR
hispanosemprendedores.com | Guía La Caja de Herramientas IA

AI in Spanish: The Language Barrier Is No Longer an Excuse

POR / BY DAVID BRACAMONTE · REVISTA HISPANOS EMPRENDEDORES

"You don't need perfect English to win American clients; you need to communicate professionally."

I know this scene because I've watched it play out hundreds of times in our community. A Hispanic contractor does the best remodeling work in the county. A Latino-owned cleaning company is more punctual and more thorough than any competitor. And yet the big contract -the corporate client who pays well and pays on time- goes to someone else. Not because they do better work, but because they answered the email in flawless English, sent a professional quote, and sounded confident on the call.

For years we accepted that as the price of building a business in another country. That era is over: the language barrier is no longer a valid excuse. Today you have a bilingual assistant available 24 hours a day -artificial intelligence- that writes, translates, and prepares you for every business conversation. You don't need perfect English to win American clients; you need to communicate professionally in the four moments that decide a contract.

1. The first contact. An email full of errors creates instant distrust; a well-written one puts you on the same level as any local competitor. Ask ChatGPT, Claude, or Gemini something like: "I own a commercial cleaning company in Clarksville, Tennessee. Write a professional email introducing my services to an office building manager. Mention that we are insured and have verifiable references." The result sounds like an established company -not a translation.

2. The quote. American clients expect a clear document: scope of work, itemized pricing, terms, and an expiration date. That formality signals professionalism and justifies higher prices. AI can structure that proposal in English in two minutes.

3. The meeting. Before an important call, ask: "Give me the 10 questions this client will probably ask and how to answer them in simple English." Practice out loud. And if your English is still limited, use real-time voice translation -a prepared business owner who uses tools impresses far more than one who pretends to understand and then falls short.

4. The contract and the follow-up. Never sign what you don't understand. Upload the document and ask: "Explain this contract to me in simple Spanish: what obligations am I taking on, and what happens if I fall behind?" It doesn't replace a lawyer, but it lets you walk into that conversation understanding what you're signing. And after every job, a follow-up email in English asking for a review turns one-time customers into recurring contracts.

Three mistakes to avoid: sending without proofreading (always check names, numbers, and dates), pretending to a level of English you don't have in person, and pasting sensitive data -Social Security numbers, bank accounts- into AI tools.

Our generation of Hispanic entrepreneurs has something no generation before us had: a bilingual assistant that never gets tired and costs almost nothing. The contracts are out there, and language is no longer the wall it used to be. The question is no longer "what if they don't understand me?" The question is: which American client will you write to this week?

3

REUNIÓN / MEETING
PREGUNTAS · PRACTICE

4

SEGUIMIENTO / FOLLOW-UP
CONTRATO · REVIEW

FIND THE READY-TO-COPY PROMPTS

hispanosemprendedores.com | Guide: La Caja de Herramientas IA

02

UNA REVISTA. MUCHOS PUNTOS.

ONE MAGAZINE. MANY PLACES.

