

	FORMATO PARA SOLICITUD DE CRÉDITO, LINEA DE FOMENTO EMPRESARIAL	No. _____
		DD ____ MM ____ AA ____

**COOPERATIVA MULTIACTIVA DEL PERSONAL DEL SENA
COOPSENA LTDA.
NIT: 860.014.871-1**

Primer Apellido: _____			Segundo Apellido: _____			Nombres: _____		
Cedula: _____			Dirección: _____			Teléfono: _____		
Regional: _____			Dependencia: _____			V. Crédito solicitado: \$ _____		
Plazo: _____ meses _____			Periodo de gracia: _____ meses _____			Cuota mensual: \$ _____		
Destinación: Creación _____			Expansión: _____ Antigüedad _____			Adquisición _____ Antigüedad _____		
El crédito se va a invertir en: Compra de equipos \$ _____						Capital de trabajo: \$ _____		
Infraestructura \$ _____			Materia prima \$ _____			Constitución empresa \$ _____		
Pago de asesoría \$ _____			Otros \$ _____ (especifique): _____					
Recursos propios (en dinero) \$ _____			Recursos propio (en equipos) \$ _____			Recursos propios, (en infraestructura) \$ _____		
Total recursos propios: \$ _____ % _____						Recursos otros socios: \$ _____		
Actividad Productiva:								
Productos (s) o servicio (s): _____								
El producto o servicio es: Nuevo _____ Ya existe en el mercado _____								
Que distingue su producto / servicio: _____								
Tipos de clientes: _____								
Mercado a atender: _____								
Tipo de empresa: Unipersonal _____			Limitada _____			Asociativa _____		
Otra (especifique) _____			Informa _____ Formal _____			No de socios _____		
Nombre o razón social: _____								
Dirección empresa: _____						Teléfono: _____		
Requiere licencias o permisos _____			Cuales _____			Valor licencias _____		
Que personal requiere? (especifique) _____								
Proyecto de ingresos: \$ _____			Mensual _____ Semestral _____			Anual _____		
Gastos fijos: \$ _____			Mensual _____ Semestral _____			Anual _____		
Distribución gastos fijos: Arriendo \$ _____						Servicios públicos \$ _____		
Gastos Personal \$ _____			Mantenimiento \$ _____			Otros \$ _____		
Plan de negocios elaborado? SI _____ NO _____			Tomará Seguros: SI _____ NO _____					
Nombre codeudor: _____								
Nombre codeudor: _____								
Garantía: _____			Institucional (FNG) _____			Prendaria: _____ Sobre: _____		
Espacio reservado para COOPSENA LTDA								
Concepto Comité de Expansión, Desarrollo y Proyectos						Favorable _____ Desfavorable: _____		
Aplazado _____			Razón del aplazamiento _____					

	FORMATO PARA SOLICITUD DE CRÉDITO, LINEA DE FOMENTO EMPRESARIAL	No. _____
		DD ____ MM ____ AA ____

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO DEL FORMATO

- 1.# Identifique su solicitud con todos los datos personales que debe suministrar.
- 2.# Anote el valor total del crédito solicitado, el plazo para el pago, el periodo de gracia si lo requiere (teniendo en cuenta que es de máximo 3 meses).
- 3.# Informe si el crédito se aplicará a la creación de una empresa, a la expansión de una que ya posee el solicitante o para la compra de un negocio en funcionamiento, caso en el cual se especifica su antigüedad en el mercado.
- 4.# Relacione la forma en que distribuirá los recursos del crédito entre los diversos rubros identificados en el formulario (compra de maquinaria, equipos y herramientas, capital de trabajo, dotación de infraestructura, materia prima, gastos de constitución, incluyendo licencia y permisos cuando sea necesario, pago de asesorías y otros que convenga especificar).
- 5.# Relacione también los recursos propios con que cuenta para aportar al negocio, cuantificando su valor y discriminando la manera en que distribuye, según sea en dinero en efectivo, equipos y vehículos e infraestructura. En relación con el valor total del proyecto, calcule el porcentaje que estos aportes representan para el negocio. Así mismo, relacione el monto de los aportes de los demás socios, a la empresa, si los hay.
- 6.# Defina en pocas palabras la actividad productiva que desarrollará la empresa (ejemplo: procesamiento de alimentos, comercialización de artículos de aseo, explotación avícola, servicio de vigilancia, servicio de transporte, fabricación de muebles, elaboración de artículo de cuero, etc.).
- 7.# Identifique los productos o servicios que lanzará al mercado. (ejemplo para las actividades productivas del punto anterior: productos cárnicos, ventas de artículos de aseo, pollos de engorde, vigilancia, transporte escolar, muebles de oficina, zapatos y botas).
- 8.# Informe si su producto es nuevo en el mercado o ya existe y que lo distingue de los demás. También describa de manera sintética el tiempo de cliente al cual su producto o servicio. Caracterícelo de la manera precisa que pueda, así como el mercado que atenderá. (ejemplo: amas de casa que acuden a los supermercados de cadena, población de colegios y universidades, restaurantes de comida rápida, comerciantes minoristas, población asentada en la periferia de Bogotá, clientes de almacenes ubicados en barrios populares como...., etc).
- 9.# Informe de la figura jurídica con que constituirá la empresa formalmente o si arrancará de manera informal. Proporcione el nombre o razón social de la empresa, su ubicación y teléfono. Requiere de algún permiso o licencia para su funcionamiento?. Identifique cual y cuanto cuesta obtenerlo. Ejemplo: registro sanitario, permiso de alguna entidad o ministerio, licencia ambiental, etc. Especifique el tipo de personal y la cantidad que requiera para poner en funcionamiento la empresa. Esto debe ser verificable.
- 10.#Haga un estimativo mensual, semestral o anual de los ingresos que espera obtener al poner en operación el negocio, así como de los gastos fijos que conlleva su funcionamiento, distribuyendo en los rubros de arriendos, servicios públicos, personal, mantenimiento y otros gastos.
- 11.#Acompañe esta solicitud del correspondiente plan de negocios que haya elaborado para el efecto e informe si está en condiciones de tomar seguros para amparar los bienes de la empresa y la manera como proporcionará las garantías sobre el crédito obtenido: codeudores, prenda o institucional.

