

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TRABAJO DE GRADO DE LICENCIATURA EN MODALIDAD DE
ESPECIALIZACIÓN: MODELO DE NEGOCIO DIGITALES

**"Diseño de Modelo de Negocio Digital:
EmprendeSV"**

PRESENTADO POR:

NOMBRE	CÓDIGO
WALTER GIOVANNI BELTRAN SANTOS	L10803
ELMER ALEXANDER SERVELLON MARTINEZ	L10803

SEPTIEMBRE 2025

CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA.

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: MSC.JUAN ROSA QUINTANILLA
VICERRECTORA ACADEMICA: DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA
SECRETARIO GENERAL: LIC. PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANA: LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN
SECRETARIO: LIC. JUAN PABLO MARÍN
COORDINADOR GENERAL DE MAJ. RONALD EDGARDO GÁLVEZ RIVERA
PROCESO DE GRADO:

ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA
COORDINADOR DE PROCESOS DE LIC. EDWIN DAVID ÁRIAS MANCÍA
GRADO DE LA ESCUELA:
DOCENTE ASESOR: LIC. CARLOS ALBERTO HENRIQUEZ CASTILLO
TRIBUNAL EVALUADOR:

AGRADECIMIENTOS

Infinitos agradecimientos a Dios por su Guía y apoyo en cada Instante de mi vida. De la misma forma expreso mi profunda gratitud a esta institución de estudios superiores que me ha brindado un ecosistema de desarrollo y conocimiento ayudándome para alcanzar mis objetivos a corto plazo, Tengo mucho por devolver a esta institución y me comprometo a retribuirle de manera significativa.

Servellón Martínez Elmer Alexander

En primer lugar, agradecimiento a Dios por haberme cuidado y ayudado a finalizar esta etapa, a mi madre por ser apoyo incondicional y por estar a lado mío, a mi familia que fueron motivación para seguir adelante y en especial a las personas que se me adelantaron en este camino que fueron parte importante en mi proceso y a esta institución y docentes que contribuyeron al aprendizaje y desarrollo de mi persona.

Beltrán Santos Walter Giovanni

INDICE

INTRODUCCION	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1 ANTECEDENTES	2
1.1.2 DESCRIPCIÓN	4
1.1.3 FORMULACIÓN	5
1.2 DELIMITACIÓN	5
1.2.1 GEOGRÁFICA	5
1.2.2 TEMPORAL	6
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION	6
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	7
1.4.1 Objetivo general SMART:	7
1.4.2 Objetivos específicos SMART:	7
1.5 MARCO TEÓRICO	8
1.5.1 HISTORICO	8
1.5.2 CONCEPTUAL	11
1.5.3 LEGAL	12
CAPITULO II METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	15
2.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	15
2.1.1 GENERALIDADES	15
2.1.2 METODO	16
2.1.3 ENFOQUE DE INVESTIGACION	17
2.1.4 UNIVERSO	18

2.1.5 POBLACION	18
2.1.6 MUESTRA	19
2.1.7 TECNICAS DE INVESTIGACION	19
2.1.8 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION	20
2.1.9 PRESENTACION DE RESULTADOS	20
2.2 DIAGNOSTICO	37
2.2.1 DESARROLLO DE FUERZAS DE MICHAEL PORTER	39
2.3 CONCLUSIONES DEL DIAGNOSTICO DE LA SITUACION	44
CAPITULO III PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO	45
3.1 DESCRIPCION DEL NEGOCIO	45
3.1.1 NOMBRE DEL NEGOCIO	45
3.1.2 INFORMACION GENERAL DEL NEGOCIO	46
3.2 MARCO ESTRATEGICO	47
3.2.1 MISION	47
3.2.2 VISION	48
3.2.3 VALORES	48
3.2.4 OBJETIVOS	48
3.2.5 METAS	49
3.3 DESCRIPCION DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS	49
3.3.1 PROTOTIPOS / DESCRIPCION GENERAL	53
3.4 VENTAJA COMPETITIVA	54
3.5 PLAN ORGANIZACIONAL	56
a. OBJETIVOS DEL PLAN ORGANIZACIONAL	56
b. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA	58
c. ORGANIZACIÓN DE GESTION Y RECURSOS HUMANOS	59

d. PROCESO ADMINISTRATIVO	61
e. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE RECURSOS HUMANOS	63
3.6 PLAN DE MERCADEO	65
a. OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO	65
b. RESULTADO DE LA INVESTIGACION DE MERCADEO	66
c. MARKETING MIX DIGITAL	74
d. ESTRATEGIAS DEL MARKETING MIX DIGITAL	76
3.7 PLAN DE VENTAS	81
a. OBJETIVOS DEL PLAN DE VENTAS	81
b. PROYECCION DE VENTAS	81
3.8 PLAN FINANCIERO	86
a. OBJETIVOS DEL PLAN FINANCIERO	86
b. PLAN DE INVERSION	86
c. ESTRUCTURA DE COSTOS	88
d. ANALISIS DE RENTABILIDAD Y PUNTO DE EQUILIBRIO	97
3.9 PLAN DE TRABAJO	100
a. OBJETIVO DEL PLAN DE TRABAJO	100
b. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	103
3.10 INDICADORES DE MEDICION	104
CONCLUSIONES	105
RECOMENDACIONES	106
BIBLIOGRAFIA	107
ANEXOS	111

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 desarrollo de pest</i>	41
<i>Tabla 2 competencia directa e indirecta</i>	67
<i>Tabla 3 riesgos tecnicos y operativos</i>	70
<i>Tabla 4 riesgos de adopcion y detencion</i>	71
<i>Tabla 5 riesgos legales y regulatorios</i>	71
<i>Tabla 6 riesgos financieros</i>	72
<i>Tabla 7 riesgos culturales y de mercado</i>	73
<i>Tabla 8 riesgos de contenido</i>	73
<i>Tabla 9 proyección de suscriptores</i>	84
<i>Tabla 10 inversión inicial</i>	90
<i>Tabla 11 distribución de la inversión inicial</i>	90
<i>Tabla 12 costo por hora</i>	91
<i>Tabla 13 horas activas por mes</i>	92
<i>Tabla 14 calculo anual</i>	92
<i>Tabla 15 DETALLE MENSUAL</i>	93
<i>Tabla 16 desglose del costo bruto</i>	94
<i>Tabla 17 proyección de suscriptores</i>	94
<i>Tabla 18 costo bruto por suscriptor mensual</i>	95
<i>Tabla 19 costo bruto anual por suscriptor</i>	95
<i>Tabla 20 desglose detallado del costo</i>	96
<i>Tabla 21 costo bruto mensual por suscriptor</i>	96
<i>Tabla 22 proyeccion de ingresos y costos mensuales</i>	97
<i>Tabla 23 resumen anual</i>	98
<i>Tabla 24 flujo de caja acumulado</i>	98
<i>Tabla 25 propuesta comercial</i>	101
<i>Tabla 26 cronograma de actividades</i>	103

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>figura 1 pregunta 1</i>	21
<i>figura 2 pregunta 2</i>	21
<i>figura 3 pregunta 3</i>	22
<i>figura 4 pregunta 4</i>	22
<i>figura 5 pregunta 5</i>	23
<i>figura 6 pregunta 6</i>	23
<i>figura 7 pregunta 7</i>	24
<i>figura 8 pregunta 8</i>	24
<i>figura 9 pregunta 9</i>	25
<i>figura 10 pregunta 10</i>	26
<i>figura 11 pregunta 11</i>	26
<i>figura 12 pregunta 12</i>	27
<i>figura 13 pregunta 13</i>	27
<i>figura 14 pregunta 14</i>	28
<i>figura 15 pregunta 15</i>	28
<i>figura 16 pregunta 16</i>	29
<i>figura 17 modelo canva</i>	37
<i>figura 18 foda cruzado</i>	38
<i>figura 19 estructura organizativa de la empresa</i>	58
<i>figura 20 estructura de la gestión del talento humano</i>	61

INTRODUCCION

Aunque la iniciativa empresarial ha emergido como un concepto universal en la actualidad, persisten disparidades significativas en la comprensión de lo que implica ser un emprendedor y el fenómeno más amplio que lo rodea, especialmente en países en desarrollo como El Salvador. Esta nación centroamericana, de tamaño reducido, pero con una alta densidad poblacional, presenta un escenario único. La herramienta digital e investigación que aquí se propone tiene como meta abordar estas diferencias y ofrecer soluciones concretas, enfocándose en emprendedores incipientes y aquellos que aspiran a formalizar sus proyectos.

El principal desafío radica en los factores que influyen en la intención de iniciar un nuevo negocio en El Salvador, los cuales van mucho más allá de eslóganes mediáticos como “UN NUEVO EL SALVADOR”. Es crucial atacar problemas estructurales reales en el país. Actualmente, existen innumerables oportunidades para revitalizar la economía nacional, aunque los caminos para que los ciudadanos las aprovechen siguen siendo limitados. A esto se suma la preocupante falta de apoyo financiero y gubernamental, que obstaculiza el camino hacia el emprendimiento, así como la ausencia de una guía paso a paso para aquellos que buscan formalizar sus negocios.

Este análisis se apoya en investigaciones previas del GEM (Global Entrepreneurship Monitor), enfoques teóricos y la experiencia de expertos en el área. Entre los elementos destacados se encuentran las normas culturales y factores sociales, habilidades empresariales, oportunidades y desafíos, miedo al fracaso y, por supuesto, la intención de iniciar un nuevo negocio. Para llevar a cabo este trabajo, se han formulado objetivos del proyecto alineados con la realidad actual, utilizando herramientas digitales más empleadas en el país y la mejor manera de llegar al mercado objetivo del portal web “EmprendeSV”

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación tiene como finalidad crear un modelo de negocio digital para emprendedores que combina diferentes estrategias y recursos para orientar a la comunidad emprendedora alcanzar sus metas y objetivos; todo por medio de herramientas personalizadas e innovadoras. Nuestra característica principal que somos una plataforma que trabaja por medio de suscripciones a nuestros diferentes contenidos con el objetivo que la experiencia dentro de nuestra comunidad sea: de muy buen gusto y aceptación de nuestros suscriptores y que estos logren a su vez un aprendizaje y orientación hacia su meta ya sea estas a corto o largo plazo.

A lo largo de los años la comunidad emprendedora ha ido en constante crecimiento debido a múltiples factores que va desde el desempleo hasta la pasión de cada persona por implementar una idea de negocio que esta sea rentable y que pueda cumplir con las expectativas propuestas; sabemos de la limitante por las cuales se atraviesa a la hora de emprender un negocio y de lo difícil que puede ser mantenerlo a flote, por ello EmprendeSV implementa ciertas estrategias para que cada uno de nuestros suscriptores encuentre las herramientas adecuadas para su crecimiento y pueda sobrellevar cualquier obstáculo que conlleve tener un negocio.

Dando así paso a las diferentes modalidades de suscripciones donde cada una tiene un plan adecuado seguir con base a fortalecer cada área que se vea debilitada, con medidores que indicarán cuando se necesite reestructurar, una variedad de contenidos digitales que estarán a disposición para capacitar a nuestros suscriptores todo con el objetivo de tener lo necesario para cubrir las exigencias del mercado actual y poder tener un valor agregado que destaque sobre la competencia; se encontrara también los diferentes planes estratégicos, de ventas, financieros y de gestión para dar seguridad de que el sitio web EmprendeSV es el adecuado para alcanzar el camino al éxito y poder satisfacer y lograr las metas personales que cada uno de las personas emprendedoras se propongan.

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A continuación, se detalla específicamente la problemática sobre los diversos procesos que los emprendedores conllevan para crear y desarrollar sus ideas de negocio; así mismo abordaremos los recursos que necesitan para poder sobrellevar los desafíos o barreras diarias a los que se enfrentan y cuáles son los obstáculos en materia legal o razonable para alcanzar sus objetivos y metas todo esto al momento de iniciar, desarrollar y consolidar sus proyectos; la historia y las razones por las cuales una persona se vuelve emprendedora, cuáles son las limitantes que afectan el éxito de los emprendedores como la falta de financiamiento, la competencia, la falta de acceso a redes de apoyo, entre otros. también cual es el riesgo que tiene iniciar el camino del emprendimiento

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los emprendimientos en El Salvador suelen desarrollarse por dos razones fundamentales, de las cuales se derivan múltiples aspectos adicionales. Las principales motivaciones son la necesidad de subsistencia y la oportunidad de negocio que surge en el entorno. Ambas tienen en común la falta de apoyo tanto gubernamental como por parte de instituciones financieras, que a menudo imponen diversas barreras. Estas instituciones carecen de la confianza necesaria en los emprendedores, quienes muchas veces no cuentan con una estructura viable que garantice el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo. Esto resulta en una escasa accesibilidad a programas de fomento y desarrollo de emprendimientos, así como a guías y asesorías que faciliten el mejoramiento y la expansión de ideas de negocio sostenibles. La creación de un portal web que ofrezca estos recursos se vuelve esencial para fortalecer el ecosistema emprendedor y fomentar la formalización de iniciativas comerciales en el país.

1.1.1 ANTECEDENTES

Los antecedentes históricos de la conectividad digital en El Salvador.

La historia de la conectividad digital en El Salvador se entrelaza con el desarrollo tecnológico y social del país desde finales del siglo XX. A medida que el mundo comenzaba a experimentar los efectos de la globalización y la revolución digital, El Salvador no se quedó atrás en su búsqueda por modernizar sus infraestructuras y mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos a través del acceso a la información y la comunicación (Banco Interamericano de Desarrollo. (2021). *Transformación digital en El Salvador: Reactivando el crecimiento y la inclusión*. BID).

En la década de 1990, El Salvador comenzó a dar sus primeros pasos hacia la conectividad digital. En 1963, el país estableció la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL), la cual se encargó de regular y supervisar el sector de las telecomunicaciones.

Este fue un momento crucial, ya que sentó las bases para la liberalización del mercado, permitiendo la entrada de empresas privadas que impulsaron la competencia y la expansión de los servicios de telecomunicaciones. Durante esta década, el acceso a Internet era limitado y estaba restringido principalmente a instituciones gubernamentales, universidades y algunas empresas. Los primeros proveedores de servicios de Internet (ISP) surgieron a mediados de los años 90, llevando la posibilidad de conexión a un número creciente de usuarios. Sin embargo, el costo de acceso y la infraestructura deficiente dificultaban una adopción más masiva. La brecha digital era evidente, especialmente entre áreas urbanas y rurales.

Con la llegada del nuevo milenio, El Salvador experimentó un aumento significativo en la infraestructura de telecomunicaciones. La expansión de la cobertura de telefonía móvil proporcionó a la población acceso a nuevas formas de comunicación y, al mismo tiempo, facilitó la penetración de Internet. La creciente popularidad de los teléfonos móviles se convirtió en un factor determinante en la democratización del acceso a la conectividad digital. Las empresas de telecomunicaciones comenzaron a ofrecer paquetes

de datos móviles, lo que permitió que un mayor número de salvadoreños accediera a Internet por primera vez.

Entre 2004 y 2010, el gobierno salvadoreño implementó diversas políticas para promover la conexión a Internet. Se llevaron a cabo iniciativas para expandir la infraestructura de fibra óptica y se establecieron acuerdos de cooperación con empresas privadas y organismos internacionales.

El año 2010 marcó un punto de inflexión en la conectividad digital del país. La aprobación de la Ley de Telecomunicaciones permitió una mayor regulación y promoción del acceso a servicios de telecomunicaciones y datos. Esta ley buscó garantizar el acceso universal y asequible a Internet, así como fomentar la competencia y la inversión en el sector. Como resultado, las tarifas de Internet comenzaron a disminuir, lo que propició un aumento en el número de usuarios.

A pesar de los avances logrados en las últimas décadas, El Salvador aún enfrenta desafíos significativos en cuanto a la conectividad digital. La desigualdad en el acceso a Internet entre áreas rurales y urbanas persiste, y la calidad del servicio continúa siendo una preocupación para muchos usuarios. Según datos recientes, aunque la penetración de Internet ha crecido, una proporción significativa de la población sigue sin tener acceso a servicios de conectividad.

En conclusión, los antecedentes históricos de la conectividad digital en El Salvador reflejan un proceso de transformación que ha sido impulsado por tanto por el sector público como privado. Desde sus humildes inicios en la década de 1990 hasta los intentos más recientes por aumentar la accesibilidad y mejorar la infraestructura, El Salvador continúa trabajando en la superación de los retos que enfrenta en su camino hacia una sociedad más conectada e inclusiva. Con la mirada puesta en el futuro, es fundamental que se sigan promoviendo políticas que garanticen el acceso universal a Internet, ya que este se ha convertido en un vehículo esencial para el desarrollo económico, social y cultural del país.

ANTECEDENTES DEL MERCADO EMPRENDEDOR EN EL SALVADOR: RETOS Y OPORTUNIDADES.

El Salvador, un pequeño país en el corazón de Centroamérica, ha experimentado a lo largo de su historia social, política y económicamente desafíos significativos. A pesar de estos obstáculos, el espíritu emprendedor ha comenzado a florecer en las últimas décadas, convirtiendo al país en un punto focal de innovación y creación de empresas. Esta investigación explora los antecedentes del mercado emprendedor en El Salvador, los retos que enfrenta y las oportunidades que se presentan en el contexto actual.

1.1.2 DESCRIPCIÓN

En El Salvador desde el periodo post pandemia a la actualidad la tasas de desempleo ha ido en crecimiento de poco pero considerable , entorno a esto las personas deciden emprender una idea de negocio que muchas veces son impulsadas por emociones o un sentimiento de necesidad de superación lo cual lleva a no tener una idea clara de cómo estructurar y desarrollar sus ideas de negocio, esto debido a que las actuales instituciones ya sea públicas o privadas que brindan el apoyo tienen ciertos criterios que evalúan para brindar ayuda e impulsar estos negocio, o toman una idea ya establecida y solo brindar una ayuda para que ellos den el paso a su desarrollo, lo cual la idea de contar con una plataforma digital donde pueden afiliarse a tener herramientas para fomentar el crecimiento y desarrollo de sus ideas de negocio y establecer el camino al éxito enriqueciendo las habilidades, el conocimiento, y el apoyo económico que se necesita para ser rentable, muchas de las ideas quedan a medias o no terminan de desarrollarse debido a que las sociedad es muy selectiva en cuanto ayuda y apoyo por ende las micro y pequeñas ideas de negocio tienen a luchar contra viento y marea tratando de establecerse y adaptarse a un mercado que está en constante innovación y desarrollo.

EmprendeSV decide crear una comunidad digital donde se pueda guiar a los emprendedores al camino adecuado en base a su idea de negocio con mentores y herramientas digitales necesarias para tener todo lo necesario para impulsar su marca o

idea y así brindar apoyo y crecimiento a todo aquel tipo de emprendedor naciente o en proceso que quiera desarrollarse.

1.1.3 FORMULACIÓN

Para entender la situación y el tema de emprender se requiere preguntarse lo siguiente;

- a) ¿Qué elementos influyen a que las personas decidan iniciar un emprendimiento?
- b) ¿Cuánto es el conocimiento que tienen las personas sobre el emprendimiento y que tan claro tienen la idea de su proyecto?
- c) ¿Cuáles son los elementos iniciales que se necesitan para iniciar un emprendimiento?
- d) ¿Cuáles son los pasos a seguir para determinar el camino de mi proyecto?
- e) ¿existe algún tipo de material disponible para la solución de problemas referente a mi emprendimiento?
- f) ¿Cómo puedo validar mi idea de negocio antes de lanzarla al mercado?

1.2 DELIMITACIÓN

En este apartado identificaremos de manera precisa y clara los elementos que serán objeto de estudio; así como áreas específicas que se enfocara el estudio, las limitaciones y recursos, también los elementos externos que pueden influir en su implementación y desarrollo.

1.2.1 GEOGRÁFICA

Debido a la mayor concentración que existe en la comercialización de productos en el área metropolitana, así como el impulso que tienen los comerciantes y el mercado objetivo que se tiene, el presente estudio se desarrollara en el departamento de San Salvador, municipio de San Salvador centro de El Salvador.

1.2.2 TEMPORAL

El espacio temporal que se tendrá para determinar la veracidad y el desarrollo del modelo de negocio digital a partir de su plataforma digital para poder llevarlo a cabo será en el periodo de septiembre a noviembre de 2024.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION

El emprendimiento en El Salvador ha cobrado una relevancia significativa en los últimos años, impulsado por diversas iniciativas que buscan fomentar un ecosistema favorable para la creación y desarrollo de nuevas empresas. Este fenómeno se enmarca en un contexto más amplio que incluye factores individuales, sociales y económicos que influyen en la actividad emprendedora.

Los modelos sistémicos de emprendimiento son fundamentales, ya que integran capacitación, viabilidad, carácter y competencias, elementos que son esenciales para fortalecer la gestión emprendedora (Orozco-Castillo, 2023). Este enfoque sistémico es crucial para entender cómo se pueden cultivar las habilidades y actitudes necesarias en los emprendedores salvadoreños.