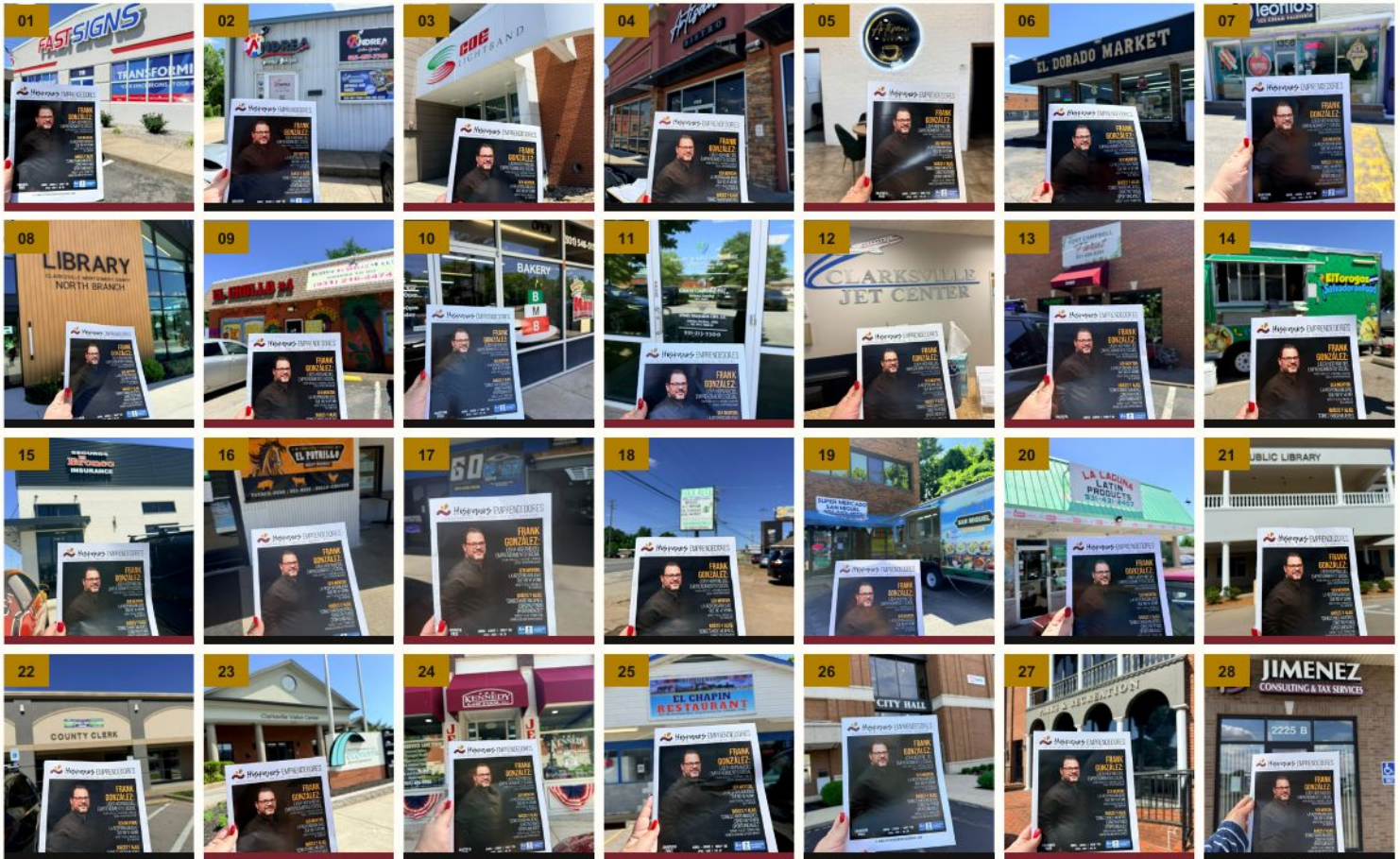
RED DE DISTRIBUCIÓN / DISTRIBUTION NETWORK

NEGOCIOS · OFICINAS · BIBLIOTECAS · SERVICIOS
BUSINESSES · OFFICES · LIBRARIES · SERVICES

TÚ PUEDES SER EL PRÓXIMO
YOU COULD BE NEXT

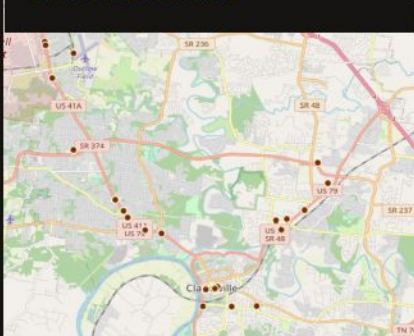
DÓNDE YA CIRCULAMOS / WHERE WE ALREADY CIRCULATE

CLARKSVILLE + FORT CAMPBELL



CLARKSVILLE, TN

25 DIRECCIONES VERIFICADAS



DIRECTORIO / DIRECTORY

NÚMERO DE FOTO · PHOTO NUMBER

01	119 W Dunbar Cave Rd	15	1193 Fort Campbell Blvd
02	1779 Alpine Dr, Ste C	16	915 Providence Blvd
03	2021 Wilma Rudolph Blvd	17	915 Providence Blvd, Ste A
04	1715 Wilma Rudolph Blvd, Ste D	18	901 Providence Blvd
05	1715 Wilma Rudolph Blvd, Ste D	19	30 Crossland Ave, Ste 107
06	640 Providence Blvd	20	2801 Fort Campbell Blvd
07	1356 Fort Campbell Blvd	21	350 Pageant Ln, Ste 501
08	435 Jordan Rd	22	350 Pageant Ln, Ste 502
09	3195 Fort Campbell Blvd	23	335 Franklin St
10	2851-A Fort Campbell Blvd	24	127 S Third St
11	120 Center Pointe Dr, Ste 1	25	811 Crossland Ave
12	200A Outlaw Field Rd	26	One Public Square
13	2465 Fort Campbell Blvd	27	102 Public Square
14	1205 Fort Campbell Blvd	28	2225 Lowes Dr W, Ste B

TÚ PUEDES SER EL PRÓXIMO / YOU COULD BE NEXT

© OpenStreetMap contributors



ESCUELA DE EMPENDIMIENTO CROWN EMPRENDEDOR

- ✓ FORMACIÓN EN HABILIDADES EMPRESARIALES PRÁCTICAS
- ✓ FE Y NEGOCIOS
- ✓ MENTORES EXPERTOS EN EMPENDIMIENTO

MÁS INFO AQUÍ



CROWN ESPAÑOL ACADEMY

- ✓ GESTIÓN DE FINANZAS PERSONALES
- ✓ SALIR DE DEUDAS
- ✓ PLAN DE AHORRO E INVERSIÓN
- ✓ COACHING FINANCIERO

MÁS INFO AQUÍ



WWW.CROWNESPANOL.ORG ABRACHO@CROWN.ORG

@CROWNESPANOL



Enamórate de tu hogar ideal

María Newsom

Asesora de Ventas Bilingüe en Ashley Furniture. Te guiará en cada etapa del proceso para seleccionar los muebles ideales para tu sala, comedor, recámara y mucho más.

(931) 401-6305

111 Merchants Blvd
Clarksville, TN, 37040



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



Rodriguez Bookkeeping Services LLC

PREPARACIÓN DE IMPUESTOS

DIRECCIÓN: 128 N 2ND STREET SUITE 106,
CLARKSVILLE, TN 37040

OFICINA: 931 919-2287

TEXTOS O LLAMADAS: 931 257-2075

LUNES A VIERNES (9:00AM - 5:00PM)

