



Solicitud del Programa Incubadora

La Cocina ofrece la oportunidad a empresarios con ideas de pequeños negocios de comida o negocios informales que quieran formalizar y que les ayudaría tener acceso a una cocina licenciada y asistencia técnica y capacitación sobre las técnicas de la industria alimentaria y de cómo manejar un negocio.

La Cocina está buscando candidatos con un negocio o con una idea de negocio viable. Los candidatos deben tener:

- Deseo de formalizar y expandir su negocio y tener un plan para cómo lograrlo
- Experiencia operando su negocio, formal o informalmente, por lo menos 6 meses y/o experiencia laboral relevante
- Una red de apoyo personal
- Entusiasmo, iniciativa, y persistencia
- Una visión para el negocio

Ser admitido a La Cocina es un proceso muy competitivo que toma en cuenta muchos factores. Los mejores candidatos serán contactados para tener una entrevista con los empleados de La Cocina y un comité de profesionales en la industria a la que quiera entrar. Si no es seleccionado, los empleados de La Cocina lo conectarán con otros programas que ofrecen entrenamiento y asistencia a las pequeñas empresas. El proceso de ser aceptado a La Cocina es basado en las opiniones del comité que revisa las aplicaciones. Hay espacio limitado y desafortunadamente no podemos admitir a todos los que aplican. Conforme los negocios progresan de pre-incubación a incubación y se gradúen, habrán más espacios para nuevos negocios.

Correo: La Cocina
2948 Folsom Street
San Francisco, CA 94110

Correo electrónico: apply@lacocinasf.org

Teléfono: (415) 824-2729 x303

Política de confidencialidad

Le pediremos que comparta algunos datos personales para poder determinar el impacto del programa en sus participantes una vez que sean admitidos. La información que comparta con nosotros permanecerá estrictamente confidencial (nunca lo identificaremos por su nombre ni compartiremos su información personal sin su permiso firmado).

Entiendo la política de confidencialidad y doy permiso a La Cocina de usar mi información para la evaluación del programa.

Imprimir nombre

Firma

Fecha

**PARTE
1**

INFORMACIÓN DEL APLICANTE

Primer nombre

Segundo nombre

Apellido(s)

Nombre con el que deseas que te llamen *(opcional)*

Home phone

Work phone

Dirección de envío

Ciudad

Estado

Código postal

Correo electrónico

Sitio web (si existe)

¿Cómo se enteró de La Cocina?

PARTE 2 **INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA PERSONAL**

Fecha de nacimiento (mm/dd/yy)

Edad actual

¿Naciste en los Estados Unidos? Si No
 En caso negativo, indique el país de origen:

Raza y etnia

¿Cuál describe mejor su raza/etnicidad? (Marque TODAS las casillas que correspondan)

Indígena

- Indio Americano/Nativo Americano
(especifique el grupo: _____)
- Indígena de México, el Caribe,
Centroamérica o Sudamérica
(especifique el grupo: _____)
- Otros Indígenas: _____

Asiático

- Chino
- Mongol
- Filipino
- Asiático central
- Japonés
- Sudasiático
- Coreano
- Sudeste Asiático
- Otro asiático: _____

Latino

- Caribe
- América Central
- Mexicano
- Sudamericano
- Otro latino: _____

Negro

- Africano
- Afroamericano Caribeño, Centroamericano,
Sudamericano o Mexicano
- Otro negro: _____

**Oriente Medio/Asia Occidental
o África del Norte**

- Norteafricano
- Asia Occidental
- Otro Medio Oriente o de
África del Norte: _____

De las Islas del Pacífico

- Chamorro
- Nativo Hawaiano
- Samoano
- Otro de las Islas del Pacífico: _____

Blanco

- Europeo
- Otro blanco: _____

Identidad de género y orientación sexual

¿Cuál es su género? Seleccione UNO (el que describa mejor su identidad de género actualmente):

Mujer	Mujer trans	No aparece en la lista. Especifique: _____
Hombre	Hombre trans	Deseo no contestar
Genderqueer	Género no binario/Género no conforme	

¿Qué pronombres de género usas? (Opcional)

Ella	Él	Elle	No aparece en la lista. Especifique: _____
------	----	------	--

¿Cómo describe su orientación sexual o identidad sexual? (Marque UNO)

Bisexual	Gay/Lesbiana/Amantes del mismo género	Pansexual
Heterosexual	Cuestionando/No estoy seguro	Deseo no contestar
No aparece en la lista. Especifique: _____		

Idiomas hablados

¿Cuál es el idioma que se habla mayormente en su casa?