Además, el ecosistema emprendedor en El Salvador se beneficia de la interacción entre diversas instituciones, tanto públicas como privadas, que buscan crear un entorno propicio para el emprendimiento. destacan que el "espíritu emprendedor" es el eje central de este ecosistema, donde las aptitudes y perfiles psicosociales de los emprendedores juegan un papel crucial (García-Salirrosas et al., 2020). La colaboración entre universidades, ONG's, sector empresarial privado e instituciones gubernamentales también es vital, ya que las instituciones educativas y ONG's pueden actuar como catalizadoras del emprendimiento al ofrecer formación y recursos que faciliten la innovación y el desarrollo de proyectos (Ibáñez-Romero, 2024).

El contexto socioeconómico actual de El Salvador presenta tanto desafíos como oportunidades para los emprendedores. Por un lado, la falta de acceso a financiamiento y la burocracia pueden obstaculizar el inicio de nuevas empresas. Sin embargo, iniciativas como el Global Entrepreneur Monitor (GEM) proporcionan datos que ayudan a entender

mejor las dinámicas del emprendimiento en el país y a formular políticas que apoyen su crecimiento (García, 2020). Asimismo, el análisis de los ecosistemas emprendedores en América Latina, incluyendo El Salvador, revela que la capacidad de respuesta ante crisis, como la pandemia de COVID-19, es un factor determinante para la resiliencia de los emprendedores (Kantis & Angelelli, 2020).

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 Objetivo general SMART:

Crear un sitio web interactivo y robusto que brinde a los emprendedores salvadoreños las herramientas, conocimientos y apoyo necesarios para desarrollar modelos de negocios viables y sostenibles para el primer trimestre del año 2025.

1.4.2 Objetivos específicos SMART:

- a) Desarrollar una guía de contenido educativo personalizado que promueva la creación de modelos de negocios innovadores, enfocándose en áreas clave como investigación de mercado, planificación estratégica y gestión financiera, para el 15 de diciembre de 2024.
- b) Implementar un conjunto de herramientas interactivas, como calculadoras, plantillas y simuladores, que permitan a los emprendedores aplicar los conocimientos adquiridos y tomar decisiones informadas, con una tasa de adopción del 60% de los usuarios registrados para el 31 de enero de 2025.
- c) Establecer una comunidad en línea de emprendedores salvadoreños que facilite el intercambio de experiencias, colaboración y aprendizaje mutuo, logrando una participación de al menos 500 miembros para el 28 de febrero de 2025.
- d) Facilitar el acceso a expertos y mentores en diversas áreas del emprendimiento, a través de webinars, sesiones de preguntas y respuestas y asesorías personalizadas, con una tasa de satisfacción del 80% de los usuarios que hayan utilizado estos servicios para el 31 de mayo de 2025.

- e) Desarrollar una sección de recursos legales y administrativos que guíe a los emprendedores en el proceso de formalización y cumplimiento normativo de sus negocios, con una tasa de utilización del 60% de los usuarios registrados para el 30 de abril de 2025.

1.5 MARCO TEÓRICO

En esta sección vamos a proporcionar una estructura conceptual necesaria para poder entender de mejor manera y poder abordar eficazmente un problema específico, se va a realizar una interacción de teorías, modelos y conceptos que ayude a crear un camino hacia el análisis y la comprensión de fenómenos complejos, ayudando a encontrar y verificar un propósito claro y una base sólida de conocimiento.

1.5.1 HISTORICO

Antecedentes del Mercado Emprendedor

El contexto del emprendimiento en El Salvador es, sin lugar a duda, un relato fascinante y multifacético que se entrelaza con la historia misma del país. Desde tiempos inmemoriales, esta nación ha sido testigo de un espíritu emprendedor que ha luchado por sobresalir a pesar de las adversidades. En sus inicios, durante la era colonial, la economía estaba fuertemente arraigada en la agricultura, con cultivos emblemáticos como el cacao y el café, que dominaban la escena económica. Aquí, la estructura económica se vio marcada por sistemas que, en muchos casos, restringían el acceso a oportunidades de emprendimiento para los locales, dejando a muchos con sueños atrapados en un laberinto de limitaciones.

Sin embargo, el siglo XIX trajo consigo un cambio trascendental: el auge del café. Este no solo se convirtió en el buque insignia de las exportaciones salvadoreñas, sino que también catalizó el surgimiento de una clase agrícola en plena evolución. Este nuevo grupo, que comenzaba a alzar la voz, diversificó sus inversiones, creando empresas que

giraban en torno a la producción y comercialización del café, y así, la semilla del emprendimiento comenzó a germinar en un terreno fértil.

Con la llegada de la industrialización en la primera mitad del siglo XX, El Salvador vivió un despertar económico. A pesar de que el café continuaba siendo el rey, pequeñas y medianas industrias comenzaron a florecer en sectores como la confección y la manufactura. Este impulso fue alimentado por la necesidad de diversificar la economía, así como por la inversión extranjera que introdujo modelos de negocio innovadores. Durante esta época, muchas familias salvadoreñas se lanzaron al mundo del emprendimiento, buscando no solo sobrevivir, sino también prosperar en medio de un entorno que a menudo se presentaba como hostil.

Sin embargo, el conflicto armado que asoló al país entre 1980 y 1992 lanzó una sombra de incertidumbre y devastación. La infraestructura quedó en ruinas y el clima económico se tornó sombrío. Pero, como un ave fénix, el emprendimiento informal emergió como una estrategia de supervivencia frente a la falta de empleo formal. Con la llegada de la paz y la reconstrucción de la nación, se implementaron políticas que promovieron el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, reconociendo su papel esencial en la revitalización económica.

En las últimas décadas, El Salvador ha enfrentado una serie de nuevos retos, desde la violencia hasta la migración, pero, al mismo tiempo, se ha visto un resurgimiento en el ámbito del emprendimiento social y tecnológico. La juventud, impulsada por un espíritu innovador, ha comenzado a explorar iniciativas en el mundo digital, aprovechando al máximo la conectividad y las tecnologías emergentes. Las incubadoras y aceleradoras de empresas han proliferado, creando un ecosistema vibrante que ofrece acceso a financiamiento, capacitación y redes de contacto, elementos críticos para el crecimiento del emprendimiento.

La evolución del emprendimiento en El Salvador es un testimonio de la resiliencia y el ingenio de su población. A pesar de las dificultades, han sabido adaptarse y encontrar oportunidades donde otros ven obstáculos. Con el apoyo adecuado y un entorno que favorezca el desarrollo empresarial, El Salvador tiene el potencial de erigirse como un referente en la región en términos de emprendimiento, aprovechando su rica historia y su

valioso capital humano para avanzar hacia un futuro sostenible y equitativo. En este camino, cada paso cuenta, y el espíritu emprendedor sigue siendo la chispa que enciende la llama del cambio y la innovación.

Retos del Mercado Emprendedor.

A pesar de los avances, el camino del emprendedor salvadoreño está repleto de desafíos. Uno de los principales obstáculos es el acceso limitado al financiamiento. A menudo, los emprendedores carecen de garantías suficientes para obtener créditos en instituciones financieras tradicionales. Esto se ve agravado por una cultura financiera que no siempre valora el potencial de pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Otro reto significativo es la burocracia. Los trámites administrativos para registrar un negocio y cumplir con regulaciones pueden ser tediosos y disuadir a potenciales emprendedores. La falta de claridad en las normativas y la ineficiencia en las instituciones públicas a menudo generan incertidumbre, lo que limita la capacidad de actuar de los empresarios.

Oportunidades en el Mercado Emprendedor.

Pese a los retos, El Salvador ofrece una serie de oportunidades que pueden ser aprovechadas por emprendedores. En primer lugar, el país cuenta con un creciente interés por la innovación y la tecnología, especialmente en sectores como el comercio electrónico, la fintech y las soluciones tecnológicas. La transformación digital está facilitando la creación de nuevos modelos de negocio que pueden abrir mercados tanto a nivel local como internacional.

Además, el creciente enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social está funcionando como un motor para emprender en áreas relacionadas con el medio ambiente, la agricultura sostenible y el desarrollo comunitario. Muchos consumidores buscan productos y servicios que tengan un impacto positivo en la sociedad, creando un nicho de mercado significativo para los emprendedores.

El apoyo internacional también ha crecido, con organizaciones no gubernamentales y agencias de desarrollo colaborando con el gobierno y el sector privado para proporcionar capacitación, recursos financieros y asesoramiento a emprendedores. Esta sinergia ha

permitido la creación de redes y la difusión de conocimiento, esenciales para el crecimiento de nuevas empresas.

El mercado emprendedor en El Salvador ha evolucionado notablemente en las últimas décadas, pero aún enfrenta retos significativos que deben ser abordados para maximizar su potencial. Con un enfoque hacia la innovación, el acceso a financiamiento y la eliminación de barreras burocráticas, el país puede capitalizar las oportunidades que presenta un entorno global cambiante. Así, el emprendedor salvadoreño tiene un papel crucial no solo en su propia prosperidad, sino en el desarrollo económico y social del país en su conjunto. La resiliencia y la creatividad son cualidades que han definido a los salvadoreños a lo largo de la historia, y es este mismo espíritu el que impulsará el futuro del emprendimiento en El Salvador.

1.5.2 CONCEPTUAL

EMPRENDIMIENTO: La palabra emprendimiento proviene del francés Entrepreneur que, a su vez, deriva del latín prenderé y significa “intentar” y hace referencia a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta. En la actualidad se refiere a una nueva empresa o proyecto que inicia una persona o grupo de personas por cuenta propia.

IDEA DE NEGOCIO: es ese servicio o producto, existente o creado, al que se le aporta una propuesta de valor (solución) para el mercado al que se enfoca y, en consecuencia, puede generar beneficios económicos para el impulsor y un beneficio real para el consumidor. (SL, 2019)

MODELO DE NEGOCIO: es un instrumento que se utiliza con el objetivo de trazar un mapa que permita ver con claridad la forma de solucionar una necesidad del mercado. (ISDI, 2023)

PORTAL WEB: este se entiende como un sitio de internet que cuenta con servicios de la World Wide Web. Este tipo de accesos se puede encontrar relacionados con diversos temas. (Euroinnova Business School S.L, s.f.)

WORLD WIDE WEB: una red de alcance mundial, que consiste en un complejo sistema de hipertextos e hipermedios interconectados entre sí y a los que puede tenerse acceso mediante una conexión a Internet y un conjunto de software especializado. (CONCEPTO, s.f.)

1.5.3 LEGAL

En El Salvador, el marco legal aplicable a la propuesta de negocio digital "EmprendeSV" se encuentra establecido en diversas leyes y normativas vigentes en el país. A continuación, se detallan los principales aspectos legales a considerar:

Constitución de la República de El Salvador

La Constitución de la República de El Salvador establece los principios fundamentales que rigen el ordenamiento jurídico del país. Algunos artículos relevantes son:

Artículo 1: Reconoce a la persona humana como el origen y el fin de la actividad del Estado, el cual está organizado para la consecución de la justicia, la seguridad jurídica y el bien común.

Artículo 37: Establece que el trabajo es una función social, goza de la protección del Estado y no se considera artículo de comercio.

Artículo 101: Determina que el orden económico debe responder a principios de justicia social, tendientes a asegurar a todos los habitantes del país una existencia digna del ser humano.

Código de Comercio

El Código de Comercio de El Salvador regula las actividades mercantiles y empresariales en el país. Algunos aspectos relevantes son:

Artículo 2: Establece que son comerciantes las personas naturales o jurídicas que se dedican habitualmente a actividades mercantiles.

Artículo 411: Determina las obligaciones para los comerciantes individuales y sociales, ante los entes.

Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa

Esta ley tiene como objetivo promover el desarrollo y la competitividad de las micro y pequeñas empresas en El Salvador. Algunos artículos relevantes son:

Artículo 2: Establece los principios rectores, entre ellos, la promoción del emprendimiento, la innovación y el desarrollo empresarial.

Artículo 5: Establece el apoyo a los nuevos emprendimientos a través del gobierno central y los municipios que propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género

Artículo 10.A: Define las atribuciones a fin de ejecutar e implementar las políticas nacionales de fomento, desarrollo y competitividad de la MYPE, CONAMYPE en los diferentes sectores económicos del país.

Ley Especial contra los Delitos Informáticos y Conexos

Esta ley regula los delitos cometidos mediante el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), relevante para la propuesta de negocio digital. Algunos artículos clave son:

Artículo 1: Establece el objeto de la ley, que es proteger los bienes jurídicos de conductas delictivas cometidas a través de las TIC.

Artículo 4: Tipifica diversos delitos informáticos, como el acceso indebido a sistemas informáticos, la interferencia del sistema informático y el hurto por medios informáticos.

Artículo 34: Sanciona la suplantación de identidad en actos de comercialización a través de las TIC.

Ley de Protección de Datos Personales

Esta ley regula el tratamiento de los datos personales y garantiza el derecho a la privacidad de los usuarios de la plataforma digital. Algunos artículos relevantes son:

Artículo 1: Establece el objeto de la ley, que es regular el tratamiento de los datos personales y garantizar el derecho a la privacidad.

Artículo 5: Establece los principios rectores, como la licitud, transparencia y seguridad en el tratamiento de datos personales.

Artículo 17: Regula los derechos de los titulares de los datos personales, como el acceso, rectificación y supresión de sus datos.

CAPITULO II METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

En este capítulo se definirá el conjunto de técnicas y procedimientos que nos ayudaran a tener una mejor idea de la necesidades y limitantes de los emprendedores, en base a poder incluir o mejorar las diferentes áreas del sitio web EmprendeSV; se recopilara y analizara información relevante, se diseñara un plan de investigación que nos ayude a garantizar la validez y fiabilidad de los resultados, todo esto para determinar el objetivo principal que estudiar los procesos y factores que influyen en la creación, desarrollo y éxito en las ideas de negocios.

2.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Una metodología de investigación orientada a las ideas de negocios siempre suelen tienen como objetivo determinar y estudiar las diferentes situaciones en las cuales los emprendedores tienen que atravesar para poder poner en marcha sus estrategias, de las cuales muchas veces por el poco conocimiento o situaciones no suelen ser siempre del visto bueno; También puede identificar oportunidades, análisis del mercado, evaluación de su viabilidad del proyecto, la innovación dentro del área, y la creatividad que lleven a tener un valor agregado sobre los demás y que estas sean necesarias para su crecimiento, para ello se necesitan realizar diferentes metodologías para recapitular información necesaria e importante que lleve a una mejora, en el caso de esta investigación se realizan el método cuantitativo de la encuesta, así también el método de investigación cualitativo que es la entrevista, bajo en el enfoque de investigación mixto, todo con un mismo objetivo de recopilar información valida.

2.1.1 GENERALIDADES

La metodología de investigación es un conjunto de técnicas y procedimientos que se utilizan con el fin de llevar a cabo una investigación o estudio; este se divide en enfoques que pueden ser cualitativos y cuantitativos donde el enfoque cualitativo se basa en la

descripción y comprensión de la problemática de manera interpretativa y el enfoque cuantitativo se determina por en la medición de fenómenos a través de datos estadísticos; también existe casos como el de nuestra investigación que se hace por un enfoque mixto es decir una mezcla de las características de los dos enfoques, dando como resultado un estudio más completo y enfocado a un objetivo preestablecido, se utilizan herramientas como lo son encuestas, entrevistas, observación y experimentos, los cuales nosotros hemos determinado dos: la encuesta y entrevista; todo esto es fundamental para garantizar una investigación con datos e información que tengan valides y sean confiables que nos ayuden con el objetivo de la investigación, delimitando así también a una población específica y requerida donde a partir de su conocimiento y experiencia nos puedan arrojar información valiosa para el desarrollo de nuestro proyecto EmprendeSV.

2.1.2 METODO

Los métodos son los medios o los procedimientos específicos que se llevan a cabo para una investigación o estudio de una manera sistemática, estos nos permiten recopilar información y así poder hacer conclusiones validas y fiables con datos realistas entre los métodos más comunes para lograr los objetivos en una investigación son:

- la observación que contempla recolectar datos a través de una observación directa a situaciones o comportamientos;
- la encuesta que nos permite recolectar información a partir de una serie de preguntas donde las personas nos brindan respuestas estructuradas;
- experimentos: este nos permite establecer relaciones entre las variables y controlarlas a modo de poder observar su comportamiento, consta de dos variables, dependiente e independiente;
- estudios de casos: donde se realiza un análisis profundo de una situación o evento para realizar conclusiones y comprender situaciones;
- análisis documental: implica una investigación o revisión de diferentes documentos, fuentes, libros, artículos e informes u otro tipo de información documentada para un relevante estudio.

- Entrevistas: son preguntas detalladas que han sido estructuradas o que fluyen en el momento de la entrevista donde pueden ser dos partes o un grupo de personas que forman parte del mismo.

-

2.1.3 ENFOQUE DE INVESTIGACION

Se buscara abordar el enfoque sobre la falta de un sitio web que contenga contenido y desarrollo de ideas de negocio, esto basado en los enfoques cualitativos y cuantitativos; ya que es la mejor forma para abordar, recopilar y analizar diferentes situaciones para llegar a conclusiones donde podamos sacar mejoras y perspectivas distintas que hagan más completo y eficiente el sitio web todo esto para que nuestros futuros suscriptores y futuros miembros tengan a su disposición información que les ayude en su desarrollo de negocio.

El enfoque que se utilizara será el mixto: que combina información y elementos de los enfoques cualitativos y cuantitativos en un mismo método de investigación para poder darle un fortalecimiento al estudio y comprender de mejor manera el problema, por ende, se recopilara información para su futuro análisis e interpretación.

- Que es el enfoque cualitativo: su principal objetivo es el estudio de fenómenos complejos y los procesos sociales que se pueden manejar a través de la observación, la interpretación y análisis de datos por medio de la herramienta de la entrevista que realizaremos a personas que en el nivel de emprendedor están en crecimiento para comprender por medio de sus experiencias todo lo que interviene entorno a su negocio.
- Que es el enfoque cuantitativo: se basa en la recolección de información de tipo numérico donde se analiza de forma estadísticamente y se establece relaciones entre sus variables; la herramienta que utilizaremos será la encuesta donde por medio de sus respuestas mediremos la información.

2.1.4 UNIVERSO

El universo es el conjunto de elementos que integran la investigación es decir aquel grupo, sector u objetos que se desee investigar con el objetivo de tener una idea clara con información valida, en otras palabras el universo lo conforman: la población que es el total de elementos que cumplen con los criterios determinados por el investigador para su estudio; también la muestra que es como un subconjunto de la población que se estudiara; variables que son las características o atributos que se determinan para su investigación que pueden ser dependiente o independientes (casusa-efecto); y sus respectivas unidades de análisis. Todo esto es importante para llevar a cabo una investigación que conlleve a tener datos verdaderos a partir de buenos elementos de estudio,

Para nuestro estudio el universo lo delimitaremos a la comunidad emprendedora que sea desde los 18 años en adelante hasta los 65 años desde el nuevo emprendedor, hasta aquel que haya alcanzado el éxito y quiera incursionar en otras áreas, siendo estos de la zona de San Salvador centro.

2.1.5 POBLACION

La población es el grupo específico de individuos que tienen una característica en común para ser objeto de estudio; y será el conjunto total a investigar que cumplen con los requisitos para ser estudiados, esto de acuerdo al parámetro establecido para su investigación.

En esta investigación ira dirigida a la comunidad de emprendedores en sus diferentes niveles desde un nuevo emprendedor hasta el que alcanza el éxito, del área de San Salvador centro de edad de 18 años en adelante.

2.1.6 MUESTRA

Una muestra es una parte representativa de una población grande que se selecciona para estudiarla con la finalidad de generar resultados que nos ayuden en la investigación donde dichos resultados se analicen para un estudio más concreto. Se debe de seleccionar la muestra adecuada para garantizar una validez de la información y que sea lo más fiable en los resultados de la investigación

El tipo de muestra que utilizaremos en nuestra investigación es no probabilístico que consiste en seleccionar un grupo de personas en base a características de investigación, generalizaremos hacia una población es específico para tener diversidad de datos y así tener una idea más amplia del tema.

2.1.7 TECNICAS DE INVESTIGACION

Las técnicas de investigación se basan en los instrumentos o acciones que se utilizan para recolectar la información, se analiza y se organizan para su posterior uso en una investigación; estas técnicas se aplican de acuerdo a los objetivos y diseño de un plan de investigación. Se tienen diversas técnicas de investigación, entre las mas aplicadas se encuentran: la entrevista, la encuesta, la observación, el análisis de contenido, la revisión bibliográfica, entre otros. Cada una tiene sus ventajas y desventajas y para aplicarlas dependerá del objetivo de la investigación y de los recursos disponibles.

La importancia de elegir la adecuada y aplicarla para obtener verificación en los datos obtenidos es relevante; para lo cual en esta investigación se elegirá: la encuesta y la entrevista que componen los métodos cuantitativos y cualitativos respectivamente.

2.1.8 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

Los instrumentos de investigación son herramientas que se utilizan para recolectar la información con finalidad de dar validez y utilizar datos específicos para posibles soluciones a problemas o fenómenos en una investigación.

En nuestro sitio web utilizaremos la encuesta (enfoque cuantitativo) y la entrevista (enfoque cualitativo); bajo una perspectiva de enfoque de investigación mixto que nos permita tener una amplia y válida información que nos permita mejorar y desarrollar nuevas áreas en nuestro sitio web que sean de ayuda y de desarrollo para nuestros suscriptores y posibles miembros a futuro.