SE HABLA ESPAÑOL | CONSULTA GRATIS

- IMPUESTOS FEDERALES O ESTATALES (INDIVIDUAL/NEGOCIOS)
- CONTABILIDAD
- ITIN (W7) (APLICACIÓN O RENOVACIÓN)
- PAYROLL SERVICES (940 AND 941) (W2S AND 1099S)
- REGISTRO DE NUEVOS NEGOCIOS Y RENOVACIONES
- LICENCIA DE ALCOHOL (APLICACIÓN/RENOVACIÓN)
- CARTAS DEL IRS (PAGOS PENDIENTES, COLECCIÓN Y MÁS)
- AUDITORÍAS (GENERAL LIABILITY/ WORKERS COMPENSATION/ IRS)
- WORKERS' COMPENSATION EXEMPTION CERTIFICADO (EIN / CERTIFICADO)

ESTAMOS CERTIFICADOS EN TODO ESTADOS UNIDOS



CATERING
PARA
EVENTOS

(10:30-7PM) (LUNES A SÁBADO)

Uber Eats



Bandejas para tus fiestas

Merida's Closer Look: El espíritu emprendedor como legado

Mérida's Closer Look: The Entrepreneurial Spirit As A Legacy

Por / By Hispanos Emprendedores

Desde la Ciudad de Guatemala hasta Clarksville, Tennessee, la trayectoria de Sabrina Vásquez Vanegas, de Mérida, es un testimonio de resiliencia y convicción. Licenciada en mercadotecnia y publicidad, Sabrina aprendió desde pequeña el valor del trabajo duro. Como la mayor de cinco hermanos y con un padre que laboraba en Estados Unidos, tuvo que asumir responsabilidades tempranas para apoyar a su madre.

From Guatemala City to Clarksville, Tennessee, the journey of Sabrina Vásquez Vanegas de Mérida is a testament to resilience and conviction. With a degree in marketing and advertising, Sabrina learned the value of hard work from a young age. As the eldest of five siblings, and with a father who worked in the United States, she had to take on responsibilities early on to support her mother.



Lejos de ver esto como una carga, Sabrina reconoce que forjó su carácter. “En mi historia de emprendimiento es muy importante que yo te haga ver que el espíritu trabajador, de luchar, desde niña vino por mi papá”, relata con la voz entrecortada por la emoción y el orgullo. Don Julio Vásquez, quien a los 9 años aprendió a valerse por sí mismo, les inculcó una independencia feroz. “Nos crió para no necesitar de un hombre. ¿Se fue la luz? Pele los cables. ¿No hay comida? Haga bolsas de hielo y venda”, recuerda. Para él, sus hijos eran su mejor inversión, “sus alcancías”, y se aseguró de darles las herramientas para que nada les quedara grande.

El reinicio para el sueño americano

El espíritu emprendedor de Sabrina no sabe de pausas. En Guatemala, superó crisis de salud, extorsiones por parte de pandillas y la pandemia del 2020 vendiendo desde ropa de segunda mano hasta pan puerta a puerta. Sin embargo, en julio de 2021, la familia decidió buscar un mejor futuro y emigró a Estados Unidos, instalándose en las afueras de Clarksville. Comenzar de cero significó enfrentar la barrera del idioma y la falta de capital. Junto a su esposo, recurrieron a emprendimientos de subsistencia: vendieron almuerzos a trabajadores de construcción y comercializaron huevos y gallinas de proveedores Amish a domicilio, “Mucha gente me conoce hasta el sol de hoy como la muchacha de los huevos”, confesó Sabrina con humor al recordar su primer verano en territorio estadounidense.

De las “patadas de ahogado” a la profesionalización

El salto al rubro de la limpieza ocurrió de forma fortuita. Sabrina comenzó limpiando casas de construcción, y ante la inestabilidad de las horas, decidió emprender formalmente. Con el respaldo financiero de su padre, invirtió en equipos y abrió una página de

Far from seeing this as a burden, Sabrina acknowledges that it forged her character. “In my entrepreneurial story, it is very important that I show you that the hardworking, fighting spirit I’ve had since childhood came from my dad,” she recounts, her voice breaking with emotion and pride. Don Julio Vásquez, who learned to fend for himself at the age of 9, instilled in them a fierce independence. “He raised us not to need a man. Power went out? Strip the wires. No food? Make bags of ice and sell them,” she recalls. For him, his children were his best investment, “his piggy banks,” and he made sure to give them the tools so that no challenge would ever be too big for them.

The Restart for the American Dream

Sabrina’s entrepreneurial spirit knows no pauses. In Guatemala, she overcame health crises, gang extortion, and the 2020 pandemic by selling everything from second-hand clothes, to bread door-to-door. However, in July 2021, the family decided to seek a better future and emigrated to the United States, settling on the outskirts of Clarksville. Starting from scratch meant facing the language barrier and a lack of capital. Alongside her husband, they resorted to subsistence businesses: they sold lunches to construction workers and delivered eggs and chickens from Amish suppliers door-to-door. “Many people know me to this day as the ‘egg lady’,” Sabrina confessed with humor as she recalled her first summer on U.S. soil.

From “Desperate Measures” to Professionalization

The leap into the cleaning industry happened by chance. Sabrina started cleaning construction homes, and faced with unstable hours, she decided to formally start a business. With her father’s financial backing, she invested in equipment and set up



Facebook. Los inicios fueron agotadores; recuerda un primer trabajo que debió tomar cuatro horas, pero que le tomó doce junto a su madre.

La falta de clientes comenzaba a impacientarla hasta que conoció a Doña Soledad Bracamonte, a quien describe como su “ángel salvador” y un “Don Julio versión dos”. Ella la conectó con la Academia Hispanos Emprendedores **y enfatiza el cariño y gratitud que tiene hacia esta señora por todo su apoyo.**

“Al participar en la prueba piloto de esta Academia me di cuenta de que todo lo estaba haciendo mal, estaba yo dando patadas de ahogado”, admite. Allí comprendió la importancia de estructurar su negocio, obtener licencias y aseguranzas, y definir una ruta clara. Así nació Méridas Closer Look LLC, un nombre inspirado en el apellido de su esposo que honra la naturaleza familiar del proyecto.

