

Comerciantes aprenden de expertos

Por Juan Esteban Villegas

Especial para Su Guía

Al son de estadísticas, aproximaciones, panel de preguntas, comida y un cálido ambiente, los pequeños negociantes del área se instruyen.

El pasado miércoles, 14 de marzo, de 6 a 9 p.m., unos 90 dueños de pequeños negocios, profesionales de las finanzas y bienes raíces, banqueros, contadores, hipotecarios y figuras políticas del estado "pararon oreja" a lo que los expertos tenían para decir.

Realizado en el restaurante The Barnyard, en Totowa, el taller fue patrocinado por la Cámara de Comercio Hispano-Americana del Condado de Passaic.

"Este tipo de eventos ayudan a fomentar la creación de nuevos negocios en el condado de Passaic, lo cual se vería obviamente reflejado en el impulso económico que el mismo tendría", dijo Orlando Callegari, su presidente.

Este es el primer taller que organiza la entidad.

Richard Shorter, SRA de Columbia Bank, en una charla acerca de las condiciones actuales del mercado de bienes raíces, para la que se acompañó de diapositivas, dijo que "todos aquellos que vayan a comprar o vender, deben de tener en cuenta que los analistas han vaticinado que, para este año, el mercado va a disminuir en la zona norte del estado de New Jersey."

Esto es diametralmente opuesto a lo



FOTO/JUAN ESTEBAN VILLEGAS

Al final del seminario los asistentes intercambiaron tarjetas de presentación.

que sucederá en el sur, agregó.

Shorter dijo también que la financiación promedio del 6% a 30 años era algo lo cual no se creía iba a cambiar, y que de los últimos siete años, el 2007 iba a ser el más crítico.

"Debemos de convencernos de que este mercado es voluble", comentó al respecto.

Después de la conferencia a los asistentes se les fue servido un verdadero manjar de dioses.

Pasada la cena, el agente de préstamos

"Este tipo de eventos ayudan a fomentar la creación de nuevos negocios en el condado de Passaic".

Orlando Callegari

del TD Bank North, Willie Blalok, habló acerca de las tantas ayudas que existen para que la gente financie su propio negocio.

"A la hora de hacer un préstamo, lo primero en lo que un banco se fija es en que tan acreditado esté el negocio, qué tan exitoso ha sido en el pasado, y si verdaderamente está ayudando, o no, con el desarrollo económico del área donde se halle localizado", dijo Blalok.

Hay una gran variedad de préstamos que están a disponibilidad del negociante, esto dependiendo del tipo de empresa o compañía que se tenga, agregó.

La noche terminó con intercambio de tarjetas de presentación entre los negociantes y ofrecimientos de volverse a ver. O sea, el clásico *networking*.

Algunos de los auspiciadores fueron este semanario, la ciudad de Paterson, New Jersey Transit y varios bancos e instituciones financieras.

Para ponerse en contacto con la Cámara de Comercio Hispano-Americana del Condado de Passaic, llamar al 201-599-7077.