- Que es la encuesta (enfoque cuantitativo): es un método de recopilación de datos en el que por medio de una pregunta se espera obtener información acerca de opiniones, actitudes y comportamientos acerca de un tema o problemática en específico. Estas pueden ser: presencial, vía telefónica, por medio de correo electrónico o en línea.
- Que es la entrevista (enfoque cualitativo): es una forma de conversación formal que una persona (entrevistador) hace preguntas hacia otra persona (entrevistado) con el fin de obtener por medio de su experiencia o estudio previo información precisa sobre un tema en concreto; estas preguntas son estructuradas con anticipación o pueden ser establecidas mediante se desarrolla la misma, tienen características que tienen que ser abiertas y flexible, y pueden ser desarrolladas en una mesa redonda o individuales dependiendo del objetivo del mismo.

2.1.9 PRESENTACION DE RESULTADOS

Procesamiento de resultados cuantitativos

La encuesta se realizó de manera virtual a través de un formulario de Google Forms para una muestra total de 35 personas que nos arrojaron los siguientes resultados:

Pregunta 1: género de las personas encuestadas

Objetivo: identificar el género de los emprendedores en el área de San Salvador Centro.

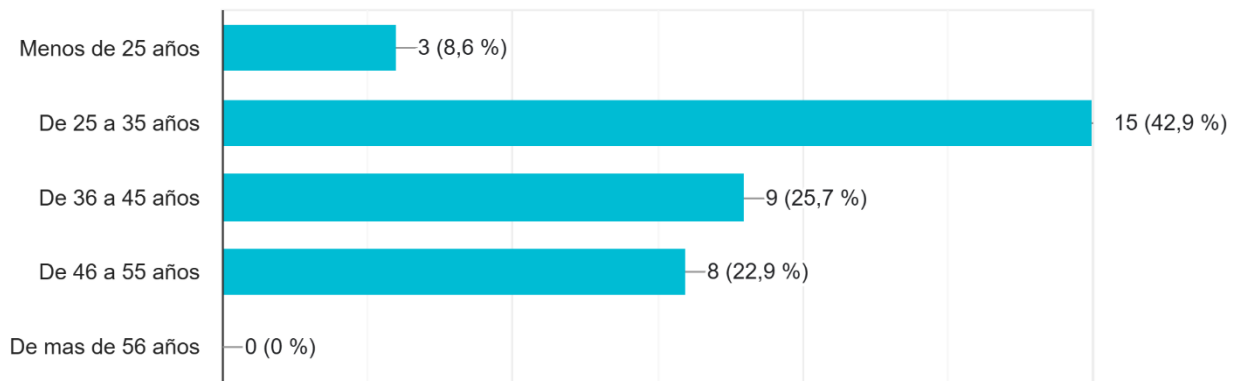


FIGURA 1 PREGUNTA 1

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: un 54% de manera general en la comunidad emprendedora lo conforma los hombres con un 46% restante que son mujeres.

Pregunta 2: el rango de edad promedio de las personas encuestadas

Objetivo: conocer el rango de edad promedio de las personas encuestadas



FIGURA 2 PREGUNTA 2

Fuente: Elaboración propia

Análisis: el rango de edad que predomina en la comunidad emprendedora es de 25 a 35 años con un 43% del total encuestado, le sigue de 36 a 45 años con un 26%, que se deduce que podemos encontrar a los emprendedores con una edad promedio de 25 a 45 años aproximadamente.

Pregunta 3: nivel educativo de las personas encuestadas

Objetivo: conocer el nivel de educación que tienen o que llegaron a realizar las personas encuestadas

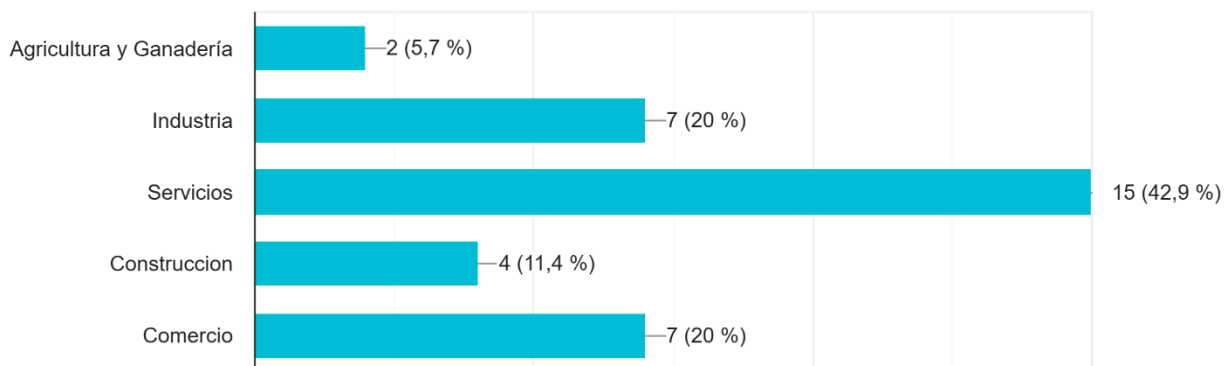


FIGURA 3 PREGUNTA 3

Fuente: Elaboración propia

Análisis: se percibe la mayoría de encuestados su nivel educativo es bachillerato con un 49% seguido del nivel universitario con un 43%,

Pregunta 4: sector laboral de las personas encuestadas actualmente o últimamente

Objetivo: conocer en qué sector laboral se encuentran los encuestados o cual fue el último por el cual laboraron.

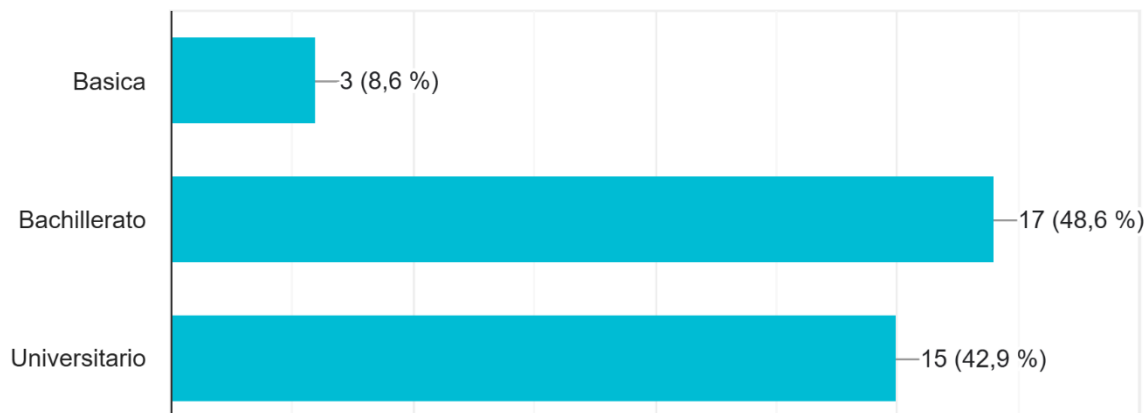


FIGURA 4 PREGUNTA 4

Fuente: Elaboración propia

Análisis: el sector donde los encuestados se encuentran o laboraron últimamente es el de servicios con un 43%; seguido del sector industria y comercio con un 20% respectivamente.

Pregunta 5: cuál es su situación actual con respecto a un emprendimiento.

Objetivo: conocer si los encuestados se encuentran en un emprendimiento o si lo tuvieron en un tiempo atrás.

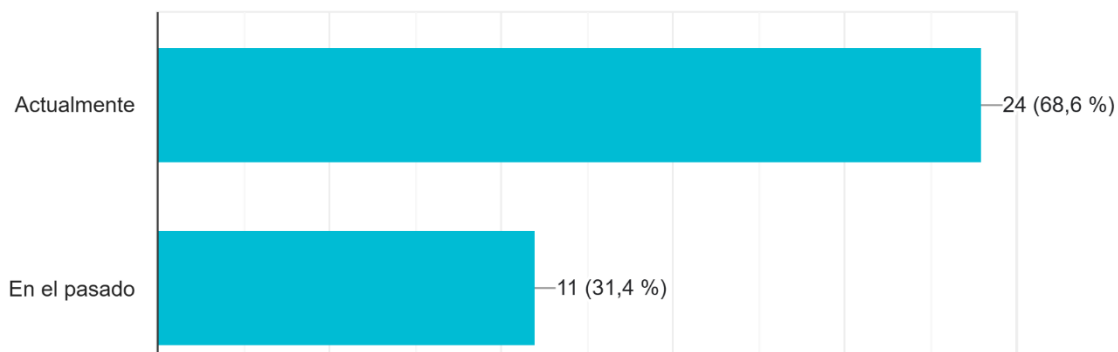


FIGURA 5 PREGUNTA 5

Fuente: Elaboración propia

Análisis: actualmente un 69% de los encuestados se encuentran con un emprendimiento; mientras que el 31% han tenido en ocasiones anteriores un emprendimiento.

Pregunta 6: cual sería el principal motivo por el cual las personas inician un emprendimiento.

Objetivo: identificar las variables por las cuales las personas deciden iniciar un emprendimiento.

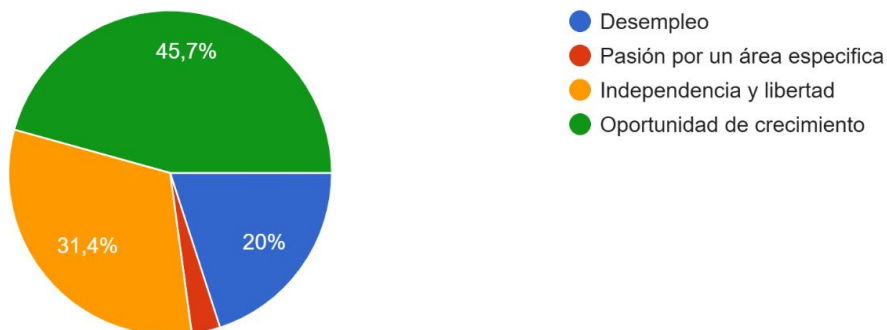


FIGURA 6 PREGUNTA 6

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: un 46% de los encuestados mencionaron que deciden iniciar un emprendimiento como oportunidad para crecer; mientras que un 31% lo hace como dependencia y libertad siendo estas la mayor parte del total.

Pregunta 7: se preguntó que tanto conocimiento tienen sobre el emprendimiento.

Objetivo: conocer el nivel de conocimiento que tienen los encuestados con respecto al emprendimiento.



FIGURA 7 PREGUNTA 7

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: un 46% de los encuestados tiene poco conocimiento sobre el emprendimiento; y un 37% se considera que tiene un buen conocimiento sobre ello.

Pregunta 8: cuales son los desafíos a la hora de emprender un negocio.

Objetivo: obtener los datos sobre los mayores desafíos que se enfrentan los encuestados a la hora de emprender.



FIGURA 8 PREGUNTA 8

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: el 34% indica que el mayor desafío a la hora de emprender es tener una guía la cual indique como iniciar o gestionar un negocio; un 26% indica que para ellos es la falta de financiamiento.

Pregunta 9: que tan necesario es contar con un sitio web donde brinden lo esencial para el emprendimiento.

Objetivo: conocer el nivel de importancia que tienen los encuestados sobre tener un sitio donde puedan encontrar todo lo necesario para su emprendimiento.

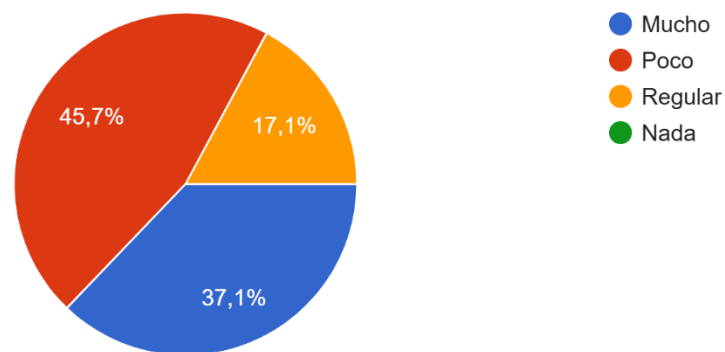


FIGURA 9 PREGUNTA 9

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: el 74% de los encuestados considera muy importante contar con un sitio que les ayude con su emprendimiento, mientras el 20% lo considera poco importante.

Pregunta 10: que tipo de contenido seria de su agrado que tuviera el sitio web

Objetivo: conocer el contenido que debería tener un sitio web para que sea de mayor utilidad para los emprendedores.

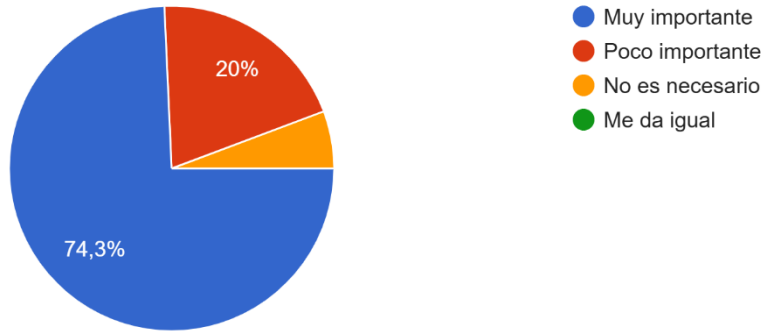


FIGURA 10 PREGUNTA 10

Fuente: elaboración propia.

Análisis: un 49% desea tener un repertorio variado de contenido en un sitio web disponible que les ayude con su emprendimiento.

Pregunta 11: la importancia de los encuestados para que el contenido multimedia este alojado en un sitio web.

Objetivo: la importancia de tener contenido en un sitio web que ayude a las personas al crecimiento y desarrollo de su negocio.

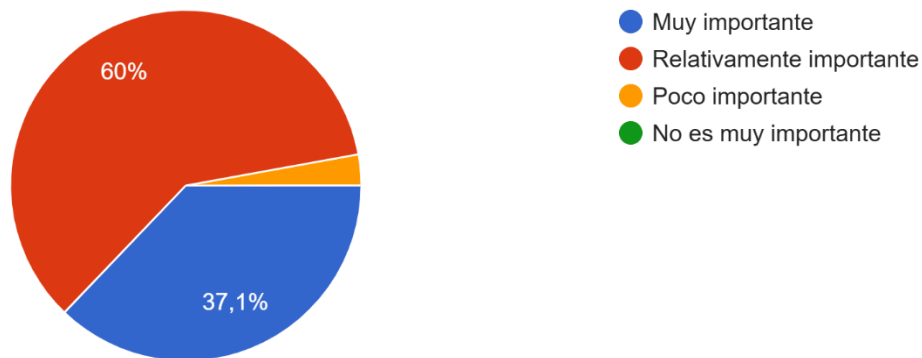


FIGURA 11 PREGUNTA 11

Fuente: elaboración propia.

Análisis: un 60% de los encuestados considera relativamente importante tener disponible contenido en un sitio web donde les ayude en su negocio.

Pregunta 12: que características adicionales debería tener un sitio web.

Objetivo: identificar que elementos adicionales debería de tener un sitio web para que sea del agrado del encuestado.

Fuente: elaboración propia.

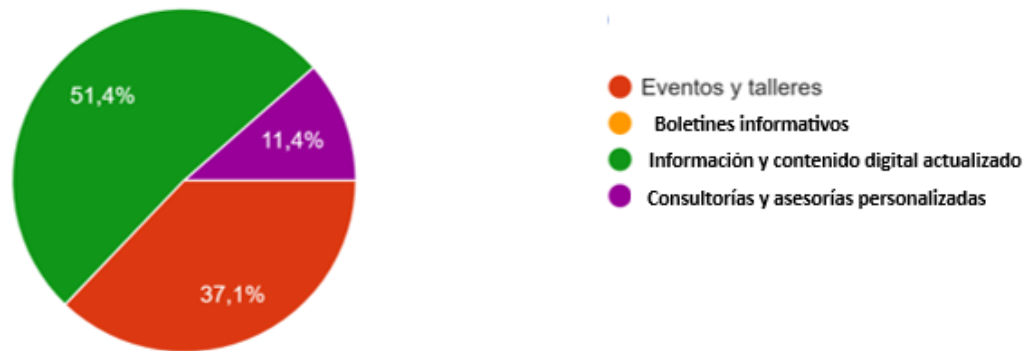


FIGURA 12 PREGUNTA 12

Análisis: el 51% de los encuestados dice que el contenido actualizado debería de ser una característica principal por el cual un sitio web debería de tener.

Pregunta 13: se le consulta si estaría dispuesta a pagar por un sitio web que contenga todas las características mencionadas anteriormente.

Objetivo: conocer si los encuestados estarían dispuestos a pagar por un sitio web que contenga diferentes características que los ayude con su negocio.

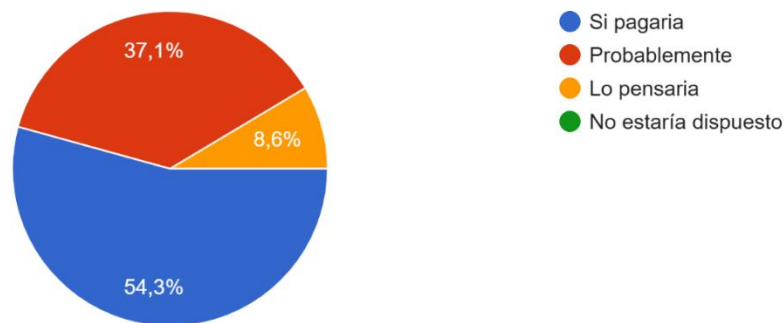


FIGURA 13 PREGUNTA 13

Fuente: elaboración propia.

Análisis: un 54% de los encuestados si estaría dispuesto a pagar por ello; y un 37% probablemente lo pagaría.

Pregunta 14: se pregunta cuanto es el costo que estaría dispuesto a pagar por el sitio web.

Objetivo: identificar que tan dispuesto se encuentra los encuestados para pagar por un servicio que les ayude con su negocio.

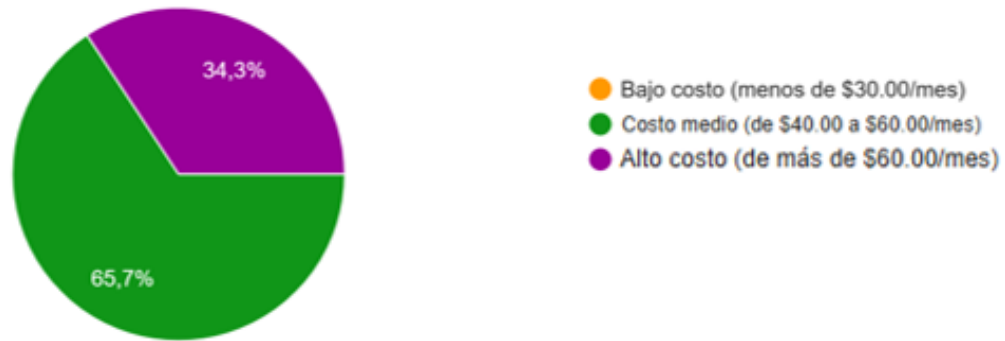


FIGURA 14 PREGUNTA 14

Fuente: elaboración propia.

Análisis: un 66% de los encuestados estaría dispuesto a pagar por el servicio completo del sitio web.

Pregunta 15: cómo definiría el éxito en su emprendimiento.

Objetivo: identificar cual sería el nivel de medición de su negocio.



FIGURA 15 PREGUNTA 15

Fuente: elaboración propia

Análisis: un 46% de los encuestados mediría el éxito de su emprendimiento a partir de la satisfacción que los clientes tengan con su producto y la fidelización de los mismos; mientras que un 34% considera que se mediría por medio de la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

Pregunta 16: cuales son las proyecciones a futuro.

Objetivo: conocer cuáles son las metas a futuros de la comunidad emprendedora con respecto a su negocio.

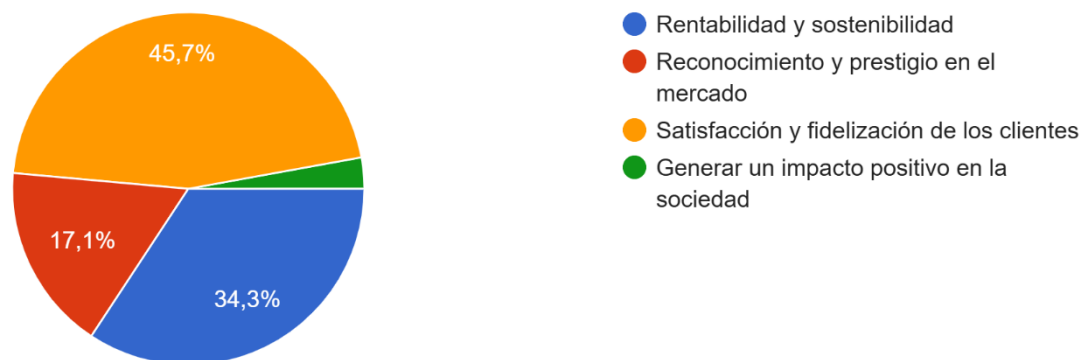


FIGURA 16 PREGUNTA 16

Fuente: elaboración propia.