Una propuesta de valor con propósito

Para destacar en un mercado con competidores que llevan más de 15 años, Sabrina se educó a través de talleres y adoptó una propuesta diferenciadora: la limpieza orgánica. Su enfoque libre de químicos tóxicos está diseñado para proteger a familias, mascotas y plantas, convirtiéndose en la opción predilecta para hogares con alergias, asma o autismo.

Además, tras un ejercicio de reflexión en la Academia, decidió sumar la organización de clósets, despensas y garajes a su catálogo, un servicio que le ha abierto innumerables puertas. Para Sabrina, el servicio de limpieza está muy subestimado en la comunidad hispana, “El servicio de la limpieza no es una necesidad, es un lujo. Y no porque sea costoso, sino por el valor que aporta a las vidas de las personas”, enfatiza.

“El servicio de la limpieza no es una necesidad, es un lujo. Y no porque sea costoso, sino por el valor que aporta a las vidas de las personas”, enfatiza.

“A cleaning service is not a necessity; it is a luxury. And not because it is expensive, but because of the value it brings to people’s lives,” she emphasizes.

- Sabrina Mérida

Méridas Closer Look LLC, equipada completamente con licencias industriales, comerciales y aseguranzas ofrece servicios residenciales, comerciales, de oficinas, limpieza de alfombras, lavado a presión de exteriores, organización y remodelación. También aplican



a Facebook page. The beginnings were exhausting; she remembers a first job that should have taken four hours, but took her and her mother twelve. The lack of clients was beginning to make her impatient until she met Doña Soledad Bracamonte, whom she describes as her “guardian angel” and a “Don Julio version two.” She connected her with the Academia Hispanos Emprendedores (Hispanic Entrepreneurs Academy) **and emphasizes the affection and gratitude she has towards this lady for all her support.** “By participating in the pilot test of this Academy, I realized that I was doing everything wrong; I was just flailing about,” she admits. There, she understood the importance of structuring her business, obtaining licenses and insurance, and defining a clear path. Thus, Méridas Closer Look LLC was born, a name inspired by her husband’s surname that honors the family nature of the project.

A Value Proposition with Purpose

To stand out in a market with competitors who have been around for over 15 years, Sabrina educated herself through workshops and adopted a differentiating proposition: organic cleaning. Her approach, free of toxic chemicals, is designed to protect families, pets, and plants, making it the preferred choice for homes dealing with allergies, asthma, or autism.

Furthermore, after a reflection exercise at the Academy, she decided to add closet, pantry, and garage organization to her catalog—a service that has opened countless doors for her. For Sabrina, the cleaning service is highly underestimated in the Hispanic community. “A cleaning service is not a necessity; it is a luxury. And not because it is expensive, but because of

una política de estimados gratuitos y promociones en servicios combinados y por recomendaciones.

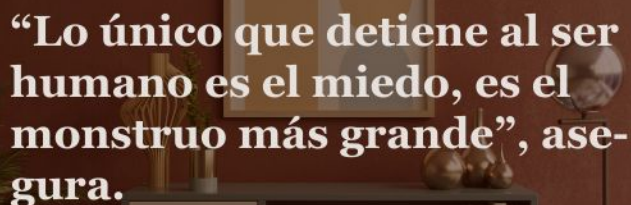
La publicidad y la derrota del miedo

En la visión empresarial de Mérida, el trabajo impecable debe ir de la mano con una fuerte presencia digital. “Antes decías que si no estás en las páginas amarillas no existes, pero ahora puedes decir que si no estás en redes sociales no existes”, argumenta. Sin embargo, más allá del marketing, el verdadero reto ha sido interno. Al preguntarle sobre los obstáculos del camino, Sabrina es categórica: no es el dinero ni los contactos lo que frena a un emprendedor, “Lo único que detiene al ser humano es el miedo, es el monstruo más grande”, asegura. Ella misma venció el terror al idioma estudiando incesantemente con aplicaciones móviles, motivada por la rápida adaptación de su hija pequeña. También aprendió a poner límites y a rechazar clientes que no valoraban su esfuerzo, priorizando siempre su dignidad profesional.

the value it brings to people’s lives,” she emphasizes. Méridas Closer Look LLC, fully equipped with industrial and commercial licenses as well as insurance, offers residential, commercial, and office services, carpet cleaning, exterior pressure washing, organization, and remodeling. They also apply a policy of free estimates and promotions for bundled services and referrals.

Advertising and Defeating Fear

In Mérida’s business vision, flawless work must go hand in hand with a strong digital presence. “Before, people used to say that if you weren’t in the Yellow Pages, you didn’t exist; but now you can say that if you’re not on social media, you don’t exist,” she argues. However, beyond marketing, the real challenge has been internal. When asked about the obstacles along the way, Sabrina is categorical: it is not money or contacts that hold an entrepreneur back. “The only thing that stops a human being is fear; it is the biggest monster,” she asserts.



“Lo único que detiene al ser humano es el miedo, es el monstruo más grande”, asegura.

“The only thing that stops a human being is fear; it is the biggest monster,” she asserts.