¿Cómo calificaría su fluidez en inglés? Marque la respuesta que corresponda.

Soy un hablante de inglés fluido.

Me siento cómodo hablando en inglés y puedo leer y escribir bastante bien en inglés.

Me siento cómodo hablando y entendiendo inglés hablado, pero no leyendo ni escribiendo en inglés.

Puedo entender inglés hablado, pero no puedo hablarlo yo mismo o leer y escribir en él.

Otro. Por favor explique: _____

¿Cómo calificaría su fluidez en español? Marque la respuesta que corresponda.

Soy un hablante fluido de español.

Me siento cómodo hablando español y puedo leer y escribir bastante bien en español.

Estoy cómodo hablando y comprendo el español hablado, pero no leo y escribo en español.

Puedo entender el español hablado, pero no puedo hablarlo yo mismo o leer y escribir en él.

Otro. Por favor explique: _____

Educación

¿Te graduaste de la escuela secundaria?

Si No. Más alto que completó en la escuela secundaria: _____

Grado más alto recibido:

Nombre de escuela:

Estado de discapacidad

¿Tiene una discapacidad que requiere adaptaciones especiales? Si No

En caso afirmativo, describa:

Estado médico

¿Tiene alguna condición médica que pueda afectar su seguridad en una cocina comercial (alergias, medicamentos, etc.)? Si No

En caso afirmativo, describa:

**PARTE
3**

INFORMACIÓN DEL HOGAR

Un hogar puede constar de un cónyuge o pareja de hecho, hijos (incluidos hijastros e hijos adoptivos), padres y hermanos que viven juntos y comparten ingresos.

Composición del hogar

¿Es usted el cabeza de familia? Si No

¿Cuántas personas, incluido usted mismo, viven en su hogar y comparten ingresos? _____

Número de adultos, mayores de 18 años (incluyéndote a ti): _____

Número de hijos (menores de 18): _____

Indique las fechas de nacimiento de los niños menores de 18 años en su hogar (hasta 8): (mm/dd/aa)

¿Cuántos otros dependientes (por ejemplo, parientes ancianos y/o hijos adultos) tiene? _____

Ingresos y gastos

Fuentes de ingresos mensuales	Tú	Otros adultos en su hogar
Empleo/Trabajo	\$	\$
Ingresos obtenidos de negocios/ empleo por cuenta propia	\$	\$
Pagos por discapacidad	\$	\$
Beneficios de desempleo	\$	\$
Beneficios de Seguro Social	\$	\$
Asistencia pública	\$	\$
Otro	\$	\$
Total	\$	\$

Gastos mensuales	Facturas totales del hogar
Renta/Hipoteca	\$
Alimento	\$
Pagos con tarjeta de crédito	\$
Pagos de préstamos	\$
Gastos de coche (pago, seguro, mantenimiento)	\$
Costos relacionados con los niños (matrícula, cuidado de niños, juguetes, libros, manutención de niños, etc.)	\$
Otro (use una hoja adicional si es necesario)	\$
Total	\$

Activos y pasivos

	Assets (Current Value)	Liabilities (Money Owed)
Bienes Raíces (Hogar e Hipotecas)	\$	\$
Vehículos (automóviles y préstamos para automóviles)	\$	\$
Efectivo (ahorros y cheques)	\$	
Activos y pasivos comerciales	\$	\$
Tarjetas de crédito		\$
Préstamos estudiantiles		\$
Otros pasivos		\$
Otros activos	\$	
	\$	\$

Prueba de ingreso

La Cocina requiere prueba de ingresos, adjunte prueba de ingresos **ACTUAL** (fechada dentro de los últimos 1-2 meses) para cada fuente de ingresos enumerada en la página anterior que usted o alguien en **TODO** su hogar recibe.

