



Estimado propietario de un negocio,

¡Felicitaciones! Ya sea que usted tiene un negocio y quiere expandirlo, o tiene una gran idea y la quiere hacer realidad, queremos felicitarle y decirle que cuenta con nuestro apoyo.

De antemano, muchas gracias por ponerse en contacto con nosotros para hablar sobre su préstamo comercial. En este documento encontrará un resumen de la información que vamos a requerir de usted para poder entender su negocio y analizar la posibilidad de apoyarle con un préstamo. Esta información le ayudará a familiarizarse con el proceso de solicitud de un crédito de micro negocios con la Cooperativa.

Por favor, revise la lista de los documentos solicitados y prepare las preguntas sobre su experiencia laboral y educativa (en la sección llamada CURRICULUM) y la información sobre su negocio (en la sección PLAN DE NEGOCIO). Toda esta información será revisada durante la entrevista que usted tendrá con el oficial de préstamos.

Si tiene alguna duda por favor no dude en contactarnos ya sea acercándose a cualquiera de nuestras oficinas o llamando a cualquiera de nuestros teléfonos.

Le agradecemos nuevamente el ponerse en contacto con nosotros para hablar de sus necesidades de crédito comercial.

Sinceramente,

Cooperativa Comunitaria Latina de Crédito

Lista de documentos

La siguiente lista incluye todos los documentos necesarios para su solicitud:

PARA UN PRÉSTAMO DE INICIO DE NEGOCIO:

- Ser socio de la cooperativa (si no es socio, revise en nuestra página web los pasos necesarios para hacerse socio de la Cooperativa)
- Su número de seguro social o número individual de identificación de impuestos (ITIN)
- Los últimos tres recibos de pago de su empleador o sus dos últimas declaraciones de impuestos si es independiente.
- Su contrato de renta (o teléfono de la oficina que maneja su renta) o documentos de su hipoteca.
- 2 referencias comerciales y 2 personales
- Últimos seis recibos de dos cuentas que estén a su nombre (luz, agua, teléfono, celular, etc.)
- Una copia de su currículum (aquí puede encontrar un formato para su currículum si no tiene uno).
- Una copia del formulario de solicitud que se completará durante la entrevista (aquí puede encontrar una copia de las preguntas que le hará el oficial de préstamos sobre su negocio para que venga preparado)

PARA UN PRÉSTAMO DE EXPANSIÓN DE NEGOCIO:

- Ser socio de la cooperativa (si no es socio, revise en nuestra página web los pasos necesarios para hacerse socio de la Cooperativa)
- Su número de seguro social o número individual de identificación de impuestos (ITIN)
- Su última declaración de impuestos con el *Schedule C* que muestre ingresos y gastos de su negocio.
- Su contrato de renta (o teléfono de la oficina que maneja su renta) o documentos de su hipoteca.
- 2 referencias comerciales y 2 personales
- Últimos tres recibos de dos cuentas que estén a su nombre (luz, agua, teléfono, celular, etc.) y últimos tres recibos de dos cuentas a nombre del negocio.
- Copia del número de identificación del empleador (EIN) y copias de licencias y permisos que tenga el negocio cuando sea necesario
- Una copia de su currículum (aquí puede encontrar un formato para su currículum si no tiene uno).
- Una copia del formulario de solicitud que se completará durante la entrevista (aquí puede encontrar una copia de las preguntas que le hará el oficial de préstamos sobre su negocio para que venga preparado)



Curriculum

Nombre: _____

Fecha: _____

EXPERIENCIA LABORAL

Indique el nombre de la empresa, el puesto y las fechas en que usted trabajó. Explique los detalles del trabajo que desempeñó. Comience por la experiencia más reciente y continúe con las anteriores. Si ha tenido más de dos trabajos incluya la información de los demás trabajos por detrás de esta hoja

Empresa: _____

Puesto/Cargo: _____ Fecha: _____

Descripción del trabajo realizado: _____

Empresa: _____

Puesto/Cargo: _____ Fecha: _____

Descripción del trabajo realizado: _____

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES ESPECIALES

Describa sus conocimientos (ejemplo: programas de computación, contabilidad, electricista, instalación de pisos de madera, etc.) y habilidades (ejemplo: manejo de maquinaria específica, saber leer planos de construcción, etc.) de acuerdo con su experiencia.