- Sabrina Mérida

She herself overcame the terror of the language barrier by studying incessantly with mobile apps, motivated by her young daughter’s rapid adaptation. She also learned to set boundaries and turn down clients who did not value her effort, always prioritizing her professional dignity.

The Toolbox

Among the essential tools for maintaining a cleaning business, according to this entrepreneur’s expertise, is an “open mind” and a constant willingness to learn, since every home has different habits, cleaning techniques must be constantly updated. This includes training in specific areas—such as sofa cleaning—or adapting to use each client’s own tools. Everything requires flexibility, and Mérida’s Closer Look delivers exactly that.

“Educating yourself; saying ‘I don’t know’ is not wrong, what is wrong is not wanting to learn; constant training, and not underestimating ourselves,” are the key aspects highlighted by this entrepreneur. She believes that, within the Hispanic community, the cleaning service industry is highly underestimated, and she invites us to reflect on the importance of giving our work the value it truly deserves.

Caja de herramientas

Entre las herramientas importantes para mantener un negocio de limpieza según la expertis de esta emprendedora se requiere una “mente abierta” y disposición constante al aprendizaje, ya que cada hogar presenta hábitos distintos y las técnicas de limpieza deben actualizarse, incluyendo la formación en áreas específicas como la limpieza de sofás o limpiar con los utensilios de cada cliente, todo requiere de flexibilidad y Méridas Closer Look cumple con ello.

“Educarte, el decir no se, no esta mal, mal es no querer aprender, la capacitación constante y el no subestimar-nos “ son los aspectos claves que señala esta emprendedora, quien piensa que como hispanos el servicio de la limpieza está muy subestimado, e invita a reflexionar sobre la importancia de darle el valor que merece a nuestro trabajo.

Contáctalos:

Teléfono: 931-367-6617

Web: www.MeridasCloserlookLLC.com

Redes Sociales: Méridas Closer Look LLC

A PICTURE BOOK ABOUT MONEY

The sign said \$3.00
You paid \$3.29



So where did those 29 cents go?

- ✓ Sales tax, explained in kid words
- ✓ By Maria J. Jimenez & Joshua J. Jimenez · Ages 6-10



accountingforgradeschoolers.com

(931) 217-4817 · maria@accountingforgradeschoolers.com
2225 Lowes Dr W STE B, Clarksville, TN 37040

Scan to order

**DEDICATED
CUSTOMER
SERVICE**

**SUPERIOR
QUALITY**

REENPAN
L5



PRINTINGCOSTS.COM

- CUSTOM BINDING
- CUSTOM FINISHING
- CUSTOM APPLICATIONS

**GET A QUOTE:
931.245.5883**



Jostens®
**CHANGE
COMMERCIAL
PRINTING**

**SHARE YOUR
VISION
WITH THE
WORLD.**

Sabrina quiere ser recordada cuando no este, con la frase que ha escuchado desde hace muchos años “sos tan pila que si piedras te dan a vender, de la venta de piedras vas a vivir”.

When she is gone, Sabrina wants to be remembered by the phrase she has heard for many years: “You are so sharp that if they gave you rocks to sell, you would make a living selling rocks.”



Un legado familiar y espiritual

Hoy, Sabrina gestiona su tiempo con sabiduría. Al limpiar imponentes casas vacías, reflexionó sobre el verdadero significado del éxito. “Quien disfruta todo en una casa son las mascotas, y te lo digo con tristeza... son personas exitosas, pero no están nunca en su casa”, observa. Por ello, integra a sus hijos en el negocio, enseñándoles que una familia es como un equipo de fútbol donde todos deben trabajar juntos, tal como le enseñó su papá.

Su visión a futuro es establecer una agencia física de personal de limpieza, empoderando a otras mujeres a emprender mientras ella gerencia, demostrando que el emprendimiento es una herramienta de vida.

Esta mujer sin límites, demuestra día a día, que quién sabe emprender jamás pasará hambre. “Sea lo que sea que a mí me toque hacer, siempre voy a dar lo mejor de mí, y procurar dejar un buen sabor de boca a las personas a las que Dios me permitió llegar”, afirma Sabrina.

Sabrina quiere ser recordada cuando no este, con la frase que ha escuchado desde hace muchos años “sos tan pila que si piedras te dan a vender, de la venta de piedras vas a vivir” y cuando hay días que no tiene trabajo recuerda esa frase y sus hijos le dan ideas de cosas para cocinar y vender, por eso concluye diciendo “alguien que sabe emprender y no le da miedo emprender, jamás va a tener hambre, y si no lo sabe hacer aprenderá en el camino”.

Mérida se despidió agradeciendo “A Dios que nos da la fuerza para continuar, a mi familia, que es el equipo de trabajo, a mis muchachas de Mérida’s Closer Look, a la Academia y a la revista por la oportunidad de contar mi historia y a toda la comunidad de Clarksville que me han abierto las puertas”.

A Family and Spiritual Legacy

Today, Sabrina manages her time wisely. While cleaning imposing empty houses, she reflected on the true meaning of success. “The ones who enjoy everything in a house are the pets, and I say this with sadness... they are successful people, but they are never home,” she observes. For this reason, she integrates her children into the business, teaching them that a family is like a soccer team where everyone must work together, just as her dad taught her.

Her future vision is to establish a physical cleaning staffing agency, empowering other women to become entrepreneurs while she manages the operations, proving that entrepreneurship is a tool for life.

This woman without limits proves every day that anyone who knows how to be an entrepreneur will never go hungry. “Whatever it is I have to do, I am always going to give my best, and try to leave a good taste in the mouths of the people God allowed me to reach,” Sabrina affirms.