SU SOLICITUD NO SERÁ REVISADA HASTA QUE SE ENVÍEN TODAS LAS PRUEBAS DE INGRESOS ACTUALES.

Fuentes de ingresos (cantidad bruta)	Prueba Requerida
	Copias de 1040 o declaración de impuestos del período fiscal más reciente
Salario/salario de un trabajo	Mínimo dos talonarios de pago vigentes. Si sus horas varían, proporcione un mínimo de 4-6 talones de pago.
Ingresos del trabajo por cuenta propia	Documentación firmada de ingresos y gastos empresariales desglosados* de los últimos tres meses. (Si los ingresos varían proporcione 6-12 meses)
Ayuda de familiares/amigos	Carta firmada de un familiar/amigo especificando el monto
Manutención de los hijos	Comprobante actual de pagos de manutención infantil
Desempleo Ben.	Talones de beneficios actuales de EDD (mínimo de 2)
TANF (AFDC)	Impresión actual de la computadora de la cantidad de beneficios
Asno General. (GEORGIA)	Impresión actual de la computadora de la cantidad de beneficios
Seguridad Social (jubilación)	Carta actual de la cantidad de beneficios de la SSA
Seguridad de Ingreso Suplementario (SSI)	Carta actual de la cantidad de beneficios de la SSA
Beneficios por discapacidad (SSDI, SSI, SSP)	Carta actual de la cantidad de beneficios de la SSA
Seguro Estatal de Discapacidad (SDI)	Carta actual del monto del beneficio o talones de pago del EDD
Cupones de alimentos	No se requiere prueba
Beneficios de WIC	No se requiere prueba
Otros Ingresos Describir:	Declaración detallada* firmada por usted o su empleador de ingresos diversos (es decir, trabajos ocasionales), incluidas las ganancias de los últimos tres meses (declaraciones de ingresos actuales de compensación laboral, pensión, intereses de cuentas bancarias, alquileres, sucesiones, asistencia educativa, etc.)

**PARTE
4**

EXPERIENCIA CULINARIA

¿Tienes alguna experiencia profesional en la industria alimentaria? Si No

En caso afirmativo, describa.

¿Tienes algún entrenamiento culinario? Si No

En caso afirmativo, describa. Si no, describa brevemente cómo, cuándo y de quién aprendiste a cocinar.

¿Alguna vez has iniciado un negocio de alimentos? En caso afirmativo, describa.

**PART
5**

TU NEGOCIO DE COMIDA

Tipo de negocio (marque todo lo que corresponda):

Panadería Bien de consumo empaquetado Vendedor de carrito (camión de comida)

Restaurante/Cafetería Catering/Banquete Otra (especificar): _____

Describe qué producto(s) alimenticio(s) tu negocio hará.

Describe brevemente lo que te inspiró empezar tu negocio de comida (¿cuál fue la idea o conversación que hizo que quisieras vender su(s) producto(s)?).

Estado del negocio

Pre-aventura (etapa de ideación) Nuevo (1er Año) Existente

Fecha de inicio

Si marcó “Pre-aventura”, responda las preguntas de la página siguiente.

Si marcó “Nuevo” o “Existente”, responda las preguntas en la página 12.

Información de Pre-aventura

Si el estado de su negocio es “pre-aventura”, responda las siguientes preguntas:

¿Por qué no has empezado tu negocio de comida?

Por favor describa su concepto de negocio:

¿Qué crees que hace que tu concepto sea único?

Por qué quieres ser dueño de un negocio:

¿Cuáles son las tres cosas que más te emocionan de comenzar este negocio?

¿Cuáles son los tres desafíos que anticipa al iniciar este negocio?

Información de Negocio

Si el estado de su negocio es “nuevo” o “existente”, responda las siguientes preguntas:

Número de empleados tiempo completo

Número de empleados tiempo parcial

Donde producen actualmente sus productos?

