

1

## Tus estatutos y documentos constitutivos

A menos que planifiques aprovechar tus propios activos – por ejemplo un fondo 401 K (pensión) o tu casa – para sacar un préstamo para su negocio cooperativa, vas a precisar incorporarse y entregar documentación detallada de su estructura

**ENTONCES, ESTÁS LISTO/A PARA SOLICITAR UN PRESTAMO... ¿TIENES TODOS LOS DOCUMENTOS PRONTOS?**

UNA GUIA DE BRED

4

## Proyecciones detalladas

Imagina exactamente como serán los primeros tres años de tu negocio. ¿Cuántos clientes tendrás inicialmente, y cuántos habría que traer para lograr las metas de venta y llegar a tu punto de equilibrio? ¿Cuanto puedes esperar de lo que gasta cada persona? ¿Como se verán tus gastos, incluyendo la nómina salarial que puede aumentar mientras crezca tu negocio? Escribe proyecciones mensuales para el

5

## Fuentes de capital

La mayoría del tiempo, tu capital de inicio vendrá de varias fuentes. ¿Usarás múltiples acreedores? ¿Solicitarás fondos? ¿Los miembros de la cooperativa tendrán que hacer una inversión inicial en efectivo que puede ser usado hacia la expansión o presupuesto de conversión?

2

## Tu plan de negocio & presupuesto

Los acreedores van a querer ver que has hecho tus tareas. No es suficiente tener una muy buena idea – tienes que demostrar que tu idea es financieramente viable. Explica tu negocio en detalle, incluyendo los flujos de ingreso y sus gastos. Provee un presupuesto detallado para su emprendimiento o expansión, e indicar de donde vendrá el financiamiento. Después provee un presupuesto operativo anual estimado para tu negocio, tu situación financiera, si vas a expandir o convertir un negocio existente.

3

## Estudio de mercado

¿Quiénes son sus competidores? ¿Cual aporte hace tu negocio al pasaje de servicios? ¿Como tu negocio va a responder a las demandas del mercado? Unas cooperativas pueden decidir contratar una firma externa para realizar un análisis del mercado, pero puedes hacerlo tu mismo/a. Se hace un mapa de otros negocios que brindan servicio similares, y hasta se puede hacer un mapa de otros negocios que son geográficamente cercanos. ¿Una concentración similar de negocios en tu área puede lastimarte o ayudarte?

Cada acreedor es diferente, entonces sin duda vas a necesitar proveer documentación adicional. ¡Sin embargo, juntar estos materiales y hacer estas proyecciones detalladas son un paso importante de su negocio cooperativo emergente!