	FORMATO PARA SOLICITUD DE CRÉDITO, LINEA DE FOMENTO EMPRESARIAL	No. _____
		DD ____ MM ____ AA ____

CONTENIDO RECOMENDABLE DEL PLAN DE NEGOCIOS

- 1.# Resumen Ejecutivo:** Esto implica proporcionar un panorama muy breve y resumido de la empresa, que funcione prácticamente como sinopsis de su plan de negocios. Defina concepto de su empresa, los aspectos financieros básicos (tales como proyecciones de ventas y exigencias de capital) y la situación actual del negocio. Identifique a los socios y al personal clave y describa de qué manera cada uno contribuye al éxito del negocio. Se elabora al final y encabeza el documento.
- 2.# Descripción del negocio:** Comience con un panorama general de la rama de actividad en que va a incursionar y de los diversos mercados que abarcará. Después describa su empresa, incluyendo su estructura operativa (explotación primaria, fabricación o procedimiento, comercialización minorista, distribución mayorista, servicios personales, suministro de asesoría, etc.), la figura legal que adoptará (empresa unipersonal, de responsabilidad limitada, asociativa, etc.). La base de su clientela, sus productos o servicios y los métodos de distribución que utilizará. Destaque aquello que los distingue de la competencia y de otras empresas en el ramo.
- 3.# Estrategia de comercialización:** Primero defina el mercado total: dimensión, estructura, pronóstico de crecimiento, tendencias y potencial de ventas. Luego calcule, conforme a parámetros realistas, su posible participación en el mercado y la forma en que se propone alcanzarla y mantenerla. Lo anterior requiere describir cómo espera y el producto en el mercado, las técnicas para fijar precios, las estrategias de promoción, los métodos de distribución y el papel de estos factores para el logro de su propósito de comercialización. (Es necesario apoyarse en un plan de mercadeo que integre elementos tales como estrategias de ventas, publicidad, relaciones públicas y promociones. También debe incluir las tareas por desarrollar, el presupuesto para la comercialización, la programación de las diversas actividades por ejecutar y los procedimientos para evaluar el éxito de sus actividades comerciales).
- 4.# Análisis de la competencia:** Este paso implica identificar a los competidores reales o potenciales y analizar sus aciertos y debilidades. Para ellos es necesario averiguar las razones de sus éxitos y fracasos, con el propósito de afinar sus propias tácticas de mercadeo. No permita que prejuicios u optimismo infundado distorsionen su visión acerca de lo que en realidad es la competencia; caracterícela en detalle lo más cercanamente posible.
- 5.# Plan de diseño y desarrollo de producto:** Describa el diseño de su producto o servicio y su desarrollo en el contexto de la producción y el mercadeo. Describa el proceso de elaboración o de prestación, si es un servicio. Si su empresa se basa en un nuevo producto que generó y que está en proceso de desarrollo, esta sección debe incluir un plan de prueba del prototipo, de revisiones consecutivas y una exhaustiva e evaluación final. (Verifique que en la estructura de costos del producto se incluya materiales e insumos, mano de obra, gastos por concepto de utilización de equipos, servicios profesionales y los costos administrativos en que se incurre para su realización).
- 6.# Planes de operación y administrativo:** Esta parte describe el funcionamiento cotidiano de su empresa. Debe incluir a los responsables de los distintos aspectos de la operación, la forma en que realizan sus funciones y los requerimientos de inversión y de gastos para funcionamiento. Además de especificar sus planes, es necesario demostrar que cuenta con los recursos adecuados, en lo que respecta a instalaciones, equipo, material y mano de obra para operar, conforme a lo planificado.
- 7.# Plan financiero:** Esta es la columna de su plan de negocios y debe elaborar estados de posición financiera, de flujo de efectivo y del balance. Estos instrumentos proporcionan el marco histórico, los pronósticos a futuro y una visión clara de su actual situación financiera. Ayúdese de un contacto de confianza y acompañe su propuesta de un cronograma de actividades. **¡Éxitos!**