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta tu negocio ahora?

¿Qué es lo que más disfrutas de tu negocio?

¿Cuánto dinero has invertido en tu negocio hasta la fecha? Explique brevemente en qué ha invertido:

Ventas promedio mensuales (\$)

Costos generales mensuales (por ejemplo, alquiler, seguros, alimentación, mano de obra, etc.)

¿Has llegado a tu punto de equilibrio? No Si

¿Cómo sabes si has llegado a tu punto de equilibrio? _____

¿Cómo sabes si has llegado a tu punto de equilibrio? No Sí (adjuntar)

**PART
6**

CAPACITACIÓN DEL TRABAJO

¿Qué recursos utiliza para aprender sobre negocios y emprendimiento?

¿Ha tomado alguna capacitación o cursos de negocios?

Si

¿Qué tipo de capacitación o cursos has completado? ¿Cuándo y dónde?

¿Cuál es la información más útil que aprendió durante esa capacitación?

¿Está planeando tomar más clases/seminarios en un futuro cercano?

No Sí (Si es así, dónde y cuándo): _____

No

¿Por qué no?

**PARTE
7**

PLAN DE NEGOCIOS

¿Tiene un plan de negocios escrito (completo o parcial)?

Si Adjunte una copia.

No Explique por qué (es decir, ¿ha estado operando de manera informal?)

**PARTE
8**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE PREINCUBACIÓN DE LA COCINA

El siguiente ejercicio es una simulación de las preguntas que probablemente le haremos en su posible entrevista. No es importante que tenga una respuesta 'correcta' a las siguientes preguntas, sino que haya demostrado que se ha tomado el tiempo para pensar en estas preguntas importantes y que ha comenzado a pensar en cómo su negocio va a crecer y florecer.

Estas preguntas surgen de los errores más grandes que hemos visto a empresas cometer, y las respuestas honestas serán la clave para la preparación de su negocio. ¡Así que, aquí vamos!

Su negocio, la competencia y el Área de la Bahía

1) ¿Identifique a sus 3 principales competidores? Cuéntenos todo lo que pueda sobre ellos. ¿Quiénes son? ¿Dónde están? ¿Cuál es el punto de precio? Etc.

2) Una ventaja competitiva es un término comercial que identifica la diferencia entre empresas similares. Puede ser casi cualquier cosa, pero es importante que sepa qué es lo que hace su negocio diferente a los demás. ¿Cuál es tu ventaja competitiva?

3) ¿Cuántos otros negocios en el Área de la Bahía venden lo que usted vende? ¿Cómo te enteraste de esto?

4) ¿Cuál es el precio promedio de su producto en el área de la bahía?

Canales de venta

Los canales de venta, o canales de distribución, son esencialmente la forma en que entregará su producto a su cliente. Esta es una de las cosas más importantes en las que pensar, ya que dará forma a todo lo relacionado con su estructura de precios y modelo de negocio. Por favor, trate de responder a estas preguntas de manera crítica.

Tenga en cuenta que La Cocina es un espacio de cocina comercial compartido y solo permitimos ventas de empresa a empresa. No permitimos las ventas directamente desde La Cocina, ni las recogidas, y la mayoría de las empresas deben lidiar con las entregas, el tiempo y otros detalles. Mencionamos esto solo para que pueda tenerlo en cuenta al planificar su negocio. Finalmente, es importante comprender que si, por ejemplo, desea abrir un restaurante, estaría comenzando con ventas en la cocina comercial de La Cocina. Esto significa que tendrás que pensar en tu negocio por etapas.

1) ¿Cómo planeas hacer tu primera venta dentro de La Cocina? Describe detalladamente. ¿A quién le vas a vender esto? ¿Dónde lo vas a vender? ¿Por cuánto lo vas a vender?

2) ¿Necesitará entregar su producto a sus clientes? Si es así, ¿cómo entregarás tus productos?

3) ¿Cuál es la diferencia entre mayorista y minorista?

4) ¿Con qué frecuencia (semanalmente) se imagina que entregará su producto el primer año?