INGLÉS

Por favor marque con una X su nivel de conocimiento de inglés en cada una de las siguientes alternativas:

	Bueno	Medio	Bajo	Ninguno
Hablado	_____	_____	_____	_____
Escrito	_____	_____	_____	_____
Leído	_____	_____	_____	_____
Comprensión	_____	_____	_____	_____

ESTUDIOS RELACIONADOS CON EL NEGOCIO

Indique los estudios que haya realizado que estén relacionados con el negocio (ejemplo: cursos de jardinería, cursos de contabilidad, examen para obtener licencia etc.) así como estudios técnicos y/o universitarios formales.

Nombre de Institución _____ Curso/Certificado _____

Título adquirido (ej: Ingeniero/Técnico en computación) _____

Nombre de Institución _____ Curso/Certificado _____

Título adquirido (ej: Ingeniero/Técnico en computación) _____

Nombre de Institución _____ Curso/Certificado _____

Título adquirido (ej: Ingeniero/Técnico en computación) _____

REFERENCIAS LABORALES

Indique los nombres de 2 personas que puedan dar referencias sobre usted y su experiencia laboral previa.

Empresa: _____

Relación: _____ Teléfono: _____

Empresa: _____

Relación: _____ Teléfono: _____



Plan de Nuevo Negocio / Plan de Expansión

Nombre: _____ Fecha: _____

NEGOCIO - Describa su negocio actual o la idea de negocio que tiene en mente. ¿Qué productos o servicios ofrece o planea ofrecer? Proporcione el mayor detalle posible.

CLIENTES - ¿Quiénes son sus clientes actuales o potenciales clientes? ¿A quiénes atiende actualmente o planea atender con su negocio? Especifique el mayor detalle posible.

MERCADEO - ¿Cómo vende sus productos y/o servicios? ¿Tiene local? ¿Lo hace usted directamente o tiene vendedores? ¿Utiliza algún tipo de publicidad? ¿Qué tipo de publicidad utiliza?

COMPETENCIA - ¿Cuál es su principal competencia? ¿Hay otros negocios parecidos al suyo/que están ofreciendo lo mismo que usted? ¿Cómo se va a diferenciar su negocio de la competencia?

PRÉSTAMO – ¿Para que está solicitando el préstamo? ¿Cómo va a utilizar el préstamo que está solicitando? (Especifique en términos de productos y servicios, número de clientes, tipos de clientes, expansión de capital, otros recursos, etc.)

PROYECCIÓN – Piense en los próximos 12 meses de su negocio. Por un lado piense cómo va a hacer dinero, es decir sus ingresos (cuántos clientes va a atender, cuánto va a cobrar a cada uno por sus productos o servicios, cómo va a crecer o cambiar ese número de clientes según su negocio avance con el tiempo). Por otro lado, piense qué gastos va a tener (gastos como materia prima, inventario, equipo necesario para hacer su trabajo, sueldo de los empleados si va a tener alguno, costo de servicios y arriendo de un local). Haga un resumen de ingresos y gastos mes a mes (este formato es un ejemplo de cómo puede hacerlo de forma sencilla).

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
INGRESOS						
Precio unitario (1)						
# de servicios/productos vendidos al mes (2)						
TOTAL INGRESOS (1) X (2)						
EGRESOS (Gastos)						
Materiales (3)						
Empleados (4)						
Servicios (5)						
Maquinaria (6)						
Intereses (7)						
Impuestos (8)						
Otros gastos (9)						
TOTAL EGRESOS (3)+(4)+(5)+(6)+(7)+(8)+(9)						
UTILIDAD/ BENEFICIO						
TOTAL INGRESOS – TOTAL EGRESOS						

➔ Hasta el mes 12