Análisis: para el 43% de los encuestados duplicar el volumen de ventas sería su proyección a futuro; mientras que el 31% es expandir sus productos o servicios a nuevos mercados.

Procesamiento de resultados cualitativos.

Las entrevistas se realizaron en los meses de diciembre de 2024 y enero 2025, en persona y a través de video llamada por medio de la aplicación de Google MEET.

Pregunta 1: ¿Cuál fue su motivación o razón principal para emprender?

Objetivo: Identificar las razones que impulsaron al individuo a iniciar su idea de negocio y entender su contexto personal y profesional, y como este influyo en la decisión de emprender.

Análisis: en general, las personas deciden emprender para poder tener un crecimiento personal y poder tener la facultad económica para cubrir sus gastos diarios y darles una mejor calidad de vida a su familia.

Pregunta 2: ¿Cómo definiría su idea de negocio y qué ventaja competitiva tiene en el mercado actual?

Objetivo: Evaluar la claridad, amplitud y análisis de la propuesta de valor y la diferenciación del negocio en el mercado en comparación a otros productos o servicios de su rubro.

Análisis: las personas definen su negocio como una pasión que pueden desarrollar y una idea de la cual pueden obtener un beneficio, en este mismo determinan que pueden con la creatividad convierten sus productos o servicios en una herramienta para satisfacer cualquier necesidad.

Pregunta 3: ¿Qué desafíos ha tenido que enfrentar hasta ahora en el proceso de emprender?

Objetivo: Identificar los obstáculos más comunes que enfrentan los emprendedores en la fase inicial de sus negocios y si estos principalmente provienen de factores sociales en su entorno o instituciones gubernamentales.

Análisis: comentan que al momento de iniciar un negocio lo primero es la falta de recursos la cual dificulta poner en marcha las ideas que se tienen, así como tener una ruta o una guía que oriente los pasos a seguir para comenzar a gestionar un modelo de negocio.

Pregunta 4: ¿Qué tipo de apoyo considera más valioso para el correcto desarrollo de su emprendimiento y rápida adaptación al mercado nacional? ¿Lo recibió? ¿Lo recibe actualmente?

Objetivo: Determinar las áreas de su negocio y fuentes de apoyo que el emprendedor considera necesarias para el desarrollo exitoso de su negocio y en qué medida este apoyo es proporcionado al sector.

Análisis: las personas comentan que el conocimiento para una buena optimización de recursos e inversión sería lo más valioso para sus ideas de negocios, así como tener a la mano recursos que ayuden a hacer una buena gestión de los mismos.

Pregunta 5: ¿Qué recursos considera que le faltan para llevar su idea de negocio a cabo de manera integral?

Objetivo: Identificar las necesidades en recursos tanto financieros, técnicos y académicos; que el sector emprendedor piensa que limitan el progreso de su idea de negocio y si actualmente existen instituciones que los proporcionen.

Análisis: se determina que el recurso más importante es el financiero lo cual muchas veces se invierte de manera incorrecta y hace que los proyectos se dejen a medias o muchas veces a verlos terminar.

Pregunta 6: ¿Utiliza actualmente alguna plataforma digital para gestionar su negocio? Si es así, ¿cuál?

Objetivo: Evaluar el uso de herramientas digitales por parte del negocio y si han tenido impacto en su gestión, las áreas de impacto y el alcance de dicha plataforma digital.

Análisis: las personas desconocen de algún sitio web donde pueden gestionar u tener contenido valioso para los limitantes por los que atraviesan, considerando la importancia de tener un lugar donde puedan resolver sus dudas y poder aprender y crecer tanto personalmente como en sus negocios.

Pregunta 7: ¿Qué características le gustaría que tuviera un sitio web diseñado para emprendedores?

Objetivo: Evaluar los requerimiento y necesidad de los diferentes sectores comerciales y si estos tienen características técnicas, informativas o de apoyo personalizado.

Análisis: la mayoría esta de acuerdo que las características que debe de contar un sitio web serian: tener actividades que involucren el aprendizaje de gestión de sus negocios, así como optimizar financieramente hablando sus recursos para futuras inversiones.

Pregunta 8: ¿Por qué medio se entera de las oportunidades de capacitación y apoyo para emprendedores?

Objetivo: Investigar los canales de información actualmente utilizados por los emprendedores para acceder a recursos de apoyo, y si estos cumplen con veracidad, actualidad e innovación en su contenido.

Análisis: la mayor parte de emprendedores desconocen ciertos tipos de capacitación y están de acuerdo de lo importante que sería asistir a este tipo de eventos que serían de gran ayuda para su crecimiento personal y poner todo eso en practica en su modelo de negocio.

Pregunta 9: ¿Qué tan importante es para usted la comunidad de apoyo entre emprendedores?

Objetivo: Explorar la percepción de la colaboración y el networking entre emprendedores, y si consideran este espacio de interacción como un recurso valioso o no.

Análisis: consideran que seria de gran ayuda tener la opinión, ayuda y fortalecimiento de una comunidad de emprendedores en la zona ya que sería fácil y eficiente tener información a la mano y verídica de todo lo que pasa en la comunidad emprendedora.

Pregunta 10: ¿Cuáles son sus expectativas respecto a un servicio de suscripción como el sitio web *EmprendeSV* orientada a brindar apoyo al desarrollo íntegro de las ideas de negocio de los emprendedores?

Objetivo: Identificar las necesidades y deseos específicos que los emprendedores tienen sobre una plataforma digital que ayude a la consolidación de su idea de negocio.

Análisis: comentan que necesitan de un lugar que puedan tener contenido 24/7 que les ayude cuando se presente una eventualidad o cuando necesiten fortalecer su conocimiento y dar un salto en su negocio.

Pregunta 11: ¿Qué tipo de contenido considera que sería más útil para su desarrollo como emprendedor?

Objetivo: Recoger información sobre las preferencias de contenido y las áreas en su negocio que los emprendedores consideran importantes para su crecimiento.

Análisis: las personas consideran importante el contenido de gestión de negocio, así como experiencias y testimonios de personas que han alcanzado el éxito y brindan consejos para ello, y estructura adaptable para sus ideas de negocio.

Pregunta 12: ¿Cómo mide el éxito de su emprendimiento en esta etapa inicial?

Objetivo: Entender análisis, criterios y métricas que los emprendedores utilizan para evaluar su progreso y si este se ha visto reflejado efectivamente en su producto o servicio.

Análisis: las personas consideran que tener un buen índice de ventas es una buena señal que el negocio va por buen camino, así como la fidelidad en los clientes que buscan sus productos.

Pregunta 13: ¿Qué papel juega la formalización legal en su proceso de emprendimiento?

Objetivo: Explorar la percepción de la importancia de la legalidad empresarial y formalización, así como analizar si creen estos factores relevantes o como una desventaja en el desarrollo del negocio.

Análisis: consideran importante a pesar de las diferentes formas y tamaños de sus ideas de negocios tener todo en regla para poder garantizar una rentabilidad y una continuidad a sus ventas lo cual con una formalidad le garantiza una seguridad para cada acción que realice con ella.

Pregunta 14: ¿Está dispuesto a invertir en una plataforma que le ofrezca herramientas y recursos personalizados? ¿Por qué?

Objetivo: Evaluar la disposición del sector de emprendedores a pagar por servicios que ofrezcan valor añadido al negocio.

Análisis: todos los entrevistados consideran importante tener una plataforma que los ayude con sus ideas de negocio lo cual están en la disposición de pagar por ello ya que consideran parte de una buena inversión.

Pregunta 15: ¿Hay algo más que le gustaría compartir sobre su experiencia como emprendedor en El Salvador?

Objetivo: Brindar un espacio para que los emprendedores expresen cualquier otra preocupación, experiencia o análisis que considere relevante que no se haya abordado en las preguntas anteriores.

Análisis: es necesario para cada emprendedor tener un espacio para contar sus historias, inicios y experiencias ya que a otro emprendedor le puede servir de guía o fortalecer su estado actual

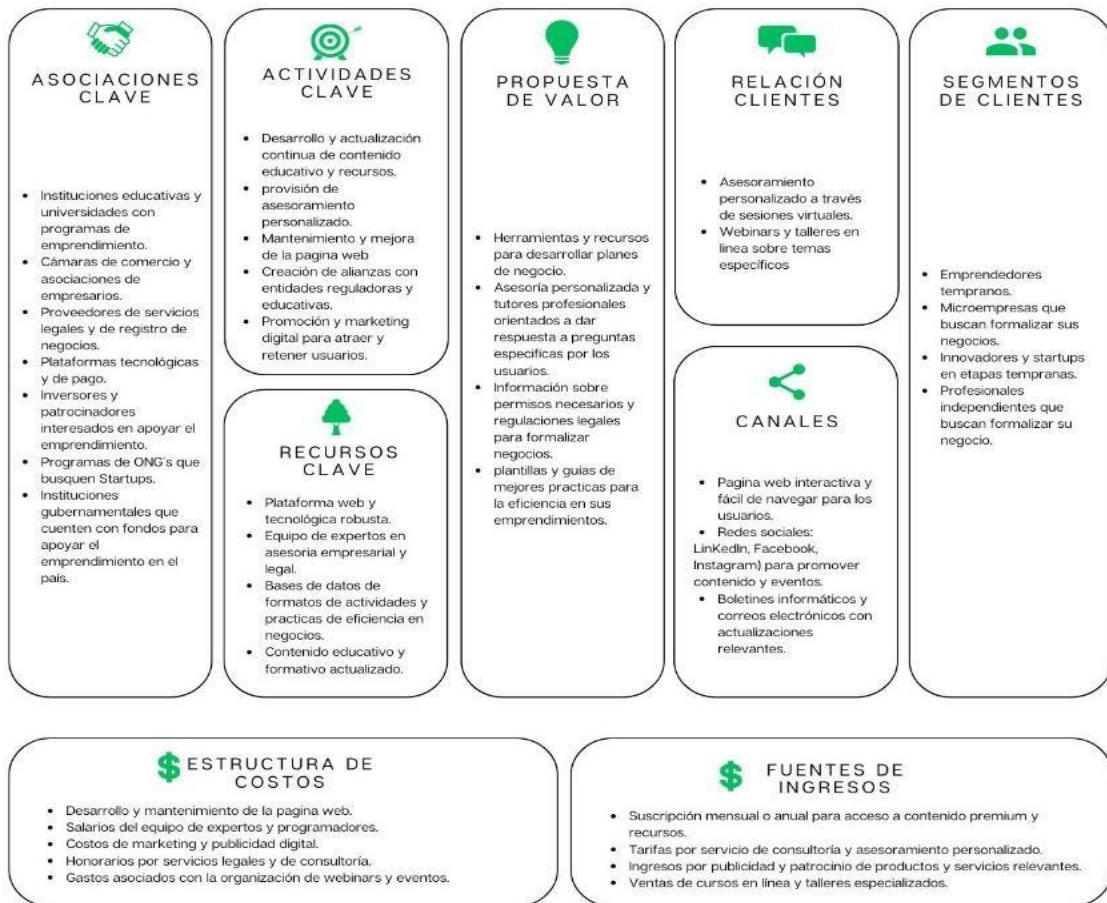
2.2 DIAGNOSTICO

El modelo Canva es una herramienta de gestión estratégica utilizada para tener un mayor conocimiento en los aspectos claves en un negocio, se divide en nueve categorías que son en representación de los aspectos claves de un negocio donde se puede reconocer las deficiencias y analizar el rendimiento actual; este modelo fue creado por el consultor de negocios Alexander Osterwalder y el profesor Yves Pigneur. (Blog, 2021)

A continuación, se presenta un modelo Canva del sitio web EmprendeSV

Modelo Canvas

EMPRENDES V



FUENTE: INFORMACIÓN PROPIA "EMPRENDES V", BASADA EN (PIGNEUR, 2010)

FIGURA 17 MODELO CANVA

Modelo FODA cruzado

El análisis de modelo FODA permite tener una visión más amplia tanto del entorno como del exterior del negocio u organización, ya que se trata de una versión evolucionada a la del FODA normal, este modelo combina de manera estratégica todos los aspectos del negocio permitiendo aplicar estrategias en todos los elementos.

En análisis FODA cruzado para el sitio web EmprendeSV es el siguiente:

<h1>FODA Cruzado</h1>	<h3>Fortalezas</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Amplia red de contactos con proveedores y distribuidores confiables 2. Equipo experimentado en el análisis de datos y negocios. 3. Plataforma intuitiva y fácil de usar para los emprendedores. 	<h3>Debilidades</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dependencia de la tecnología, lo que puede llevar a posibles fallas en el sistema. 2. Limitaciones en cuanto a recursos financieros para la expansión y marketing. 3. Falta de reconocimiento de marca en el mercado. 	
	<h3>Oportunidades</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Colaboración con instituciones educativas para llegar a más emprendedores 2. Expansión a mercados internacionales en etapas posteriores 3. Desarrollo de alianzas estratégicas con empresas consolidadas en el sector 	<h3>Estrategias FO</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. crear actividades para la integración y conocimiento de los diversos tipos de emprendedores 2. diferentes capacitaciones en las diversas áreas estratégicas sobre emprendimiento. 3. facilidad para obtener información y herramientas en cualquier momento. 	<h3>Estrategias DO</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. disponibilidad de recursos tanto humano como materiales para el buen funcionamiento del sistema. 2. manejar las recomendaciones de nuestros asociados por medio de la funcionalidad del portal. 3. hacer investigaciones sobre las actividades de otros sectores que involucren emprendedores.
	<h3>Amenazas</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cambios bruscos en las regulaciones gubernamentales que puedan afectar la operatividad de la plataforma. 2. Competidores con propuestas similares que puedan captar la atención de los emprendedores. 3. Rápida obsolescencia tecnológica que requiera constantes actualizaciones y mejoras. 	<h3>Estrategias FA</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manejo de un plan de apoyo en la cual no se altere ningún servicio mientras se mantiene en constante cambio. 2. Innovar con la diferenciación en cuanto a valor agregado de nuestros servicios siempre en pro del desarrollo de cada uno de los emprendimientos 3. Estructurar lo mas eficiente y eficaz los servicio de la plataforma para su funcionalidad. 	<h3>Estrategias DA</h3> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener constante investigación de posibles cambios o creación de normas regulativas 2. Desarrollo de actividades y acciones que involucren un constante movimiento e impulso de los diferentes asociados a la plataforma para evitar el estancamiento 3. Incluir en os diferentes medios y canales de distribución a todas las marcas y servicios para estar siempre en el nivel competente requerido.

FIGURA 18 FODA CRUZADO

Fuente: Elaboración propia

2.2.1 DESARROLLO DE FUERZAS DE MICHAEL PORTER

Este análisis nos ayudara a entender la posición en el mercado y poder detectar y anticipar tendencias. Así mismo poder tener una visión en los clientes, proveedores, productos, competencia, etc.

Amenaza de nuevos participantes

Nivel Moderado

Razones

- Barreras de entrada relativamente bajas en el mercado de plataformas digitales.
- Competencia intensa que puede dificultar la captación de nuevos usuarios.
- Necesidad de diferenciarse y ofrecer un valor único para atraer a los emprendedores.

Poder de negociación de los proveedores

Nivel Bajo

Razones

- Gran cantidad de proveedores disponibles en el mercado.
- Posibilidad de negociar acuerdos favorables debido al volumen de transacciones.
- Flexibilidad para cambiar de proveedores en caso de necesidad.

Poder de negociación de los compradores

Nivel Alto

Razones

- Los emprendedores tienen múltiples opciones de plataformas similares.
- Posibilidad de comparar precios y servicios antes de tomar una decisión.
- Importancia de la satisfacción del cliente para retener usuarios.

Amenaza de sustitutos

Nivel Moderado

Razones

- Existencia de alternativas a la plataforma digital para emprendedores.
- Necesidad de ofrecer servicios diferenciados para evitar la sustitución.
- Posibilidad de adaptarse a las tendencias del mercado para mantener la relevancia.

Rivalidad competitiva

Nivel Alto

Razones

- Presencia de competidores consolidados en el mercado.
- Innovación constante para destacar frente a la competencia.
- Necesidad de estrategias de marketing efectivas para captar y retener usuarios

2.2.2 DESARROLLO DE PEST

TABLA I DESARROLLO DE PEST

Político	Económico
<ul style="list-style-type: none">- Estabilidad política que favorece el desarrollo de nuevos negocios.- Incentivos gubernamentales para emprendedores y startups.- Regulaciones flexibles que permiten la innovación en el sector.	<ul style="list-style-type: none">- Crecimiento económico sostenido que impulsa la inversión en emprendimientos.- Acceso a financiamiento a través de programas de apoyo estatales y privados.- Fluctuaciones en el mercado que pueden afectar la demanda de servicios ofrecidos.

<p style="text-align: center;">Social</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambio de mentalidad de la sociedad hacia el emprendimiento y la innovación. - Mayor conciencia sobre la importancia de apoyar a emprendedores locales. 	<p style="text-align: center;">Tecnológico</p> <ul style="list-style-type: none"> - Avances tecnológicos que permiten la creación de plataformas digitales innovadoras. - Rápida adopción de nuevas tecnologías por parte de los emprendedores. - Necesidad de mantenerse actualizado con las últimas tendencias tecnológicas.
<ul style="list-style-type: none"> - Tendencias de consumo que demandan productos y servicios personalizados. 	
<p style="text-align: center;">Medioambiental</p>	<p style="text-align: center;">Legal</p>

<ul style="list-style-type: none">- Impacto ambiental reducido al ser una plataforma digital sin producción física.- Posibilidad de promover prácticas sostenibles entre los emprendedores.- Riesgo de ciberataques y vulnerabilidades en la seguridad de la plataforma.	<ul style="list-style-type: none">- Cumplimiento de normativas de protección de datos y privacidad de los usuarios.- Regulaciones laborales que afectan la contratación de personal para la plataforma.- Posibles disputas legales con competidores o usuarios de la plataforma.
--	--

Fuente: elaboración propia

2.3 CONCLUSIONES DEL DIAGNOSTICO DE LA SITUACION

Actualmente la comunidad emprendedora revela una realidad compleja y dinámica que se caracteriza por las oportunidades y desafíos que se presentan, si bien dentro de la comunidad es importante tener en cuenta que hay elementos significativos los cuales hay que adaptarse como lo es: la innovación, la diversificación, las diferentes barreras que limitan el desarrollo actual tales como: el complicado accesos a las áreas de financiamiento, la falta de redes de apoyo y el poco conocimiento de la gestión administrativa, son aspectos que deben ser abordados y reforzarlos adecuadamente.

La adaptabilidad en los cambios que constantemente suceden da como resultado oportunidades de crecimiento de manera en que se deben de tener conocimiento claro y un objetivo meta el cual al corto y largo plazo se debe medir en base a estrategias, ya que, así como crece por motivos ya vistos en la investigación previa, así mismo crece la competencia y el mercado se hace más exigente lo cual en un modelo de negocio es importante tener la calidad y el valor agregado en los productos.

La capacitación continua y el desarrollo de habilidades son esenciales para afrontar las exigencias del mercado actual, es importante promover un lugar donde apoyo por medio de experiencias y actividades que lleven a los emprendedores a integrarse y buscar el mejor camino para alcanzar el éxito en las ideas de negocio.

CAPITULO III PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO

En este capítulo se detallará todos los elementos que integran una organización o modelo de negocio toda la información de la misma, así como también, sus objetivos principales, su mercado, la estructura organizativa, las estrategias de marketing, ventas, su plan financiero, entre otros.

3.1 DESCRIPCION DEL NEGOCIO

EmprendeSV es una página web diseñada para apoyar a la comunidad de emprendedores salvadoreños en el área de San Salvador centro, en el desarrollo, fortalecimiento y sostenibilidad de sus modelos de negocio. ofrece contenido educativo personalizado que incluye artículos, tutoriales, información actualizada, proveedores, Networking, y guías sobre investigación de mercado, planificación de negocios y aspectos legales municipales y gubernamentales para formalización de empresas.

Además, proporciona herramientas interactivas como calculadoras de costos y plantillas de planificación y eficiencia operacional, así como una ruta de aprendizaje estructurada que guía a los suscriptores a través de las diferentes fases del emprendimiento. Su mercado objetivo está compuesto por emprendedores en diversas etapas, desde aquellos que inician su camino hasta quienes buscan formalizar y expandir sus negocios. La comunidad en línea también juega un papel crucial, permitiendo a los suscriptores conectarse y colaborar, mientras que el acceso a profesionales y mentores facilita la resolución de obstáculos y promueve el crecimiento de sus emprendimientos.

3.1.1 NOMBRE DEL NEGOCIO

EmprendeSV

Logo:



3.1.2 INFORMACION GENERAL DEL NEGOCIO

a. Tipo de Negocio: Página web por suscripción de apoyo a emprendedores

b. Ubicación: El Salvador

c. Propuesta de Valor:

- Contenido Educativo Personalizado: Biblioteca de artículos, tutoriales, videos y guías sobre investigación de mercado, planes de negocio, marketing, gestión financiera y aspectos legales.
- Herramientas Interactivas: Calculadoras financieras, plantillas de planificación y simuladores de mercado.
- Comunidad de Apoyo: Espacio en línea para compartir experiencias, hacer preguntas y recibir retroalimentación.
- Acceso a profesionales: Conexiones con mentores y profesionales calificados para orientación directa y asesoría personalizada.

d. Análisis de Mercado:

- Oportunidades: Creciente demanda de recursos y apoyo para la formalización de negocios.
- Competencia: Alta rivalidad y poder de negociación elevado por parte de los compradores.

e. Modelo de Negocio:

- Enfoque por suscripción: Acceso total las 24 horas del día para los suscriptores, con opción de tener sesiones personalizadas con un mentor por un monto adicional por definir.
- Alianzas Estratégicas: Colaboraciones con instituciones educativas, organizaciones gubernamentales, ONG's y empresas privadas.

f. Estrategia de Marketing:

- Creación de una fuerte presencia en línea a través de redes sociales, SEO y marketing de contenido.
- Campañas de sensibilización sobre la importancia del emprendimiento.