Dinero

Sabemos que esta puede ser la parte más difícil. Y muchas veces buenos cocineros desean nada que ver con finanzas. Desafortunadamente, la medida de un buen negocio en nuestra sociedad es el dinero que él negocio hace, y para saber eso necesita realizar un seguimiento de las finanzas de su negocio. Nos gustaría mucho que pensaras en eso antes de empezar a invertir dinero en este negocio. Intente ser honesto con nosotros, a todos nos gustaría ganar millones de dólares, pero estamos buscando visiones realistas en el proceso de solicitud.

1) En un mundo ideal, ¿cuánto te gustaría pagarte a ti mismo por año a través de tu negocio?

2) ¿Cuánto crees que esto significa que necesitarás vender por año?

3) Si tienes ingresos adicionales, ¿en qué punto (ventas del negocio) te imaginas dejar tu otro trabajo y enfocarte completamente en este negocio?

4) ¿Cuánto capital necesitas para iniciar este negocio? Proporciona una lista detallada de tus costos iniciales para el año 1.

5) ¿Cuándo alcanzarás tu punto de equilibrio?

6) ¿Cuánto tiempo crees que te llevará alcanzar tu objetivo de ventas de la pregunta número 2?

Visión a largo plazo

Una de las cosas más difíciles de hacer en San Francisco es iniciar un negocio. Entendemos eso. Pero, lo que es más importante es que cuando ya has iniciado tu negocio, vas a necesitar crecer. En esta sección, te pedimos que imagines tu negocio más allá de la fase de empiezo y pensar intensamente en cómo harás crecer tu negocio.

1) ¿Cuáles son tus 3 principales prioridades de negocio en el año 1?

1.

2.

3.

2) ¿Cuáles son tus 3 principales prioridades de negocio en el año 2?

1.

2.

3.

3) ¿Cómo medirás el éxito de tu negocio? Por favor explique tanto personalmente como financieramente.

4) ¿Cuándo anticiparías contratar a tu primer empleado? ¿Qué harán ellos? Es importante destacar cuánto cree que le costarán mensualmente (tenga en cuenta tanto los salarios por hora como la compensación/beneficios de los trabajadores).

Estrategia de Graduación

La Cocina es una incubadora de empresas. Esto significa que es un lugar para comenzar y hacer crecer tu negocio, pero también que en algún momento cercano (dentro de 1 a 5 años para ser precisos) necesitarás volar por tu cuenta. Las siguientes preguntas están destinadas a examinar cómo, exactamente, imaginas que podría ser ese vuelo. Entendemos que puede que no suceda exactamente así, pero es instructivo pensar en estas cosas con anticipación.

1) ¿Qué significa para ti 'graduación de La Cocina'? Sea lo más detallado posible. (dónde/cómo)

2) ¿Cuánto crees que te costará alcanzar tu objetivo final? (piensa en tu respuesta de # 1) ¿dónde encontrarás el dinero?

3) ¿Te imaginas ser una empresa local, una empresa regional o una empresa nacional?

4) ¿Cómo te imaginas la transición fuera de la cocina? ¿Qué necesitarás? (¿Dinero? ¿Bienes raíces? Etc.). ¿Cuánto tiempo crees que pasará para que eso suceda?

5) ¿Piensa continuar apoyando a La Cocina una vez que se gradúe del programa? ¿Cómo?

Gracias por su solicitud a La Cocina

Entiendo que esta solicitud NO implica la aceptación en el programa La Cocina. También verifiqué que la información proporcionada es completa y precisa según mi leal saber y entender.

Imprimir nombre

Firma

Fecha

No olvide estos archivos adjuntos obligatorios para enviar con su solicitud:

Plan de negocios

Estados financieros

Proyección de Flujo de Caja

Declaración de impuestos u otra prueba de ingresos

Curriculum Vitae o Historial de Empleo

Cartas de recomendación (mínimo 2 de empleadores, clientes y/o personas familiarizadas con sus productos o su negocio)

Otros (ejemplos: menús, materiales promocionales, etiquetas de muestra, etc.)