When she is gone, Sabrina wants to be remembered by the phrase she has heard for many years: “You are so sharp that if they gave you rocks to sell, you would make a living selling rocks.” On days when she doesn’t have work, she remembers that phrase, and her children give her ideas of things to cook and sell. That is why she concludes by saying, “Someone who knows how to be an entrepreneur and isn’t afraid to start will never go hungry, and if they don’t know how to do it, they will learn along the way.”

Merida says goodbye by thanking “God who gives us the strength to continue, my family, which is my work team, my girls at Mérida’s Closer Look, the Academy, and the magazine for the opportunity to tell my story, and the entire Clarksville community that has opened its doors to me.”



La Laguna



LALAGUNAMEX



LA LAGUNA



LALAGUNATN

2805 Ft. Campbell. Suite F, Clarksville, TN 37042.



Convierte
la espera
en un escape
visual.

931-919-2200

fastsigns.com/clarksville-tn/

FASTSIGNS.

Haz tu Declaración

Clarksville



King
Coral
FAMILY CARE



- * Women's Ministry
- * Encouragement
- * Biblical Training
- * Mentorship
- * Personal growth
- * Team building
- * Counseling

- * Conference Calls
- * Women's Conferences
- * Women's Breakfasts
- * Couples Dinner
- * Community Outreach
- * Prayer

And more!



Minister Hilda Hernández ✉ wingsclarksville@gmail.com



931-801-7008



WINGS - Women that Impart, Nurture and Gather in Sisterhood



JIMENEZ CONSULTING & TAX SERVICES



@JIMENEZTAXSERV



@JIMENEZTAXSERV



JIMENEZ CONSULTING & TAX SERVICES

2225 LOWES DRIVE W SUITE B
CLARKSVILLE, TN 37040

(931) 802-8620 / (931) 217-4817

WWW.JIMENEZCONSULTINGTAXSERVICES.COM

PLANEA UNA AVENTURA EN CLARKSVILLE

Utilice estos recursos para descubrir todo lo que hay que ver y hacer en Clarksville.



Mapa de Sitios de Clarksville

Descubre todo lo que ofrece Clarksville. Desde restaurantes y tiendas hasta aventuras y actividades para toda la familia, haz clic en el mapa para explorar todo lo que la ciudad tiene para ofrecer.



Desafía a los senderos

Explore Clarksville utilizando la función de senderos de la aplicación VisitClarkvilleTN y gane insignias coleccionables para cada sendero. Seleccione un sendero y déjese guiar por la aplicación.



Los 25 lugares más pintorescos

Escanee el código QR para una descarga digital o recoja una copia impresa en el Centro de Bienvenida de Visit Clarksville - 180 Holiday Drive

MANTÉNGASE CONECTADO:



BLOG DE
VISIT CLARKSVILLE

VISIT **Clarksville** TN.COM

ALMONTE
ARTE VISUAL

Quinceañera

CLARKSVILLE
TENNESSEE



VANESSA ALMONTE

(931) 266-2239 10 Main st suit B, Clarksville, TN almonteartevisual@gmail.com
CORPORATE EVENTS/ QUINCEAÑERAS /BODAS/ BAUTIZOS/ EVENTOS

SEGURO DE INMEDIATO CON EL BRONCO!



**LLAMENOS
DESDE TU**

CELULAR!

**NO NECESITAS
COMPUTADORA
O EMAIL**

615 - 942 - 6899

**DESDE LA
COMODIDAD
EN QUE TÚ
ESTÉS!**



OFFICE: 931-213-5300 / FAX: 931-888-8100

MENTAL HEALTH MATTERS

Dr. Margarita V. Barlow, APRN

- DNP (Doctor of Nursing Practice)
- ANP-BC (Adult Nurse Practitioner - Board Certified)
- PMHNP-BC (Psychiatric-Mental Health Nurse Practitioner - Board Certified).

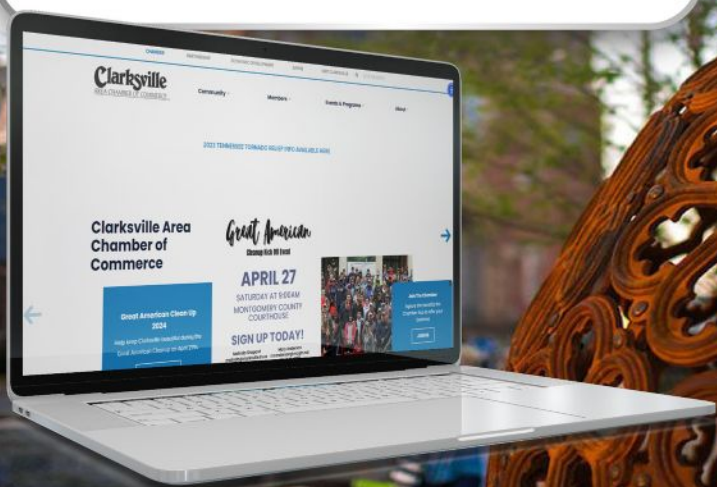
Flourishing Life Holistic Healthcare

Adult & Psychiatric Mental Health Nurse Practitioner
Address:
120 Center Pointe Drive,
Suite 1
Clarksville, TN 37040
Email:
flhhc21@protonmail.com

Clarksville
AREA CHAMBER OF COMMERCE.