- Organización de eventos para fomentar la participación y el networking.

g. Recursos Legales y Administrativos:

- Provisión de guías e información sobre la elección de la estructura empresarial, registro, obligaciones municipales y fiscales.

h. Impacto Esperado:

- Fomentar la creación de nuevos emprendimientos, contribuir al desarrollo económico de su entorno familiar y de forma subsecuente el departamento de San Salvador, convirtiéndose en un motor clave en el ecosistema emprendedor de la región centroamericana.

3.2 MARCO ESTRATEGICO

Se plasmará un conjunto de conceptos y herramientas que nos ayudaran a darle una dirección estrategia a nuestro plan de negocio, definir nuestros objetivos y su respectivo plan de acción para alcanzarlos, nos ayudara a poder estructurar el camino para establecer las acciones que tomaremos para alcanzar el éxito en corto y largo plazo; en resumen, en este apartado se diseña el camino para alcanzar metas y objetivos principales

3.2.1 MISION

Empoderar a los suscriptores mediante el acceso a recursos educativos, herramientas interactivas y una comunidad de apoyo, facilitando así la creación y formalización de negocios sostenibles y prósperos.

3.2.2 VISION

Ser la plataforma digital líder en El Salvador para el emprendimiento, reconocida por su capacidad de transformar ideas en empresas exitosas, contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

3.2.3 VALORES

- **Innovación:** Fomentar la creatividad y la búsqueda de soluciones nuevas y efectivas para los desafíos del emprendimiento.
- **Colaboración:** Promover un ambiente de apoyo mutuo entre suscriptores, mentores y profesionales, donde el aprendizaje colectivo sea fundamental.
- **Transparencia:** Actuar con honestidad y claridad en todas las interacciones, garantizando la confianza de los suscriptores en la plataforma.
- **Compromiso:** Dedicar esfuerzos constantes para mejorar y adaptar los recursos y servicios a las necesidades del sector emprendedor.
- **Inclusión:** Asegurar que todos los suscriptores, independientemente de su contexto, tengan acceso a las herramientas y recursos necesarios para su éxito.

3.2.4 OBJETIVOS

- **Objetivo General:** Facilitar el desarrollo de nuevos negocios en El Salvador a través de una plataforma digital accesible y efectiva.
- **Objetivos Específicos:**
 1. Proporcionar contenido educativo de alta calidad que cubra todas las etapas del emprendimiento

2. Crear una comunidad activa donde los suscriptores puedan compartir experiencias y recibir apoyo.
3. Facilitar el acceso a profesionales y mentores que ofrezcan asesoría personalizada.

3.2.5 METAS

1. Corto Plazo (1 año):

- Lanzar la plataforma y alcanzar al menos 1,000 suscriptores registrados.
- Desarrollar y publicar al menos 50 recursos educativos en la plataforma.
- Organizar 5 eventos de Networking y talleres para suscriptores.

2. Mediano Plazo (2-3 años):

- Expandir la base de suscriptores 5,000 miembros activos.
- Establecer alianzas con al menos 10 instituciones educativas y organizaciones de apoyo al emprendimiento.
- Implementar un programa de mentoría que conecte a 100 suscriptores con profesionales.

3. Largo Plazo (5 años):

- Convertirse en la plataforma digital de referencia para el sector emprendedor en El Salvador, con más de 20,000 suscriptores.
- Contribuir a la creación de al menos 1,000 nuevos negocios formalizados en el país.

3.3 DESCRIPCION DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

EmprendeSV se presenta como una página web integral diseñada para apoyar a emprendedores en San Salvador, en cada etapa de su viaje empresarial. A continuación, se detallan los principales servicios que ofrece:

a. Contenido Educativo por profesionales locales

EmprendeSV proporciona una amplia recopilación de recursos educativos actuales que abordan temas innovadores y cruciales para tomar decisiones oportunas en su idea de negocio. Este contenido incluye:

- **Artículos y Tutoriales:** Publicaciones que cubren desde la investigación de mercado hasta la formulación de planes de negocio. Cada artículo está diseñado para ser accesible, con actualidad del mercado salvadoreño y fácil de entender, desmitificando conceptos complejos.
- **Videos y Webinars:** Sesiones grabadas y en vivo que permiten a los suscriptores informarse de profesionales en diversas áreas, como marketing digital, gestión financiera y aspectos legales.
- **Guías Prácticas:** Documentos descargables que ofrecen pasos concretos y recomendaciones para llevar a cabo tareas específicas, como la creación de un plan de negocios o la obtención y requisitos de financiamiento.

b. Herramientas Interactivas

El sitio web incluye herramientas interactivas que permiten a los suscriptores aplicar lo aprendido de manera práctica. Estas herramientas son:

- **Calculadoras de Costos:** Herramientas que ayudan a los suscriptores a estimar costos de producción, precios de venta y márgenes de ganancia, facilitando la toma de decisiones informadas.
- **Plantillas de Planificación:** Documentos estructurados que guían a los suscriptores en la elaboración de planes de negocio, estrategias de marketing y proyecciones financieras
- **Simuladores de Mercado:** Herramientas que permiten a los suscriptores probar diferentes escenarios de negocio y evaluar el impacto de sus decisiones en el rendimiento de su negocio.

c. Comunidad de Apoyo

Se identifico que el camino del emprendimiento puede ser solitario y sin apoyo, por lo que se ha creado una comunidad en línea vibrante, colaborativa e interactiva. Este espacio permite a los suscriptores:

- **Conectar y Colaborar:** Los suscriptores pueden interactuar entre sí, compartir experiencias, hacer preguntas y ofrecer apoyo mutuo, creando un ambiente de aprendizaje colectivo.
- **Foros de Discusión:** Espacios donde se pueden plantear temas específicos, recibir retroalimentación y discutir sobre tendencias del mercado, mejores prácticas y demandas actuales.

d. Acceso a profesionales y Mentores

La plataforma actúa como un camino hacia el conocimiento, facilitando conexiones con profesionales en diversas áreas de interés. Los servicios incluyen:

- **Sesiones de Asesoría Personalizada:** Oportunidades para que los suscriptores se reúnan con profesionales que analizaran y darán orientación específica sobre sus proyectos o problemas planteados.
- **Webinars y Talleres:** Eventos en línea donde los profesionales comparten su conocimiento y responden preguntas de los asistentes en tiempo real, brindando a los suscriptores la oportunidad de solucionar dudas, conocer problemas en común y fortalecer su percepción de la comunidad emprendedora.

e. Recursos Legales y Administrativos

Se proporciona información y guías claras sobre los aspectos legales y administrativos necesarios para formalizar un negocio en El Salvador o requerimientos específicos según la municipalidad. Esto incluye:

- **Guías sobre Estructuras Empresariales solidas:** Información sobre las diferentes posibles formas legales de negocio, sus ventajas y desventajas, y cómo elegir la más adecuada.
- **Asesoría en Registro y Permisos:** Orientación sobre el proceso de registro de empresas, obtención de licencias y cumplimiento de regulaciones municipales.

- Explicación y alcance de nuevas leyes y regulaciones establecidas por las diferentes instituciones.

f. Eventos y Networking

Crear eventos presenciales y virtuales que fomentan el Networking entre emprendedores, proveedores, inversores y profesionales. Estos eventos incluyen:

- Talleres Prácticos: Sesiones interactivas donde los suscriptores pueden trabajar y Exponer sus proyectos y recibir sugerencias de mejora en tiempo real.
- Fórum de Emprendimiento: Oportunidades para que los miembros compartan sus productos o servicios, conectando con potenciales clientes e inversores.

g. Acceso a Información y Estadísticas

Se proporciona a los suscriptores acceso a información relevante y estadísticas del mercado salvadoreño. Esto incluye:

- Datos de Mercado: Información sobre tendencias, oportunidades y desafíos en el ecosistema emprendedor de El Salvador y de la región.
- Estadísticas de preferencias de compra: Análisis de la actividad por parte de profesionales y BCR que permite a los suscriptores entender mejor el comportamiento del mercado, ajustar sus estrategias o ampliar su oferta de productos o servicios

3.3.1 PROTOTIPOS / DESCRIPCION GENERAL

En nuestro sitio web encontraras información, contenido multimedia, herramientas interactivas, contenido exclusivo con expertos locales, mentores de alto nivel y demás recursos que harán que lleves tu idea de negocio a otro nivel siempre con el seguimiento para verificar que las estrategias tengan lo necesario para tus necesidades.

Dirígete a nuestro sitio web: <http://emprendesv-staging.b12sites.com/index>



3.4 VENTAJA COMPETITIVA

EmprendeSV se distingue en el mercado de servicios para la comunidad emprendedora por varias ventajas competitivas que lo posicionan como una opción preferente frente a otras plataformas tecnológicas y recursos disponibles. A continuación, se describen estas ventajas en detalle:

a. Enfoque Holístico y Personalizado

A diferencia de muchas plataformas que ofrecen recursos fragmentados, EmprendeSV proporciona un enfoque integral que abarca todas las etapas del emprendimiento. Desde la concepción de ideas hasta la formalización del negocio, cada aspecto del proceso emprendedor está cubierto con contenido educativo de actualidad, personalizado y herramientas prácticas. La personalización permite a los suscriptores avanzar a su propio ritmo, adaptando el aprendizaje a las necesidades específicas de su producto o servicios.

b. Acceso a una Comunidad de Apoyo Activa

Sé fomenta un sentido de comunidad que es necesario para el éxito de sus ideas de negocio. A través de foros de discusión y grupos de apoyo, los suscriptores pueden conectar, compartir experiencias y colaborar. Esta red de apoyo es una ventaja clave, ya que muchas plataformas digitales carecen de un componente comunitario robusto o abierto en todo momento para los suscriptores, lo que puede hacer que el proceso de emprendimiento se sienta aislado y la información únicamente fluye en una vía.

c. Herramientas Interactivas y Prácticas

La inclusión de herramientas interactivas, como calculadoras de costos y plantillas de planificación, permite a los suscriptores aplicar de inmediato lo que han aprendido. Estas herramientas no solo facilitan la toma de decisiones informadas, sino que también hacen que el proceso de planificación y ejecución sea más tangible y accesible. En comparación, otras plataformas pueden ofrecer contenido educativo sin proporcionar los recursos prácticos necesarios para implementar ese conocimiento.

h. Acceso Directo a profesionales y Mentores

La plataforma se destaca por su capacidad de conectar con profesionales y mentores en diversas Áreas. A través de sesiones de asesoría personalizada y webinars, los suscriptores pueden obtener orientación directa de profesionales con experiencia. Esta conexión es crucial, ya que muchas plataformas no ofrecen un acceso tan directo a la experiencia práctica, lo que limita la capacidad de los miembros para recibir retroalimentación valiosa y específica.

e. Recursos Legales y Administrativos Integrados

La plataforma no solo se centra en el desarrollo de habilidades empresariales, sino que también proporciona información sobre los aspectos legales y administrativos necesarios para formalizar un negocio. Este enfoque integral es una ventaja competitiva significativa, ya que muchos emprendedores enfrentan desafíos en la comprensión de los requisitos legales. La plataforma ofrece guías y mentorías que simplifican este proceso, lo que no es común en otras opciones en el mercado.

f. Eventos de Networking y Oportunidades de Visibilidad

EmprendeSV organiza eventos presenciales y virtuales que permiten a los Suscriptores conectarse con inversores, clientes y otros emprendedores. Estas oportunidades de Networking son esenciales para el crecimiento de un negocio, y la capacidad de interactuar en un entorno de apoyo es un valor añadido que muchas plataformas no ofrecen. La visibilidad que se proporciona a través de ferias de emprendimiento y talleres prácticos también ayuda a los suscriptores a establecer conexiones valiosas en el mercado.

3.5 PLAN ORGANIZACIONAL

Aquí encontraremos un plan detallado de cómo se trazará el camino de como ocupar recursos, tiempo y espacio para desarrollar los objetivos y aplicar las estrategias propuestas; dicho plan contendrá también un análisis de la situación actual de la empresa, un diagnóstico de su fortaleza, debilidades y un plan de acción a llevar como seguimiento para fortalecer cada área de la misma.

a. OBJETIVOS DEL PLAN ORGANIZACIONAL

a. Fortalecer la Estructura Organizativa

- Establecer roles y responsabilidades claros dentro del equipo interno y con los profesionales externos para mejorar la eficiencia operativa y la toma de decisiones.

b. Desarrollar un Sistema de Comunicación Efectivo

- Implementar canales de comunicación internos que faciliten la colaboración y el intercambio de información entre los miembros del equipo y los profesionales, asegurando que todos estén alineados con los objetivos de EmprendeSV.

c. Optimizar la Gestión del Conocimiento

- Crear una base de datos centralizada de recursos educativos y herramientas que esté fácilmente accesible para todos los miembros del equipo, promoviendo el aprendizaje continuo y la mejora de procesos.

d. Fomentar la Innovación y la Adaptabilidad

- Establecer un entorno que incentive la creatividad y la innovación, permitiendo al equipo adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y las necesidades de los suscriptores.

e. Mejorar la Experiencia del Usuario

- Diseñar y ejecutar un plan de mejora continua para la plataforma digital, asegurando que los suscriptores tengan acceso a recursos útiles y una interfaz amigable que facilite su proceso de aprendizaje y desarrollo.

f. Establecer Alianzas Estratégicas

- Identificar y formalizar colaboraciones con instituciones educativas, organizaciones gubernamentales y empresas privadas que puedan aportar recursos, conocimientos y oportunidades a los Suscriptores de la plataforma.

g. Monitorear y Evaluar el Desempeño

- Implementar un sistema de evaluación de desempeño que permita medir la efectividad de las iniciativas y programas, utilizando indicadores clave de rendimiento (KPI) para realizar ajustes necesarios.

h. Promover la Cultura de Responsabilidad y Transparencia

- Fomentar un ambiente de trabajo donde se valore la rendición de cuentas y la transparencia, tanto en la gestión interna como en la relación con los profesionales y la comunidad de suscriptores.

i. Capacitar al Equipo Interno

- Desarrollar un programa de capacitación continua para el equipo interno, asegurando que estén actualizados en las mejores prácticas de emprendimiento, marketing digital y gestión de proyectos.

j. Expandir la Comunidad de Suscriptores

- Aumentar la participación y el compromiso de los Suscriptores en la plataforma, creando una comunidad activa que comparta experiencias, recursos y apoyo mutuo.

b. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA

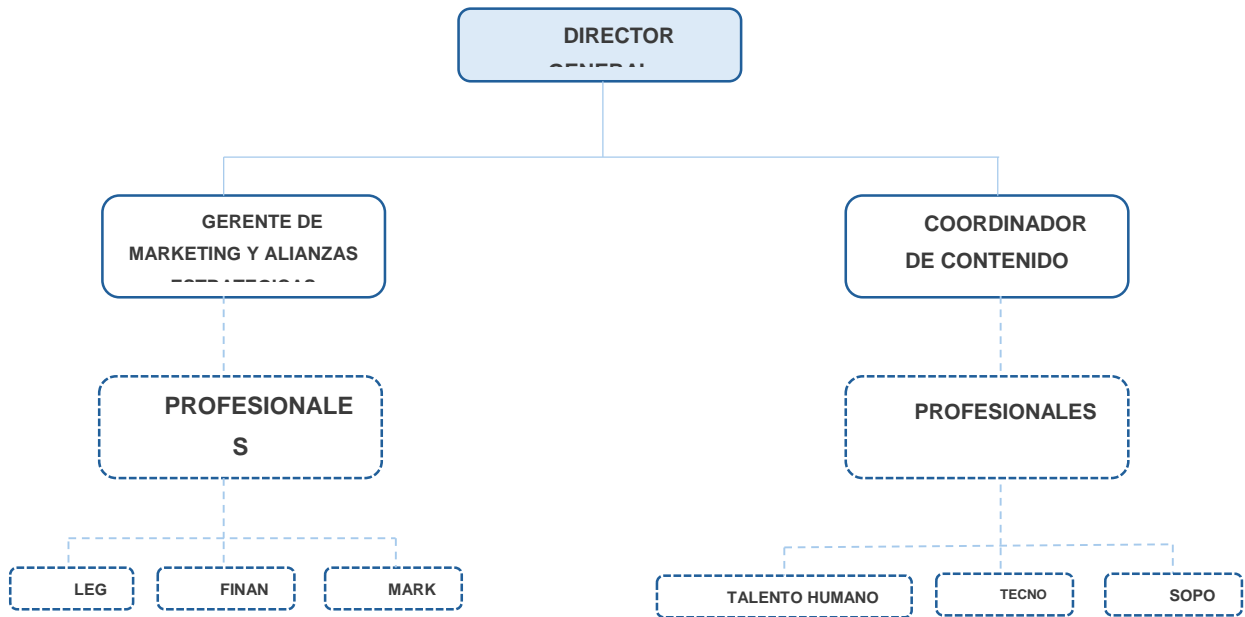


FIGURA 19 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA

c. ORGANIZACIÓN DE GESTIÓN Y RECURSOS HUMANOS

La gestión de talento humano (RRHH), se estructura de manera que se garantice el desarrollo, la motivación y el bienestar de nuestros colaboradores, así como la alineación de los objetivos y talentos individuales con los objetivos organizacionales. A continuación, se detalla cómo sería esta organización.

3.5.1.1. Dirección de talento Humano

Responsable de la estrategia general de gestión, incluyendo la planificación, desarrollo, ejecución y seguimiento de políticas y procedimientos.

a. Funciones Clave del área de talento Humano

Reclutamiento y Selección

- Identificación de necesidades de los colaboradores.
- Publicación de ofertas de vacantes y gestión del proceso de selección.
- Entrevistas y evaluación de profesionales que cumplan con los criterios requeridos para impartir su conocimiento.

Capacitación y Desarrollo

- Diseño e implementación de programa de inducción para alinear al profesional con los Misión y objetivos.
- Evaluación de necesidades de innovación de contenido y desarrollo de planes de carrera.

Gestión del Desempeño

- Establecimiento de un sistema de evaluación del desempeño que incluya objetivos claros y tasa de aprobación por los suscriptores.
- Realización de brainstorming con los profesionales para discutir puntos de mejora en la plataforma, temario y retroalimentación constructiva.

Compensación y Beneficios

- Diseño de un sistema de compensación competitivo que incluya honorarios y recompensas por sesiones que los clientes soliciten con el consultor.
- Gestión de política de beneficio como descuentos en establecimientos aliados para su grupo familiar.

Relaciones Laborales

- Fomento de un ambiente de trabajo positivo, con comunicación precisa y fluida.
- Manejo de conflictos y mediación en caso de inconformidades.
- Velar por el cumplimiento de la cultura organizacional y los valores de EmprendeSV.

b. Estructura de Comunicación

Reuniones Regulares

- Reuniones periódicas entre el director de talento humano y el equipo para recibir y analizar feedback, de parte de los profesionales respecto al nivel de madurez de las ideas de negocios.

Canales de Comunicación Abiertos

- Canales de comunicación abiertos donde se puedan expresar opiniones, sugerencias y preocupaciones de manera confidencial por todos los integrantes.

c. Evaluación y Mejora Continua

Análisis de Clima Laboral

- Realización de encuestas de clima laboral para evaluar la satisfacción y el compromiso de los integrantes.
- Implementación de acciones correctivas basadas en los resultados obtenidos de las encuestas.

d. Adaptación a Cambios

- Flexibilidad para adaptar las políticas y prácticas del talento humano en función de las necesidades cambiantes del mercado y del entorno social.

e. Representación de la Organización de Gestión de talento humano

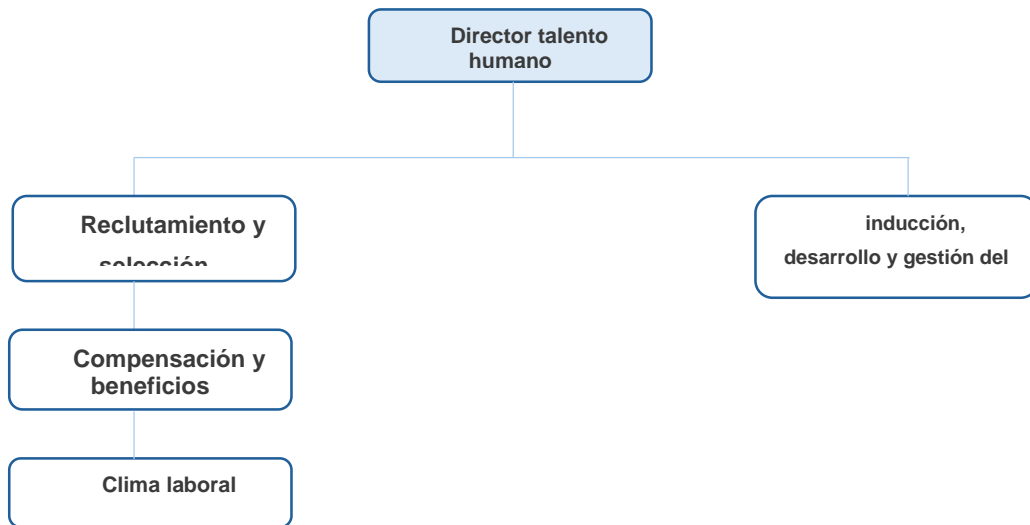


FIGURA 20 ESTRUCTURA DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

d. PROCESO ADMINISTRATIVO

EmprendeSV se presenta como una iniciativa integral destinada a fomentar el emprendimiento en San Salvador, abordando las particularidades del entorno local. El proceso administrativo en este contexto se articula en varias etapas clave que permiten la planificación, organización, dirección y control de las actividades de todo el talento humano, asegurando su alineación con los objetivos de apoyar, actualizar y empoderar al sector emprendedor.

a. Planificación

La planificación responde a la identificación de las necesidades y oportunidades del sector emprendedor en San Salvador. Esto requiere un análisis exhaustivo de las

problemáticas que enfrentan las ideas de negocio, como el acceso limitado a financiamiento, falta de programas de formación y descenso en ventas. Se establecen objetivos claros, como la creación de un ecosistema de apoyo que ofrezca recursos educativos, herramientas interactivas y acceso a profesionales en diferentes áreas.

