



## Tatuajes Pepe

Una tienda para un dibujante

José trabaja en un frigorífico, donde se encarga de la mantención eléctrica. Sin embargo, está preocupado por la irregular demanda que tiene su otro trabajo y que lo apasiona: hacer tatuajes. Hoy ha salido temprano del frigorífico y piensa aprovechar el tiempo libre para tatuar a dos clientes que viven cerca de su casa. El problema es que esos dos clientes son los únicos que ha tenido en semanas y con eso no le alcanza para abandonar su trabajo diario y dedicarse por completo a los tatuajes. La escasa demanda le hace pensar que nunca podrá ganarse la vida con lo que más le gusta. Claramente, lo que necesita y quiere José es instalarse con su tienda de tatuajes, pero no sabe cómo conseguir recursos para ello.

*“Por el momento, los tatuajes de José son publicitados mediante el boca a boca, gracias a lo cual es conocido entre grupos de metaleros y punkies, quienes conforman un mercado numeroso”.*

### La historia de un dibujante

José González, más conocido como Pepe, tiene 26 años y estudió electricidad en un liceo técnico. Desde los 20 años ha trabajado en diferentes oficios, pero siempre ha tenido como segunda actividad los tatuajes. En sus inicios como tatuador, José encontró numerosos obstáculos relacionados con el costo de la maquinaria y los insumos requeridos. Luego de reunir dinero, José compró una máquina de las más baratas del mercado, y también los insumos necesarios para hacer tatuajes. Finalmente obtuvo la certificación del Sesma para funcionar como tatuador.

José recuerda que la única tienda de tatuajes que existe en la comuna en la que vive es de un amigo suyo; de él aprendió el oficio y hoy tiene una demanda importante, por lo tanto, José asume que si logra instalarse tendría bastante éxito, pues hay mucha gente que conoce la calidad de su trabajo. Además José ha notado que sus tatuajes causan una excelente impresión, pero cuando le preguntan dónde lo pueden ubicar o en qué lugar realiza su trabajo, José sólo puede decirles que en su casa, situación que inevitablemente hace que algunos clientes desconfíen del servicio.

### **La necesidad de publicitar un servicio**

Por el momento, los tatuajes de José son publicitados mediante el "boca a boca", gracias a lo cual es conocido entre grupos de metaleros y punkies, quienes conforman un mercado numeroso. Además creó un blog al que sube fotografías de sus trabajos.

### **Financiamiento: el escollo para inaugurar la tienda**

José ha intentado conseguir dinero solicitando préstamos a amigos y familiares, pero nadie está en condiciones de ayudarlo. También acudió a tres bancos distintos para ver las posibilidades de acceder a un crédito de consumo, pero sus antecedentes no le permiten calificar para ello. Por lo tanto, en estos momentos se encuentra en un punto muerto, pues tiene el conocimiento necesario del negocio, posee la certificación del organismo pertinente para realizar tatuajes y su trabajo es reconocido por su calidad y originalidad, pero no logra conseguir el capital inicial para abrir su tienda. Por ello José se sigue preguntando, ¿Cómo obtener los recursos para instalar de una vez por todas su tienda de tatuajes?