

---

**Resumen:**

Se trata de una emprendedora social. Que trabaja a nivel familiar. Basa su negocio en la competitividad de precios bajos, lo cual al largo plazo no es sustentable sobre todo si tiene interés en crecer. Su rubro lo hace difícil de delegar y tiene muy pocas posibilidades de contratar personal.

Lo que propone comprar es lo que necesita aunque se podría reducir el monto entregado a la mitad y en ese caso podría comprar una sola máquina de coser para reemplazar la que tiene rota y, de ese modo, volver a tener toda su capacidad de producción.

Evidentemente la rentabilidad del negocio no permite el crecimiento sostenido sin intervención de créditos o fondos.

Manifestó la necesidad de utilizar un porcentaje de los fondos para terminar el taller que tiene en el fondo de la casa. Se le explicó que solo podía utilizar un porcentaje menor.

Si se entrega un monto de \$100.000, la cuota sería de \$4.166 lo cual, en este momento, significa una importante cantidad para su emprendimiento. Hay probabilidades medias que no pueda devolver el crédito.

El plan de mercado muestra debilidades como la falta de inclusión de costos fijos y variables (impuestos, servicios, combustible y la devolución del crédito en el año 2)



**ROMERO AYALA Santiago**  
Bioingeniero  
Mat. 41545