La planificación también parte del tiempo definido en cronograma del proyecto, con un enfoque en la verificación de la factibilidad y la elaboración del modelo de negocio digital que responda positivamente a las demandas del sector.

b. Organización

La plataforma se estructura para maximizar la eficiencia en la implementación de sus actividades, así como la retroalimentación de resultados. Esto comprende la formación de equipos multidisciplinarios que integren profesionales en áreas de interés identificadas, como tecnología, Marketing, administración, Reglamentos, Productividad, manejo de Información y finanzas entre otros. También se contempla la creación de alianzas estratégicas con instituciones públicas, privadas, Instituciones financieras y ONG's que cuenten con programas de apoyo al emprendimiento, facilitando el acceso a recursos y redes de conocimiento.

La formalización de procesos administrativos es fundamental para garantizar la transparencia, rendición de cuentas y sobre todo para lograr eficiencia operacional.

c. Dirección

La dirección parte en guiar y motivar a los suscriptores a lo largo de su viaje empresarial. Se constituye con programas de capacitación que no solo abordan habilidades técnicas, sino también competencias blandas, como la resiliencia, creatividad e inteligencia emocional que son fundamentales en el contexto salvadoreño para poder brindar valor agregado a sus productos o servicios. La comunicación abierta y el feedback constante por los suscriptores son pilares en esta etapa, permitiendo crear un sentido de comunidad en la que se sientan apoyados, empoderados y capaces para enfrentar los desafíos del mercado, así como para poder responder de forma rápida ante diferentes situaciones.

d. Control

El control es una etapa crítica para evaluar el avance del proyecto y si este se encuentra de acorde a las necesidades del sector. Se establecen indicadores de desempeño que permiten medir la efectividad de las acciones implementadas, como la cantidad de suscriptores capacitados, deserciones, nuevas suscripciones, sesiones privadas solicitadas, entradas a la página, tasa de rebote, contenido más visto o descargado y número de negocios formalizados, Además de la satisfacción de los suscriptores.

La retroalimentación de los suscriptores y las partes interesadas se utiliza para ajustar las estrategias, mejorar continuamente los servicios ofrecidos y analizar futuras alianzas. Además, se realiza monitoreo de forma periódica para asegurar el cumplimiento de la normativa, correcta utilización de los recursos y Capacidad del colaborador.

e. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE RECURSOS HUMANOS

El Proyecto se basa en el desarrollo y apoyo al sector emprendedor en San Salvador, y el talento humano es un componente esencial para su éxito. En este contexto, el talento humano se identifica como el conjunto de colaboradores que participan activamente en la implementación y gestión del proyecto, incluyendo tanto al equipo interno, externo, proveedores, aliados como a los suscriptores que se benefician del servicio ofrecido.

a. Colaboración y Trabajo en Equipo:

Los recursos humanos en EmprendeSV trabajan en un ambiente colaborativo, donde la interacción y el trabajo en equipo son esenciales. La sinergia entre los miembros del equipo y los suscriptores facilita el intercambio de ideas y la creación de soluciones innovadoras para los desafíos que enfrentan.

b. Diversidad de Talentos:

Las áreas de interés requieren una gran variedad de perfiles calificados, desde profesionales en negocios y finanzas hasta especialistas en marketing y tecnología.

Esta diversidad permite abordar las necesidades del sector desde múltiples perspectivas, enriqueciendo el proceso de desarrollo y formación.

c. Motivación y compromiso:

La motivación es una característica clave del talento humano. El equipo está impulsado por la misión de fomentar el emprendimiento y el desarrollo económico en El Salvador. Esta motivación se traduce en un alto nivel de compromiso hacia los objetivos del proyecto y el bienestar de los suscriptores.

d. Adaptabilidad:

Inmerso en el contexto de emprendimiento, la capacidad de adaptación es crucial. Los integrantes deben ser capaces de ajustarse a las cambiantes necesidades del sector emprendedor y las tendencias del mercado. Esta flexibilidad permite al proyecto responder de manera eficiente a los constantes desafíos, así como identificar y aprovechar las oportunidades que surgen con los cambios.

3.6 PLAN DE MERCADEO

Como EmprendeSV plantearemos las diferentes estrategias para poder impulsar el sitio web siendo del agrado para los suscriptores actuales o futuros, donde se definen estrategias para que analicen el mercado y la competencia, los diferentes canales en los cuales se conectará nuestro servicio, coordinar actividades que podamos expandir y conocer nuevos mercados potenciales.

a. OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO

Objetivo General

Aumentar la base de suscriptores un 50% en los próximos 12 meses, mediante la implementación de estrategias de marketing digital, alianzas estratégicas con universidades y la creación de contenido innovador que responda a las necesidades de la comunidad.

Objetivos Específicos

- a.** Incrementar el número de suscriptores en un 25% en los próximos 6 meses, a través de campañas de publicidad en redes sociales y promociones dirigidas a referir nuevos miembros.
- b.** Aumentar el tiempo promedio de permanencia de los suscriptores en el sitio un 30% en los próximos 4 meses, Contenido educativo y la implementación de herramientas interactivas que faciliten el aprendizaje y ejecución de este.
- c.** Establecer 5 alianzas estratégicas con la academia salvadoreña y organizaciones que cuenten con programas de apoyo al sector emprendedor el primer año, con el fin de ampliar recursos académicos y los suscriptores ser elegibles para fondos no reembolsables.

b. RESULTADO DE LA INVESTIGACION DE MERCADEO

Estudio de Mercado

Contexto del Mercado

objetivo:

- Emprendedores informales: 60% de la economía salvadoreña es informal (aproximadamente 1.5 millones de personas).
- Pymes: 95% de las empresas en El Salvador son micro o pequeñas empresas (alrededor de 500,000 negocios).
- Jóvenes emprendedores: 30% de la población tiene entre 18 y 35 años, con alta tasa de desempleo (12%).

Tamaño del mercado potencial:

- Se estima que 200,000 emprendedores podrían estar interesados en servicios de educación y formalización en los primeros 3 años

Demanda y Necesidades del Mercado Necesidades identificadas:

- Formalización: 70% de los emprendedores informales desean regularizar su negocio, pero desconocen los trámites.
- Capacitación: 65% busca aprender habilidades digitales (e-commerce, redes sociales).
- Financiamiento: 50% necesita acceso a microcréditos o fondos no reembolsables.

Tendencias:

- Aumento del uso de redes sociales para ventas (WhatsApp, Facebook, APK).
- Crecimiento de Expectativas en Bitcoin, Turismo, Conectividad Terrestre, Marítima y aérea.

Competencia Directa e Indirecta

TABLA 2 COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

Tipo de Competencia	Institución/Empresa	Oferta Actual	Diferenciación
Gobierno/Semiautónoma	CONAMYPE, FOMILENIO II	Capacitación básica, financiamiento limitado.	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas prácticas • Simuladores de mercado
ONG/Cooperación	FUSADES, USAID, PNUD, KOIKA	Programas de incubación y fondos no reembolsables.	Digitalización (cursos en línea 24/7, comunidad virtual).
Educación Formal	Universidades (UCA, ESEN, módulos de emprendimiento)	Enfoque teórico, poco accesible para informales.	Contenido práctico y microlearning (videos, innovación digital).
Plataformas Privadas	Emprende502, Negocios SV	Eventos presenciales y networking.	Integrar herramientas SaaS (ej. planillas de costos automatizadas).
Competencia Internacional	Coursera, Crehana (cursos genéricos en español), ASANA. HUBSPOT,	Cursos generales, sin contexto local.	Especialización en normativa salvadoreña (ej. trámites de alcaldías, leyes laborales).

Oportunidades Identificadas

Necesidades no cubiertas:

- Formalización de negocios: Guías paso a paso para registros (CNR, Alcaldías, MINGOBDT, Hacienda)
- Acceso a financiamiento: Conectar emprendedores con microcréditos o crowdfunding.

- Mentorías especializadas: Red de profesionales en sectores clave (tecnología, finanzas, legal, mercadeo).
- Innovación:
- Viabilidad de idea de negocios y reestructuración de estas.

Riesgos Para Considerar

- Poca conectividad rural: Solo el 45% de zonas rurales tiene acceso a internet.
- Desconfianza en portales digitales: las personas o instituciones prefieren un sitio físico.
- Competencia de redes sociales: Grupos de Facebook gratuitos con consejos informales.

ESQUEMA OPERATIVO

Esquema de Operaciones Diarias

Gestión de Contenido y Recursos Educativos

Actualización de contenido:

- Publicar 1-2 recursos nuevos por semana (ej.: guías descargables, videos cortos, plantillas administrativas).
- Mantener un calendario editorial con temas relevantes para el contexto salvadoreño (ej.: trámites en el CNR, estrategias para vender en Instagram).

Moderación de material:

- Revisar y actualizar recursos obsoletos (ej.: cambios en fiscales o nuevas disposiciones a cripto activos).
- Tropicalizar contenido internacional al marco legal salvadoreño.

Sistema de solicitudes:

- Usar encuestas o Chatbots para identificar necesidades específicas de los Suscriptores (ej.: "¿Cómo cobrar y pagar con Bitcoin?").

1.1.Gestión de Usuarios y Comunidad

Onboarding de suscriptores:

- Automatización de correo con Carta de Bienvenida Firmada por el CEO e infografía con casos de éxito de nuestros suscriptores.
- Video de introducción a EmprendeSV

Soporte técnico y jornada de dudas y consultas:

- Chat en vivo para fortalecer presencia digital.
- Foro abierto donde suscriptores comparten experiencias y consejos (Con un moderador por parte de EmprendeSV).

Retención de suscriptores:

- Notificaciones personalizadas (ej.: "Tu curso sobre: Importancia de marca personal" está a la mitad de completarse).

- Webinar de la semana con profesional local (Mercadeo, finanzas, productividad)

Operaciones Técnicas y Seguridad

Monitoreo del sitio web.

- Revisar diariamente: velocidad de carga, caídas del servidor, errores de pagos, recursos más descargados.
- Optimización del sitio y mejora para la mejor disposición para celulares.

Ciberseguridad:

- Actualizar certificados SSL y realizar copias de seguridad diarias.
- Verificar transacciones y correlación con cuentas de bancarias para prevenir fraudes.

Integración de herramientas:

- Verificar envío de recordatorios de renovación de suscripciones. (envío automatizado)

Marketing y captación de suscriptores

Contenido orgánico:

- Publicar 4 posts semanales en Instagram, FB, LinkedIn
- Colaborar con microinfluencers salvadoreños en Instagram y FB.

Publicidad pagada:

- Campañas en Facebook ADS con enfoque de geolocalización en San Salvador centro.
- Google ADS con palabras clave como "cómo registrar mi negocio en El Salvador".

Alianzas estratégicas:

- Acuerdos con proveedores de materias primas e instituciones educativas para ofrecer descuentos a los suscriptores.
- Alianza estratégica con UES y ESEN para incluir material videográfico de estudiantes exponiendo temáticas de actualidad o información importante.

Gestión Financiera y Pagos

Procesamiento de suscripciones:

- Pláticas con bancos para ofrecer opciones de pago con cuotas o descuentos.
- Verificar la emisión de facturas electrónicas cumpliendo con regulaciones de la facturación electrónica emitida por el ministerio de hacienda.

Reportes diarios:

- Monitorear porcentaje de ingresos recurrentes y cancelaciones de suscripción.
- Analizar patrones en el sitio web y RRSS: caídas de servidores; horas de mayor y menor tráfico, material más visto, reacciones ante publicaciones.

Verificar el cumplimiento Legal

Regulaciones locales:

- Se verifica que los recursos que contengan leyes, reglamentos o disposiciones estén actualizados.
- Control de suscriptores que han aceptado los descargos de responsabilidad por la asesoría legal y financiera

Protección de datos:

- Se verifica meticulosamente estar cumpliendo con la Ley de Protección de Datos Personales.

Innovación y Mejora Continua

Feedback en tiempo real:

- Monitorear nuestro sistema de calificación para cada recurso a los que tuvo acceso el suscriptor.
- Retroalimentación a los profesionales con base a las métricas obtenidas de sus ponencias o sesiones.

Pruebas piloto:

- Probar funcionalidades beta para suscriptores premium, exportación, resistencia al cambio, método lean, método Kaisen. (ampliar nuestra gama de servicios al área empresarial).

Análisis de Riesgos y Estrategias de Mitigación

1. Riesgos Técnicos y Operativos

TABLA 3 RIESGOS TÉCNICOS Y OPERATIVOS

Riesgo	Impacto	Mitigación
Caídas de la plataforma	Pérdida de ingresos y reputación.	Usar servidores en la nube con redundancia (ej.: AWS o Google Cloud). Implementar monitoreo 24/7 con herramientas como UptimeRobot.
Baja conectividad en zonas rurales	Exclusión de usuarios clave.	Ofrecer contenido descargable (PDF, audio) y modo offline. Colaborar con empresas de telecomunicaciones locales (ej.: Claro, Tigo) para paquetes de datos accesibles.
Ciberataques o fraudes	Pérdida de datos y confianza del usuario.	Implementar encriptación SSL, autenticación de dos factores (2FA) y auditorías mensuales de seguridad. Educar a usuarios sobre prácticas seguras.

2. Riesgos de Adopción y Retención

TABLA 4 RIESGOS DE ADOPCIÓN Y RETENCIÓN

Riesgo	Impacto	Mitigación
Resistencia para pagar por contenido	Bajas tasas de conversión	Ofrecer un plan premium con recursos básicos (ej.: guía de trámites SAT). Demostrar ROI con casos de éxito locales (ej.: "Cómo ahorré \$100 al mes formalizando mi negocio").
Abandono por falta de engagement	Cancelación de suscripciones	Crear una comunidad activa (foros, grupos de WhatsApp). Enviar recordatorios personalizados y recompensas por logros (ej.: insignias por completar cursos).
Competencia de redes sociales	Pérdida de usuarios hacia recursos gratuitos	Diferenciarse con contenido certificado (ej.: alianzas con CONAMYPE) y herramientas exclusivas (ej.: plantillas legales actualizadas).

3. Riesgos Legales y Regulatorios

TABLA 5 RIESGOS LEGALES Y REGULATORIOS

Riesgo	Impacto	Mitigación
Cambios en leyes locales	Contenido obsoleto o información errónea.	Asignar un equipo legal para revisar actualizaciones mensuales (ej.: reformas fiscales). Incluir descargos de responsabilidad claros.

Protección de datos personales	Sanciones o demandas.	Cumplir con estándares internacionales (ej.: GDPR). Almacenar datos en servidores locales o con proveedores que cumplan leyes salvadoreñas.
Uso de Bitcoin como método de pago	Volatilidad o regulaciones imprevistas.	Convertir Bitcoin a dólares automáticamente al recibir pagos. Mantener transparencia sobre riesgos en contratos de suscripción.

4. Riesgos Financieros

TABLA 6 RIESGOS FINANCIEROS

Riesgo	Impacto	Mitigación
Impagos o fraudes en transacciones	Pérdida de ingresos.	Usar pasarelas de pago con antifraude (ej.: Stripe Radar). Ofrecer solo suscripciones recurrentes con preautorización.
Dependencia excesiva de suscripciones	Vulnerabilidad ante crisis económicas.	Diversificar ingresos: vender cursos puntuales, cobrar por certificaciones o consultorías premium.
Altos costos de operación	Reducción de margen de ganancia.	Automatizar procesos (ej.: Chatbots para soporte). Negociar tarifas con proveedores locales (ej.: hosting en El Salvador).

5. Riesgos Culturales y de Mercado

TABLA 7 RIESGOS CULTURALES Y DE MERCADO

Riesgo	Impacto	Mitigación
Desconfianza en asesoría en línea	Baja adopción inicial.	Usar rostros locales en videos (ej.: abogados o contadores conocidos). Ofrecer una primera mentoría gratuita.
Preferencia por la informalidad	Falta de interés en formalización.	Educar sobre beneficios tangibles (ej.: acceso a créditos, protección legal). Colaborar con municipalidades para dar incentivos (ej.: descuentos en permisos).
Brecha digital en adultos mayores	Exclusión de segmentos clave	Diseñar una interfaz intuitiva y ofrecer soporte telefónico. Incluir tutoriales en formato audiovisual.

6. Riesgos de Contenido

TABLA 8 RIESGOS DE CONTENIDO

Riesgo	Impacto	Mitigación
Contenido irrelevante o genérico	Pérdida de credibilidad	Realizar encuestas mensuales para ajustar temas. Incluir ejemplos prácticos con empresas salvadoreñas (ej.: cómo exportar café a EE.UU.)
Saturación de información	Sobrecarga del usuario	Segmentar recursos por nivel de madurez (ej.: "Empezando", "Avanzado"). Usar microlearning (vídeos de 5-10 minutos)

Estrategias Clave para Reducir Riesgos

1. Alianzas con instituciones locales:
 - a. Trabajar con CONAMYPE y cámaras de comercio para validar contenido y aumentar credibilidad.
 - b. Ejemplo: Certificar cursos para que sean válidos en programas de emprendimiento del gobierno.
2. Enfoque Móvil-First:
 - a. Optimizar el 90% del contenido para smartphones, ya que el 70% de los salvadoreños acceden a internet desde sus teléfonos.
3. Flexibilidad en pagos:
 - a. Aceptar métodos alternativos como depósitos en bancos locales (ej.: Banco Agrícola) y pagos en efectivo mediante convenios con tiendas de cadena (ej.: Super Selectos).
4. Contingencia para crisis económicas:
 - a. Crear un fondo de reserva equivalente a 3 meses de gastos operativos.
5. Adaptación a la cultura local:
 - a. Usar un tono cercano y ejemplos con negocios populares (pupuserías, ventas de ropa usada, agro emprendimientos).

c. MARKETING MIX DIGITAL

El Marketing Mix, también conocido como las 4P del Marketing, se compone de Producto, Precio, Plaza y Promoción. A continuación, se desarrollan cada uno de los componentes de forma Integral, analítica y congruente dentro del contexto EmprendeSV, su mercado objetivo, coyuntura nacional y los resultados obtenidos por la investigación de mercado realizada en el departamento de San Salvador, El Salvador.

a. Producto

Descripción del Producto: EmprendeSV ofrece una amplia plataforma digital que proporciona recursos educativos, herramientas interactivas, acceso a profesionales y una comunidad de apoyo para el sector emprendedor.

Características:

- Contenido educativo personalizado (artículos, tutoriales, videos).
- Herramientas interactivas (calculadoras de costos, plantillas de planificación).
- Acceso a mentores y profesionales a través de webinars y asesorías.
- Espacio para la interacción y el Networking entre suscriptores.

Beneficios:

- Empoderamiento de emprendedores a través de la educación y el acceso a información relevante.
- Mejora de la calidad de vida mediante la digitalización y el acceso a recursos.
- Fomento de una cultura de emprendimiento y responsabilidad social

b. Precio

Estrategia de Precios:

Acceso por suscripción:

Precios Competitivos: Realizar un análisis de precios de la competencia para asegurar que los precios de los servicios ofrecidos sean accesibles para el sector emprendedor.

Descuentos y Promociones: Ofrecer descuentos por inscripciones anticipadas a talleres y programas de capacitación, así como Implementar promociones especiales para establecimientos comerciales o ponencias externas.

c. Plaza (Distribución)

Canales de Distribución:

- Plataforma Web: La página web será el principal canal de distribución de contenido y servicios.
- Redes Sociales: Utilizar plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para compartir contenido parcial, interactuar con la comunidad y promocionar eventos.
- Email Marketing: Enviar boletines informativos y actualizaciones sobre nuevos recursos y eventos a la base de suscriptores.