VISIT

WWW.CLARKSVILLECHAMBER.COM



Yada

BREAKFAST | *LUNCH* | DINNER

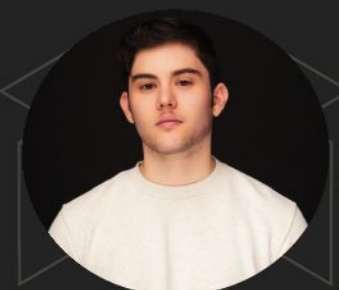
CRAFT COCKTAIL BAR
FULL SERVICE COFFEE BAR
CLARKSVILLE'S ONLY TRUE
WOOD FIRED PIZZA OVEN

The only Cicchetti bar in TN

Historic Downtown Clarksville **111** Franklin Street



LEGION REALTY



GABRIEL SOCORRO
BILINGUAL - ENGLISH/SPANISH

Contact Info:

Cell - 786-315-6116

Office - 931-368-4001

Email - Gabrielsocorro.re@gmail.com

**LOOKING FOR A
REALTOR?**



ACADEMIA DE
HISPANOS EMPRENDEDORES
CLARKSVILLE · TENNESSEE

PROGRAMA PRESENCIAL
100% EN ESPAÑOL



INSCRIPCIONES ABIERTAS · CLASES 2027

CUPOS LIMITADOS

APRENDE A EMPRENDER.

Un programa por módulos, profesores que ya construyeron sus negocios y un salón lleno de gente como tú. **Sales con tu modelo de negocio armado — no con apuntes.**

QUÉ VAS A APRENDER

1 Modelo de negocio

De la idea a un plan que se sostiene solo.

3 Marketing digital

Que tus clientes te encuentren, no al revés.

2 Finanzas y contabilidad

Números que entiendes y decisiones que aciertas.

4 Gestión y equipo

Contratar, dirigir y crecer sin perder el control.

Consulta por becas disponibles

Clarksville, TN



TALLER



CLASES



GRADUACIÓN



INSCRÍBETE

TU TURNO ES AHORA.

Escríbenos y te contamos cómo inscribirte en el programa 2027.

📞 (931) 217-4817

📱 /academiadehispanosemprendedores

✉ info@academiahispanosemprendedores.org

🌐 academiahispanosemprendedores.org





COLUMNA/PERSPECTIVE

El espíritu emprendedor que nunca duerme

The Entrepreneurial Spirit Never Sleeps

Por / By **Hilda Hernandez**

El verdadero espíritu emprendedor no se define únicamente por tener una empresa, sino por una mentalidad innovadora. Es esa capacidad de ver oportunidades donde otros ven obstáculos, de aprender constantemente, de reinventarse cuando las circunstancias cambian y de seguir avanzando cuando el camino se vuelve difícil.

Emprender significa convivir con la incertidumbre. Hay temporadas de crecimiento y otras de ajustes; momentos para celebrar y otros para volver a comenzar. Los empresarios más exitosos no son necesariamente quienes nunca fracasan, sino quienes desarrollan la resiliencia suficiente para levantarse una vez más con mayor experiencia, claridad y determinación.

La innovación nace de una inconformidad saludable.

The true entrepreneurial spirit is not defined simply by owning a business, but by having an innovative mindset. It is the ability to see opportunities where others see obstacles, to keep learning, to reinvent yourself as circumstances change, and to continue moving forward when the road becomes difficult. Entrepreneurship means living with uncertainty. There are seasons of growth and seasons of adjustment; moments to celebrate and moments to start over. The most successful entrepreneurs are not necessarily those who never fail, but those who develop the resilience to rise again with greater experience, clarity, and determination.

Innovation is born from a healthy sense of dissatisfaction. Those who stop learning stop growing. Markets evolve, technology advances, and people's

Quien deja de aprender, deja de crecer. Los mercados evolucionan, la tecnología cambia y las necesidades de las personas se transforman. El emprendedor que permanece relevante es aquel que nunca pierde la curiosidad, mantiene una actitud de aprendizaje y entiende que adaptarse no significa perder su esencia, sino fortalecerla.

Sin embargo, existe un principio que nunca pierde vigencia: la excelencia. Hace más de tres mil años, el rey Salomón escribió:

“Todo lo que hagas, hazlo bien...” (Eclesiastés 9:10a). Es una invitación a trabajar con diligencia, compromiso y excelencia en todo lo que hacemos. Los negocios prosperan cuando detrás de ellos hay personas que no buscan hacer lo mínimo, sino entregar lo mejor.

También es importante recordar que el emprendimiento no consiste únicamente en generar utilidades. Todo negocio existe porque resuelve un problema, satisface una necesidad o mejora la vida de alguien. Cuando un empresario entiende que su propósito es servir antes que vender, sus decisiones cambian. La rentabilidad deja de ser el único indicador de éxito y comienza a medirse también por el impacto que produce.

Quienes creemos en Dios entendemos que el trabajo también es una forma de administrar los dones, talentos y oportunidades que Él nos ha confiado. La fe no reemplaza la disciplina, la preparación ni el esfuerzo; les da un propósito mayor. Cuando el éxito se construye sobre principios como la integridad, la honestidad, la excelencia y el servicio, no solo se fortalecen las empresas, sino también las personas que las dirigen.

El espíritu emprendedor que nunca duerme no es el que vive trabajando sin descanso ni el que sacrifica todo por alcanzar el éxito. Es el que nunca deja de crecer, de aprender, de servir y de buscar la excelencia. Es el que comprende que los mejores negocios no solo generan ingresos, sino también confianza, oportunidades y un impacto positivo en la vida de las personas.

needs continually change. The entrepreneur who remains relevant is the one who never loses curiosity, maintains a teachable spirit, and understands that adapting does not mean losing their identity—it means strengthening it.