Accesibilidad:

Asegurar que la plataforma digital sea accesible desde dispositivos móviles y computadoras, facilitando el acceso a sus suscriptores en cualquier área del País.

d. Promoción

Estrategias de promoción

- Marketing de Contenido: Crear y distribuir contenido valioso y relevante que atraiga a emprendedores, como blogs, videos y guías.
- SEO y SEM: Optimizar la página digital para motores de búsqueda y utilizar publicidad pagada (Google ADS) para aumentar la visibilidad.
- Redes Sociales: Implementar campañas de publicidad en redes sociales para llegar a un público más amplio y generar interacción.
- Eventos y Webinars: Organizar eventos en línea y presenciales para promover la plataforma y ofrecer valor a los suscriptores.

Colaboraciones:

- Establecer alianzas con universidades, ONG y empresas locales para promocionar con anticipación eventos y recursos, ampliando el alcance de la plataforma digital.

d. ESTRATEGIAS DEL MARKETING MIX DIGITAL

a. Análisis del Mercado Objetivo

El mercado objetivo se compone de emprendedores en etapas tempranas y aquellos que desean formalizar sus ideas de negocio en El Salvador. Este grupo incluye:

- Emprendedores jóvenes: Personas entre 18 y 35 años que buscan iniciar su propio negocio.

- Mujeres emprendedoras: Mujeres que desean acceder a recursos y capacitación para desarrollar sus proyectos.
- Pequeños empresarios: Dueños de negocios informales que buscan formalizar sus operaciones.
- Estudiantes y recién graduados: Jóvenes que buscan oportunidades de emprendimiento tras finalizar sus estudios.

Palabras clave estratégicas

Para maximizar la visibilidad y el alcance del Proyecto, se utilizarán las siguientes palabras clave en las estrategias de marketing digital y contenido:

- Emprendimiento en El Salvador
- Capacitación para emprendedores
- Formalización de negocios
- Recursos para emprendedores
- Innovación empresarial.
- Desarrollo de talento humano
- Ecosistema emprendedor
- Apoyo a emprendedores
- Educación empresarial
- Networking para emprendedores.

Estrategias de marketing

Marketing digital

- SEO (Optimización para Motores de Búsqueda): Implementar las palabras clave estratégicas en el contenido de la página digital, blogs y artículos para mejorar el posicionamiento en buscadores y atraer tráfico orgánico.
- Redes Sociales: Utilizar plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para crear una comunidad activa. Publicar contenido relevante, historias de éxito de emprendedores, y promover eventos y talleres.

- **Email Marketing:** Desarrollar campañas de correo electrónico dirigidas a los emprendedores, ofreciendo contenido valioso, actualizaciones sobre programas y recursos disponibles, y convocatorias a eventos.

Eventos y talleres

- **Talleres Presenciales y Virtuales:** Organizar talleres sobre temas clave como la creación de planes de negocio, marketing digital, y gestión financiera. Estos eventos no solo educan, sino que también generan expectativa y compromiso.
- **Ferias de Emprendimiento:** Participar y organizar ferias donde los suscriptores puedan exhibir sus productos y servicios, facilitando el Networking y la visibilidad de sus ideas de negocios.

Alianzas y colaboraciones

- **Alianzas Estratégicas:** Colaborar con universidades, organizaciones no gubernamentales y empresas locales para ampliar el alcance y ofrecer recursos adicionales a los suscriptores.
- **Mentorías:** Establecer un programa de mentoría donde emprendedores experimentados guíen a los nuevos, creando motivación y apoyo desde el ejemplo.

Expectativas y resultados esperados

- **Aumento en la Participación:** Se espera un incremento del 30% en la participación de suscriptores en los programas de capacitación y eventos en el primer año.
- **Crecimiento de la Comunidad:** Aumentar la base de seguidores en redes sociales en un 50% en seis meses, creando una comunidad activa y comprometida.
- **Formalización de Negocios:** Lograr que al menos el 20% de los suscriptores que participan en los talleres formalicen sus negocios en el primer año.
- **Satisfacción del Cliente:** Alcanzar un índice de satisfacción del 85% entre los participantes de los programas, lo que indicará la efectividad de las iniciativas y la calidad del apoyo brindado.

Activos digitales:

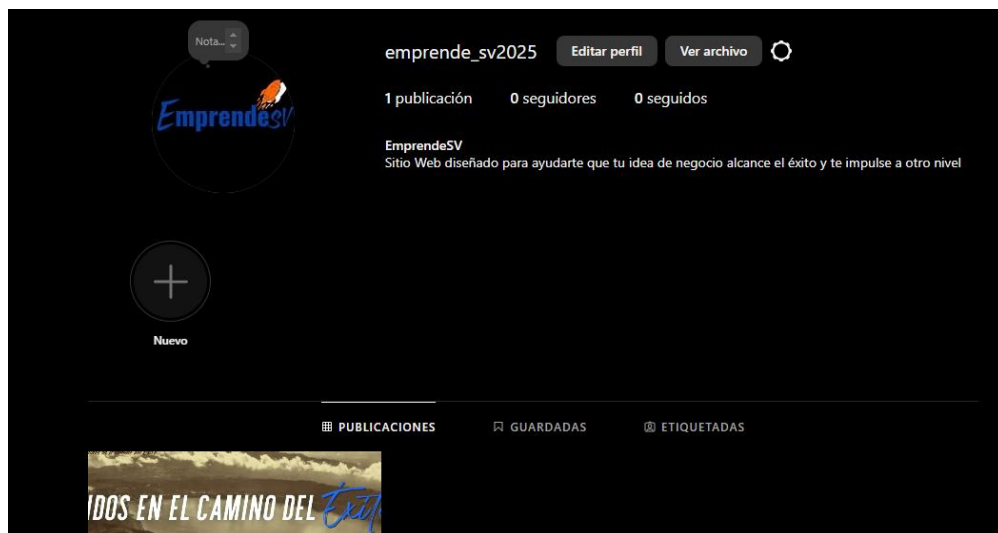
Nuestras redes sociales:

Facebook: <https://www.facebook.com/share/1XfXX3K5gt/?mibextid=qi2Omg>



Instagram:

https://www.instagram.com/emprende_sv2025?igsh=MXQ0MHpicXR2bXFvaQ==



LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/emprende-sv-b86469351>



Nuestra Publicidad:



3.7 PLAN DE VENTAS

En esta sección plasmaremos las acciones que se implementara para lograr los objetivos de ventas, la buena gestión y optimización de los recursos los cuales ayuden a mejorar la rentabilidad y el margen de ingreso.

a. OBJETIVOS DEL PLAN DE VENTAS

El plan de ventas tiene como objetivo general es maximizar las ventas, aumentar y mejorar el mercado, así como la rentabilidad a través de las estrategias de comercialización.

Objetivo específico 1: aumentar las ventas en un 15% mensual, así como también ampliar las bases de futuros clientes.

Objetivo específico 2: mantener la fidelización de los suscriptores por medio de programas y atención personalizada, lo cual lleve a poder incrementar su plan actual y mejorar los ingresos.

Objetivo específico 3: mejorar la rentabilidad de las ventas a través de la optimización de los recursos la buena gestión de los precios.

b. PROYECCION DE VENTAS

Precio

Suscripciones mensuales:

- Básica: \$25.00/mes
- Premium: \$45.00/mes

Valor Proporcionado por el Plan Básico (\$25.00/mes)

Recursos educativos:

Acceso a cursos en línea sobre temas clave:

- Formalización de negocios (ej.: trámites en ministerio de hacienda, CNR).

- Habilidades digitales (ej.: e-commerce, marketing en redes sociales).
- Gestión financiera básica (ej.: control de gastos, facturación).
- Guías descargables y plantillas (ej.: contrato de arrendamiento, plan de negocios).

Comunidad y Networking:

- Acceso a un foro exclusivo para emprendedores y múltiples webinars.
- Participación en webinars mensuales con expertos locales.

Soporte básico:

- Respuestas a preguntas frecuentes a través de un Chatbots.
- Acceso a una biblioteca de preguntas y respuestas (FAQ).

Justificación

Comparación con alternativas:

- Un curso presencial en puede costar entre \$50.00 y \$110.00 por un solo tema.
- El plan básico ofrece múltiples recursos por menos de \$1.00 al día.

Ahorro de tiempo y dinero:

- Evita costos de transporte y tiempo perdido en trámites mal gestionados.
- Proporciona herramientas que pueden ahorrar hasta \$100.00 mensuales en asesorías externas

Valor Proporcionado por la suscripción Premium (\$45.00/mes)

Recursos avanzados:

- Cursos especializados (ej.: exportación, Bitcoin para negocios, estrategias de crecimiento).
- Plantillas avanzadas (ej.: simulador de costos para exportación, plan de expansión).

Mentorías personalizadas:

- sesiones mensuales con un profesional (abogado, contador, mercadeo).
- Revisión de documentos legales o financieros (ej.: contratos, estados financieros).

Certificaciones:

- Certificados avalados por instituciones locales (ej.: CONAMYPE, cámaras de comercio).

Herramientas exclusivas:

- Acceso a un simulador de impuestos para calcular obligaciones fiscales.
- Descuentos en servicios de aliados (ej.: proveedores, Universidades).

Justificación

Comparación con alternativas:

- Una consultoría personalizada puede costar entre \$85.00 y \$120.00 por hora.
- El plan Premium ofrece asesoría personalizada y recursos avanzados por menos de \$1.50 al día.

Beneficios tangibles:

- Ahorro de hasta \$500.00 mensuales en asesorías legales y financieras.
- Posibilidad de aumentar ingresos mediante estrategias de crecimiento y exportación.

Proyección 3 años:

- Básico: \$25.00 mensual
- Premium: \$45.00 mensual

Supuestos Iniciales:

Tamaño de inicio de suscriptores: 210

Distribución de Suscriptores:

- básico: 60 suscriptores (60% - 0.6)
- Premium: 40 suscriptores (40% - 0.4)

Tasa de crecimiento y cancelación:

- Crecimiento: 15% mensual.
- Cancelación: 5% mensual

Cálculo Mensual

Crecimiento de Suscriptores:

Fórmula para calcular los suscriptores del mes siguiente:

$$\text{Suscriptores Nuevos} = (\text{Suscriptores Actuales} \times (1 + \text{Tasa de Crecimiento})) - (\text{Suscriptores Actuales} \times \text{Tasa de Cancelación})$$

Ejemplo: $(210 \times (1 + 0.15)) - (210 \times 0.05) = 231$ suscriptores para el segundo mes tomando como referencia el primero.

TABLA 9 PROYECCIÓN DE SUSCRIPTORES

Proyección de Suscriptores y Flujos de Ingresos (1 año)						
M es	Total de Suscriptores Básico	Premium	Ingreso B.	Ingreso P.		Ingreso Total
0	210	12 6	84	\$3,15 0	\$3,780	\$6,930
1	231	13 9	92	\$3,46 5	\$4,158	\$7,623
2	254	15 2	10 2	\$3,81 0	\$4,572	\$8,382
3	278	16 7	11 1	\$4,17 0	\$5,004	\$9,174
4	306	18 4	12 2	\$4,59 0	\$5,508	\$10,098
5	337	20 2	13 5	\$5,05 5	\$6,066	\$11,121
6	371	22 3	14 8	\$5,56 5	\$6,678	\$12,243
7	408	24 5	16 3	\$6,12 0	\$7,344	\$13,464
8	449	26 9	18 0	\$6,73 5	\$8,082	\$14,817

9	494	29 6	19 8	\$7,41 0	\$8,892		\$16,302
1 0	543	32 6	21 7	\$8,14 5	\$9,774		\$17,919
1 1	597	35 8	23 9	\$8,95 5	\$10,746		\$19,701
1 2	657	39 4	26 3	\$9,85 5	\$11,826		\$21,681

Resultado Final

Año proyectado:

Suscriptores Totales: 657.

Ingreso por suscripción básica: \$9,855.00

Ingreso por suscripción Premium: \$11,826.00

- Ingreso Total: \$21,681.00

3.8 PLAN FINANCIERO

En esta sección se plasmará la gestión de los recursos económicos en corto y largo plazo; se planifican los objetivos financieros y una ruta clara de cómo alcanzar metas económicas específicas.

a. OBJETIVOS DEL PLAN FINANCIERO

- Objetivo General

El Plan Financiero tiene como objetivo general garantizar la sostenibilidad y viabilidad económica del Sitio Web destinado a emprendedores en El Salvador.

- Objetivos específicos:

Objetivo específico 1: aumentar los ingresos generados por el sitio web en un 30% en los próximos 12 meses mediante la implementación de estrategias de monetización, tales como las suscripciones premium y cursos pagos.

Objetivo específico 2: reducir los costos operativos en un 15% en los próximos 6 meses a través de la optimización de procesos y la renegociación de contratos con proveedores de servicios tecnológicos.

Objetivos específico 3: alcanzar un punto de equilibrio financiero en un plazo de 18 meses, asegurando que los ingresos mensuales cubran al menos el 100% de los costos fijos y variables de operación.

b. PLAN DE INVERSION

El proyecto "EmprendeSV" requiere una inversión inicial de \$33,000, la cual se desglosa en varias fases fundamentales para la estructuración, compilación y funcionamiento exitoso del sitio web. Esta inversión está distribuida estratégicamente para asegurar que

cada aspecto del proyecto esté financiado de forma eficiente, permitiendo así un desarrollo sostenible y de acuerdo con las necesidades de los futuros suscriptores.

- Fondos propios: \$33,000, aporte financiero de parte de los fundadores del activo digital y accionistas únicos de la empresa legalmente constituida bajo los requisitos y las leyes de la república de El Salvador. La participación accionaria de la sociedad anónima se dividirá en 50% de las acciones para el ciudadano Walter Giovanni y 50% para el ciudadano Alexander Martínez.
- Desglose se
- inversión: Investigación (10% - \$3,295.50) La fase de investigación es fundamental para la identificación de necesidades y oportunidades en el mercado de emprendedores en El Salvador. Durante esta etapa, se llevarán a cabo estudios de mercado exhaustivos que incluirán encuestas, análisis de competencias y focus groups. Este enfoque permitirá recopilar datos relevantes que servirán para comprender las expectativas de los emprendedores y ajustar la oferta de EmprendeSV a sus requerimientos específicos. La inversión en esta fase garantizará que las decisiones y estrategias que se desarrollen en etapas posteriores estén fundamentadas y alineadas con las realidades del mercado objetivo, asegurando un enfoque estratégico desde el inicio.
- Desarrollo (45% - \$14,850) La etapa de desarrollo implica la creación y construcción de la plataforma digital EmprendeSV, que se centrará en proporcionar un entorno accesible, interactivo y eficiente para los usuarios. Esto incluye el diseño de la interface, la programación de funcionalidades interactivas y la implementación de herramientas educativas que faciliten el aprendizaje y la planificación empresarial. Además, se integrarán sistemas de gestión de contenido que permitirán una experiencia fluida para los suscriptores. La inversión en esta fase es crucial para garantizar que la plataforma no solo sea técnicamente sólida, sino que también responda a las necesidades de los emprendedores, facilitando su camino hacia el éxito.

- Lanzamiento (30% - \$9,886.50) La fase de lanzamiento es donde se ejecutará la introducción oficial de EmprendeSV al mercado. Durante esta etapa, se llevarán a cabo campañas de marketing y promoción que utilizarán diversas estrategias digitales para atraer a los emprendedores hacia la plataforma. Esto incluirá publicidad en redes sociales, seminarios web informativos y colaboraciones con influencers del ámbito empresarial. El objetivo es generar un impacto significativo en la comunidad emprendedora desde el primer día y asegurar que los servicios ofrecidos sean ampliamente reconocidos y valorados. La inversión en esta etapa es esencial para establecer la presencia y reputación de EmprendeSV en el mercado.
- Medición y Ajuste (15% - \$4,943.25) La fase de medición y ajuste se centra en la evaluación del rendimiento de EmprendeSV una vez que la plataforma esté en funcionamiento. Se implementarán métricas clave que permitirán analizar la interacción de los suscriptores, la efectividad del contenido educativo y el impacto general de las herramientas ofrecidas. Con base en los datos recopilados, se realizarán ajustes necesarios para optimizar la experiencia del usuario y mejorar continuamente la plataforma. Esta fase es crítica para garantizar que EmprendeSV no solo cumpla con las expectativas iniciales, sino que también sea capaz de adaptarse a las necesidades cambiantes de los empresarios salvadoreños en el futuro.

c. ESTRUCTURA DE COSTOS

Los costos se dividirán en:

- Costos Fijos:

Salarios del Personal: Gastos relacionados con el equipo de trabajo que gestionará el Sitio Web, incluyendo administradores, desarrolladores y personal de marketing.

Mantenimiento del Sitio Web: Costos asociados a la infraestructura tecnológica, incluyendo servidores y soporte técnico.

Alquiler de Oficinas: Si se requiere un espacio físico para el equipo, se considerará el alquiler de oficinas.

- Costos Variables:

Campañas de Marketing: Gastos que fluctuarán según las estrategias implementadas, como publicidad en redes sociales y eventos promocionales.

Material Educativo: Costos relacionados con la creación y actualización de contenido, incluyendo la producción de recursos multimedia.

Inversión Inicial: \$33,000

TABLA 10 INVERSIÓN INICIAL

Fuente de Financiamiento	Monto
Fondos propios	\$13,000 (39%)
Capital no reembolsable (ONG)	\$20,000 (61%)

Proyección Mensual de Suscriptores

5% de deserción mensual

15% de crecimiento mensual

16 horas activas promedio del suscriptor

TABLA 11 DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL

Categoría	Detalle	Costo	%	% Neto
Desarrollo Inicial	Investigación del Mercado	\$2,000	6.06%	0.51%
Desarrollo Inicial	Desarrollo de Plataforma	\$6,000	18.18%	1.52%
Desarrollo Inicial	Contenidos Educativos	\$4,000	12.12%	1.01%
Lanzamiento	Marketing y Publicidad	\$4,000	12.12%	1.01%
Lanzamiento	Eventos de Promoción	\$2,000	6.06%	0.51%
Lanzamiento	Estrategia de Contenido	\$2,000	6.06%	0.51%
Operativos Mensuales	Hosting y Mantenimiento	\$1,000	3.03%	0.25%
Operativos Mensuales	Soporte y Atención al Cliente	\$2,500	7.58%	0.63%

Operativos Mensuales	Producción Continua de Contenido	\$1,500	4.55%	0.38%
Operativos Mensuales	Gastos Administrativos y Generales	\$3,000	9.09%	0.76%
Operativos Mensuales	Software de Gestión y Herramientas	\$2,500	7.58%	0.63%
Evaluación y Ajuste	Herramientas de Análisis y Métricas	\$1,000	3.03%	0.25%
Evaluación y Ajuste	Consultoría y Mejoras Continuas	\$1,500	4.55%	0.38%
Total		\$33,000	100%	

Cálculo del costo por hora activa en el sitio web:

TABLA 12 COSTO POR HORA

Datos clave	Valor
Horas activas por suscriptor	16 horas/semana * 4 * 12
Costos operativos mensuales	\$10,500
Número de suscriptores por mes	Suma de suscriptores básicos + Premium
Ejemplo de suscriptores mes 1	125 + 85 = 210

Horas activas totales por mes

TABLA 13 HORAS ACTIVAS POR MES

Mes	Suscriptores totales	Horas totales	Costos operativos mensuales	Costo por hora
1	210	13,440 horas	\$10,500	\$0.78 por hora

Cálculo anual

TABLA 14 CALCULO ANUAL

Elemento	Valor
Costos operativos anuales	\$126,000
Horas activas anuales totales	Suma de horas de cada mes
Costo por hora promedio anual	\$0.126 por hora

Detalle mensual:

TABLA 15 DETALLE MENSUAL

Mes		Suscriptores totales	Horas totales/mes	Costo por hora (\$)
1		210	13,440	0.78
2		231	14,784	0.71
3		254	16,256	0.65
4		278	17,792	0.59
5		306	19,584	0.54
6		337	21,568	0.47
7		371	23,744	0.44
8		408	26,112	0.40
9		449	28,736	0.37
10		494	31,616	0.33
11		543	34,752	0.30

Costo por hora promedio anual: \$0.13 aproximadamente

En el mes 12, el costo por hora es: \$0.27 eficiencia por escala de suscriptores

Desglose del Costo Bruto por Suscripción

Costos operativos mensuales totales \$10,500

TABLA 16 DESGLOSE DEL COSTO BRUTO

Concepto	Costo
Hosting y mantenimiento	\$1,000
Soporte al cliente	\$2,500
Producción de contenido	\$1,500
Gastos administrativos	\$3,000
Software de gestión	\$2,500
Herramientas de análisis	\$1,000
Consultoría	\$1,500
Total	\$10,500

Proyección de Suscriptores EmprendeSV:

(Se contempla una deserción del 5% y tasa de crecimiento de 15%) Es la sumatoria de los suscriptores básicos + Premium para cada mes:

TABLA 17 PROYECCIÓN DE SUSCRIPTORES

Mes	Suscriptores Totales
1	210 (125 + 85)
2	231 (139 + 92)
3	254 (152 + 102)
4	278 (167 + 111)
5	306 (184 + 122)
6	337 (202 + 135)
7	371 (223 + 148)
8	408 (245 + 163)
9	449 (269 + 180)
10	494 (296 + 198)