However, there is one principle that never goes out of style: excellence. More than three thousand years ago, King Solomon wrote, “Whatever your hand finds to do, do it with all your might” (Ecclesiastes 9:10a). It is a call to work with diligence, commitment, and excellence in everything we do. Businesses thrive when they are led by people who are not satisfied with doing the minimum but are committed to giving their absolute best.

It is also important to remember that entrepreneurship is about more than generating profits. Every business exists to solve a problem, meet a need, or improve someone’s life. When entrepreneurs understand that their purpose is to serve before they sell, their perspective changes. Profitability is no longer the only measure of success; impact becomes just as important.

Those of us who believe in God understand that work is also a way of stewarding the gifts, talents, and opportunities He has entrusted to us. Faith does not replace discipline, preparation, or hard work—it gives them a greater purpose. When success is built on principles such as integrity, honesty, excellence, and service, it strengthens not only businesses but also the people who lead them.

The entrepreneurial spirit that never sleeps is not the one that works relentlessly or sacrifices everything in pursuit of success. It is the one that never stops growing, learning, serving, and striving for excellence. It understands that the best businesses do more than generate revenue—they build trust, create opportunities, and make a positive impact on people’s lives. Businesses may generate profits, but it is principles that build legacies. And when those principles are grounded in God, success is no longer measured only by what a business produces, but also by the lives it transforms.



“Los empresarios más exitosos no son necesariamente quienes nunca fracasan, sino quienes desarrollan la resiliencia suficiente **para levantarse una vez más con mayor experiencia**”

“The most successful entrepreneurs are not necessarily those who never fail, but those who develop the resilience to rise again with greater experience”

- Hilda Hernandez



CLARKSVILLE-MONTGOMERY COUNTY
PUBLIC LIBRARY
Where Books Are Just The Beginning

¡ALEGRÍA!

¡Alegría! Celebrando la Herencia Hispana



Sábado 26 de septiembre de 2026, de 2 a 5 PM

¡Vengan a su Biblioteca Pública a celebrar el mes de la Herencia Hispana en este festivo evento!

HAPPENING AT YOUR MAIN LIBRARY • 350 PAGEANT LANE • SUITE 501 • CLARKSVILLE, TN 37040 • P: (931) 648-8826  CMCPUBLICLIBRARY



En tu biblioteca

PRINCIPAL

**Sunshine
Sips & Chat**
Martes • 9:30AM

350 PAGEANT LANE • SUITE 501 • CLARKSVILLE, TN 37040



En la sucursal

NORTE

**EVERGREEN
HORIZONS** ●●●●●

Conecta, permanece activo e inspírate.

Primer y tercer miércoles del mes | 9:30AM

435 JORDAN ROAD • CLARKSVILLE, TN 37042



ALL CONNECT DIGITAL
CLARKSVILLE · TENNESSEE

AGENCIA DIGITAL BILINGÜE
ESPAÑOL & ENGLISH

WEB · ADS · SEO LOCAL · DISEÑO

LA AGENCIA DE LOS **HISPANOS** EN TENNESSEE.

Tu negocio merece verse tan profesional como el del vecino que factura el doble. **Nosotros te lo montamos completo — y en tu idioma.**

We speak your language — and your customers'.

PLAN DE LANZAMIENTO

LANZA TU NEGOCIO ONLINE

Todo lo que necesitas para existir en internet. Listo en semanas, no en meses.

- | | |
|--|---|
| 1 Sitio web profesional
A medida, móvil y listo para vender. | 2 Logo e identidad
Logo, colores y tipografías propias. |
| 3 Google My Business
Ficha optimizada para Google Maps. | 4 Perfiles de redes
Facebook e Instagram con tu marca. |

TODO INCLUIDO

\$1,500

Pago único

Sin cuotas escondidas

+284%

leads calificados
en 8 meses

100%

bilingüe
español e inglés

TN

agencia local
en Clarksville



ESCANEA

HABLEMOS HOY.

Consulta y presupuesto sin costo · Atendemos en español

📞 (931) 802-3286

✉ contact@allconnectdigital.com

📍 Clarksville, TN

🌐 www.allconnectdigital.com



TU MOTOR
DE CRECIMIENTO

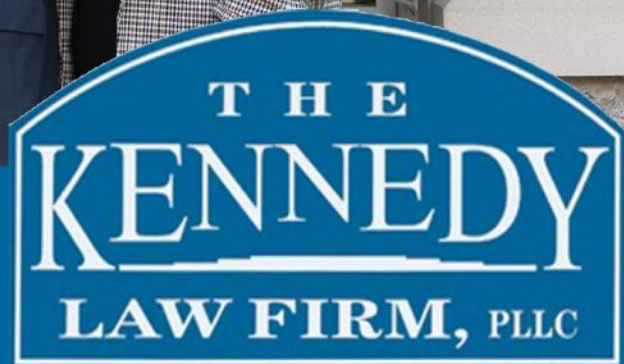
INJURED?

J
E
S
U
S

J
E
S
U
S



**CONVENIENT
OFFICE
LOCATIONS**



- ◆ 127 South Third Street Clarksville, TN 37040
- ◆ 2050 Ft. Campbell Blvd. Clarksville, TN 37042
- ◆ 2167 Wilma Rudolph Blvd. Clarksville, TN 37040

931-444-5620 **Hablamos español**

www.kennedylawfirmpllc.com