11	543 (326 + 217)
12	597 (358 + 239)

Costo Bruto por Suscriptor Mensual

Costo operativo \$10,500 / total de suscriptores del mes

TABLA 18 COSTO BRUTO POR SUSCRIPTOR MENSUAL

Mes		Costo Operativo Mensual	Suscriptores Totales del Mes	Costo Bruto por Suscriptor
1		\$10,500	210	\$50 por suscriptor/mes

Costo Bruto Anual por Suscriptor:

Punto de partida: \$33,000 distribuido en 12 meses:

TABLA 19 COSTO BRUTO ANUAL POR SUSCRIPTOR

Concepto	Cálculo	Resultado
Costo operativo mensual	$\$10,500 / \text{Suscriptores totales del mes}$	\$50 por suscriptor/mes
Costo inicial mensual	$\$33,000 / 12$	\$2,750/mes
Costo total mensual	$\$2,750 + \$10,500$	\$13,250/mes
Costo bruto anual por suscriptor	$\$13,250 \times 12 / \text{Suscriptores totales anuales}$	\$38.77 por suscriptor/año

Desglose Detallado por Categoría de Costo:

TABLA 20 DESGLOSE DETALLADO DEL COSTO

Categoría	% del Costo Operativo	Costo Mensual	Costo por Suscriptor (Mes 1)
Hosting y Mantenimiento	3.03%	\$318.15	\$1.52
Soporte al Cliente	7.58%	\$795.90	\$3.79
Producción de Contenido	4.55%	\$477.75	\$2.28
Gastos Administrativos	9.09%	\$954.45	\$4.55
Software de Gestión	7.58%	\$795.90	\$3.79
Herramientas de Análisis	3.03%	\$318.15	\$1.52
Consultoría	4.55%	\$477.75	\$2.28

Costo bruto mensual por emprendedor suscrito:

TABLA 21 COSTO BRUTO MENSUAL POR SUSCRIPTOR

Mes	Costo
1	\$50
12	\$18.86 (crecimiento de suscriptores)
Costo bruto promedio anual	Costo
Sin inversión inicial	\$30.72/año (\$126,000/4,101)
Con inversión inicial	\$38.77/año

Proyección de Ingresos y Costos Mensuales

TABLA 22 PROYECCIÓN DE INGRESOS Y COSTOS MENSUALES

Mes	Ingresos Brutos	IVA (13%)	Ingresos Netos	Costos Operativos	Resultado Neto
1	\$10,350	\$1,345.5	\$9,004.5	\$10,500	-\$1,495.5
2	\$11,330	\$1,472.9	\$9,857.1	\$10,500	-\$642.9
3	\$12,335	\$1,603.55	\$10,731.45	\$10,500	+\$231.45
4	\$13,450	\$1,748.5	\$11,701.5	\$10,500	+\$1,201.5
5	\$14,760	\$1,918.8	\$12,841.2	\$10,500	+\$2,341.2
6	\$16,120	\$2,095.6	\$14,024.4	\$10,500	+\$3,524.4
7	\$17,590	\$2,286.7	\$15,303.3	\$10,500	+\$4,803.3
8	\$19,255	\$2,503.15	\$16,751.85	\$10,500	+\$6,251.85
9	\$21,055	\$2,737.15	\$18,317.85	\$10,500	+\$7,817.85
10	\$22,990	\$2,988.7	\$20,001.3	\$10,500	+\$9,501.3
11	\$25,145	\$3,268.85	\$21,876.15	\$10,500	+\$11,376.15
12	\$27,545	\$3,580.85	\$23,964.15	\$10,500	+\$13,464.15

d. ANALISIS DE RENTABILIDAD Y PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis se llevará a cabo mediante la proyección de ingresos y la evaluación de los costos asociados. Se establecerá un punto de equilibrio que permitirá determinar el volumen de suscriptores necesario para cubrir los costos operativos.

Proyección de ingresos: se estimará el ingreso mensual basado en el número de suscriptores y las tarifas de suscripción. Se espera alcanzar el punto de equilibrio en un plazo de 18 meses, lo que indicara que el sitio web está generando suficientes ingresos para sostener sus operaciones.

Evaluación de costos: se realizar un seguimiento mensual de los costos operativos para identificar áreas de mejora y asegurar que se mantengan dentro de los límites presupuestarios.

Resumen Anual

TABLA 23 RESUMEN ANUAL

Concepto	Monto
Ingresos brutos anuales	\$211,925
Total IVA pagado	\$27,550.25
Costos operativos anuales	\$126,000
Inversión inicial	\$33,000
Resultado antes de renta	+\$25,374.75
Impuesto sobre la renta (25%)	\$6,343.69
Resultado neto anual	+\$19,031.06
Mes 3: Inicio de ganancias operativas (\$231.45).	
Recuperación total de la inversión inicial + costos operativos acumulados.	

Flujo de Caja Acumulado

TABLA 24 FLUJO DE CAJA ACUMULADO

Mes	Flujo Neto	Acumulado
1	-\$1,495.5	-\$34,495.5
2	-\$642.9	-\$35,138.4
3	+\$231.45	-\$34,906.95
4	+\$1,201.5	-\$33,705.45
5	+\$2,341.2	-\$31,364.25
6	+\$3,524.4	-\$27,839.85
7	+\$4,803.3	-\$23,036.55

8	+\$6,251.85	-\$16,784.7
9	+\$7,817.85	-\$8,966.85
10	+\$9,501.3	+\$534.45
11	+\$11,376.15	+\$11,910.6
12	+\$13,464.15	+\$25,374.75

EmprendeSV es viable con ganancias netas de \$19,031 en el primer año

3.9 PLAN DE TRABAJO

Es una estructura que detalla una serie de actividades, tareas y recursos que son necesarios para alcanzar los objetivos propuestos y de cómo se trazara el camino para lograrlos dentro del proyecto; es una guía que permite coordinar y organizar los esfuerzos, asegurando que todas las áreas cumplan con sus roles para alcanzar un objetivo común.

a. OBJETIVO DEL PLAN DE TRABAJO

Objetivo General del plan de trabajo

El Plan de Trabajo tiene como objetivo general establecer un cronograma claro de actividades que permita la estructuración y puesta en funcionamiento del Sitio Web y el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

Objetivos Generales del plan de trabajo

- Objetivo Específico 1: Completar el desarrollo del Sitio Web en un plazo de 6 meses, asegurando que todas las funcionalidades estén operativas y que se realicen pruebas de usuario antes del lanzamiento.
- Objetivo Específico 2: Organizar al menos 5 eventos de Networking y talleres para emprendedores en los primeros 12 meses, con el objetivo de fomentar la comunidad y el intercambio de experiencias entre los suscriptores.
- Objetivo Específico 3: Implementar un sistema de evaluación de satisfacción del usuario en los primeros 3 meses después del lanzamiento, con el objetivo de alcanzar una tasa de satisfacción del 80% entre los participantes

Propuesta comercial.

TABLA 25 PROPUESTA COMERCIAL

Descripción de la Propuesta: combina las características más valiosas y buscadas por los emprendedores en las preguntas realizadas por medio de encuestas y entrevistas: como lo son, el contenido digital actualizado, asesorías y continuidad en el proceso, actividades que integren a la comunidad emprendedora.	
Componentes del Sitio web	
Contenido Educativo: Cursos online sobre gestión empresarial, marketing, asesoría financiera y legal, Materiales de aprendizaje disponibles para los suscriptores.	Asesoría: Asesorías personalizadas (financieras, legales, y de gestión), Boletines informativos y noticias relevantes del sector.
Comunidad y Networking: Foros y grupos de discusión, Eventos y talleres en línea donde los emprendedores pueden conectar y aprender entre ellos, Estructura de Precios	
<u>Suscripción Básica</u> Acceso a contenido educativo, asesorías grupales y foros Acceso a plantillas legales. Acceso a plantillas de organización y control. Calculadoras de costos Acceso parcial a simuladores de mercado personalizables Acceso parcial a CRM Incluye descuentos del 15% para eventos y webinars.	
Precio: \$25/mes.	
<u>Suscripción Premium:</u>	

Acceso contenido educativo, asesorías grupales e individuales y foros.

Acceso a plantillas de organización y control.

Calculadoras de costos y ROI

Acceso total a simuladores de mercado

Acceso total y personalización a CRM

Precio: \$45/mes.

Incluye descuentos del 30% para eventos y webinars.

Suscripción familiar

Acceso para equipos de hasta 5 miembros.

Precio: \$95/mes.

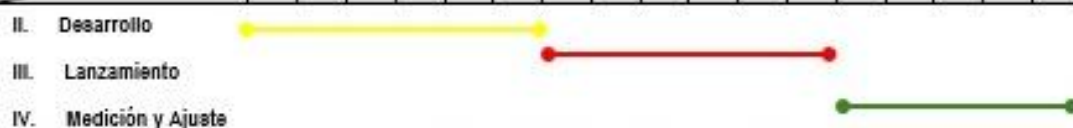
Incluye sesiones de consultoría grupales e individuales para los miembros.

b. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El cronograma de actividades se dividirá en fases específicas cuyo objetivo es desglosar los procesos según su tipo y prioridad, cada una de las fases a su vez contara con un conjunto de tareas definidas en estructura y tiempo, siendo esta la base teórica funcional por la que se rige el proyecto (EDT):

TABLA 26 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Cronograma General de Ejecución del Proyecto EmpeñeSV																		
Fase	Mes	Mes 1																
I. Investigación y Análisis de Mercado. ✓ Recopilación de información sobre el mercado emprendedor en El Salvador. ✓ Análisis de las necesidades y preferencias de los emprendedores. ✓ Identificación de la competencia y sus estrategias.																		
Fase	Meses	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18



Distribución de inversión según fase de Ejecución	
I. Desarrollo	45% - \$14,850.00
II. Lanzamiento	35% - \$11,550.00
III. Medición y Ajuste	20% - \$6,600.00

Cronograma específico de Ejecución del Proyecto							
Actividad	Semanas	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
I. Desarrollo							
Compilado del Sitio Web, incluyendo la creación de la interfaz de suscriptores y la integración de funcionalidades.	Semanas	1	2	3	4	5	6
Creación de contenido educativo inicial y desarrollo de materiales de marketing.	Semanas	4	5	6	7	8	9
Establecimiento de alianzas estratégicas con universidades y organizaciones locales.	Semanas	8	9	10	11	12	13

	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13
II. Lanzamiento						
Lanzamiento oficial del Sitio Web y promoción a través de campañas de marketing digital.	1	2	3	4	5	6
Organización de eventos de networking y talleres, así como la evaluación continua de la satisfacción del usuario	7	8	9	10	11	12

	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19
III. Evaluación y Ajuste						
Análisis de indicadores de rendimiento y ajustes en la estrategia de marketing y contenido.	1	2	3	4	5	6
Revisión de la estructura de costos y rentabilidad, y planificación de futuras mejoras en el Sitio Web.	7	8	9	10	11	12
revisión, análisis y actualización de nuevo plan empresarial – Estrategia.	13	14	15	16	17	18

3.10 INDICADORES DE MEDICION

Los indicadores de medición se establecerán para evaluar el desempeño del Sitio Web y si está cumpliendo de forma integral los requerimientos de los suscriptores. Se utilizarán indicadores SMART para asegurar una evaluación efectiva:

Número de Suscriptores: Aumentar la base de suscriptores en un 50% en los próximos 12 meses, midiendo el crecimiento de forma semestral y ajustando estrategias de marketing y contenido según sea necesario.

Nivel de satisfacción: Lograr una tasa de satisfacción del 80% entre los suscriptores que utilicen los servicios de mentoría y asesoría, mediante encuestas y feedback directo.

Retención de Suscriptores: Incrementar el tiempo promedio de permanencia de los suscriptores en un 30% en los próximos 4 meses, evaluando la interacción con el contenido y la participación en eventos.

CONCLUSIONES

En conclusión la investigación dirigida a la comunidad emprendedora específicamente del área de San Salvador Centro acerca de su entorno, sus necesidades y dificultades que atraviesan a la hora de establecer una idea de negocio; también podemos observar cómo esta comunidad ha ido en crecimiento constante debido a diferentes factores que influyen en la persona emprendedora, que dichos factores como: el desempleo, las independización y libertad económica, así como una pasión y habilidades que las personas tienen hacia un área específica; que juegan un papel importante a la hora de tomar la decisión de emprender. Para poder conocer más sobre todo lo que influye en las personas y poder tener datos más específicos y precisos se realizaron los instrumentos de investigación cualitativos y cuantitativos como lo son la encuesta y entrevista que nos arrojó los resultados dando como resumen la necesidad de tener un sitio web que ofrezca diferentes herramientas que ayuden al emprendedor a mejorar y reforzar su idea de negocio llevándolo así a alcanzar sus metas y objetivos propuestos.

Debido a esto se crea EmprendeSV un sitio web con la finalidad de aportar diferentes herramientas digitales que ayuden a la comunidad emprendedora a poder dar un salto de calidad en sus negocios, a tener disponible en cualquier momento y lugar apoyo que necesita en las diferentes situaciones donde lo requiera, todo esto gracias a los diferentes paquetes de suscripción que las personas pueden adquirir según sus necesidades; también se plantea diferentes estrategias en ventas y sus proyecciones, en el área de marketing donde se estudia a las diferentes competencias para generar un valor agregado y llamar la atención de futuros suscriptores, así como toda la planeación financiera que es importante en cualquier negocio para llevar a una rentabilidad y sostenibilidad adecuada, para que EmprendeSV sea un lugar confiable, íntegro y la mejor opción para que los emprendedores lleven sus ideas de negocio a otros niveles.

RECOMENDACIONES

Se recomienda seguir con el proceso de investigación sobre la comunidad emprendedora donde se pueda dar seguimiento a las diferentes necesidades y limitantes que atraviesan, para una mejora del sitio web en base a necesidades reales respaldados con datos verídicos donde no se desperdicie tiempo ni recursos, crear espacios de actividades donde los emprendedores interactúen y logren apoyarse con consejos o a partir de situaciones entre sí, también se recomienda hacer actividades mas integras donde puedan conocerse a si mismos, a su modelo de negocio que sepan su estructura sus limitantes y puedan desarrollarse con una mejor visión a corto y largo plazo para una reestructuración o futura mejora.

También poder hacer alianzas con instituciones que trabajan con la comunidad emprendedora para hacer más fuerte, real e integro la investigación y dejar abiertos para que futuros involucrados en mejoras de este servicio puedan acceder a los datos de la investigación para ayudar a sus objetivos y metas;

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA PRIMARIA

1. Fruet-Cardozo, J. V., Granados-López, P., Caridad-López del Río, L., & Pérez-Gálvez, J. C. (2022). Análisis cuantitativo del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en El Salvador, Centroamérica: Una situación complicada por la alta criminalidad. *Economía y Sociología*, 15(2).
2. Schnarch Alejandro, K. (2022). *Emprendimiento Exitoso: Como mejorar su proceso y Gestión*. Eco Ediciones.
3. World Bank. 2022. *Economía Digital para América Latina y el Caribe: Diagnóstico de País - El Salvador*. © Washington, DC. <http://hdl.handle.net/10986/37886>
License: CC BY 3.0 IGO.
4. Global Entrepreneurship Monitor (GEM): 2020
5. Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa: Asamblea Legislativa de El Salvador, 2020.
6. Constitución de la República de El Salvador (Art. 101): (Constitución de la República de El Salvador, 1983/2023, Art. 101).

REFERENCIAS FINALES SEGÚN APA

1. Orozco-Castillo, J. (2023). *Modelos sistémicos de emprendimiento: Integración de capacitación y viabilidad*. San Salvador: Editorial Universitaria.
2. García-Salirrosas, R., Millones-Fabián, E., & Rodríguez-Pérez, J. (2020). El espíritu emprendedor en ecosistemas latinoamericanos. *Revista de Economía y Negocios*, 15 (2), 45-67. <https://doi.org/10.5678/ren.2020.15.2.03>
3. Ibáñez-Romero, A. (2024). El rol de las instituciones educativas en el emprendimiento. *Estudios Sociales Centroamericanos*, 22 (1), 89-104.
4. García, M. (2020). Análisis del impacto del GEM en políticas públicas. *Journal of Entrepreneurship in Developing Economies*, 12 (3), 112-130.

5. Kantis, H., & Angelelli, P. (2020). Resiliencia emprendedora en América Latina: Lecciones de la pandemia. *Revista Latinoamericana de Innovación*, 8 (4), 33-50.
6. Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Informe GEM El Salvador 2022. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org>
7. Asamblea Legislativa de El Salvador. (2020). Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa. Decreto No. 789. Publicado en el Diario Oficial No. 150, Tomo 430.
8. Constitución de la República de El Salvador. (2023). Texto actualizado con reformas hasta 2023. Recuperado de <http://www.asamblea.gob.sv>

BIBLIOGRAFIA SECUNDARIA

1. Banco Mundial. (s.f.). Transformación Digital en El Salvador: reactivando el crecimiento y la inclusión. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/programs/de4lac/publication/digital-transformation-to-reignite-growth-and-equitability-in-el-salvador>

Este informe del Banco Mundial analizó los desafíos y oportunidades para promover un acceso generalizado a las tecnologías digitales en el país, ofreciendo recomendaciones prácticas para acelerar la transformación digital.

2. CONAMYPE. (2024, diciembre 5). Inauguran el Centro de Innovación en Emprendimiento Digital con financiamiento del Gobierno de Corea. Recuperado de <https://www.conamype.gob.sv/blog/2024/12/05/inauguran-el-centro-de-innovacion-en-emprendimiento-digital-con-financiamiento-del-gobierno-de-corea/>

Información sobre inauguración de Centro de Innovación en Emprendimiento Digital, destinado a fortalecer emprendimientos y MIPYMES mediante el desarrollo de capacidades tecnológicas y de mercadeo, con el apoyo del Gobierno de Corea.

3. Morris, M. (2024, noviembre 15). My holiday in the country which made bitcoin legal tender. Recuperado de <https://www.thetimes.co.uk/article/i-went-on-holiday-to-el-salvador-and-spent-only-bitcoin-35t898fk5>

Matt Morris compartió su experiencia como turista en el país, utilizando exclusivamente bitcoin para sus transacciones, y habla sobre el impacto en la adopción de esta criptomoneda como moneda de curso legal.

4. Associated Press. (2024, diciembre 1). El Salvador's president is triumphant after his bet on bitcoin comes true. Recuperado de <https://apnews.com/article/5be81d375da5bbce883008b0799c0c1a>

Este artículo de Associated Press aborda la reacción del presidente de El Salvador, Nayib Bukele, tras el aumento significativo en el valor del bitcoin, destacando las implicaciones económicas y políticas de su decisión de adoptar la criptomoneda como moneda de curso legal.

5. Time. (2024, septiembre 10). How Nayib Bukele's 'Iron Fist' Has Transformed El Salvador. Recuperado de <https://time.com/7015598/nayib-bukeles-iron-fist-el-salvador/>

Este artículo de la prestigiosa revista Time analizó las políticas de seguridad implementadas por el presidente inconstitucional Nayib Bukele, incluyendo la adopción del bitcoin y las medidas contra la violencia de las pandillas, evaluando su impacto en la sociedad salvadoreña.

6. Cinco Días. (2025, febrero 6). El bitcoin deja de ser moneda de curso legal en El Salvador: ¿Es el fin de un criptoestado? Recuperado de <https://cincodias.elpais.com/criptoactivos/2025-02-06/el-bitcoin-deja-de-ser-moneda-de-curso-legal-en-el-salvador-es-el-fin-de-un-criptoestado.html>

Este artículo informa sobre la decisión de El Salvador de revocar el estatus del bitcoin como moneda de curso legal, analizando las razones detrás de esta medida y sus posibles implicaciones para el futuro económico del país.

7. Reuters. (2024, noviembre 15). In El Salvador, crypto investors cheer Trump-powered Bitcoin rally. Recuperado de <https://www.reuters.com/technology/el-salvador-crypto-investors-cheer-trump-powered-bitcoin-rally-2024-11-15/>

Este artículo de Reuters destaca el optimismo de los inversores en criptomonedas en El Salvador tras el repunte del bitcoin, atribuido en parte a la reelección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, y analiza las perspectivas futuras para la criptomoneda en el país.

ANEXOS



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL



ENCUESTA DIRIGIDA A PERSONAS QUE ESTÁN EN LOS DIFERENTES NIVELES DE EMPRENDEDORES QUE SE BASAN SEGÚN EN SU EXPERIENCIA, HABILIDADES Y CAPACIDADES EN LA ZONA DE SAN SALVADOR CENTRO.

Objetivo: obtener información sobre las necesidades y desafíos de los emprendedores en su proceso de creación y gestión de sus ideas de negocios; como también identificar una oportunidad de mejora y desarrollo en sus negocios.

Seleccione su Género:

- Masculino (___)
- Femenino (___)

Cuál es su rango de edad

- Menos de 25 años (___)
- De 25 a 35 años (___)
- De 36 a 45 años (___)
- De 46 a 5 años (___)
- De más de 56 años (___)

Cuál es su nivel de educativo:

- Básica (___)
- Bachillerato (___)
- Universitario (___)
- Otro (___)

Cuál es el sector laboral en que se desarrolla actualmente o laboro últimamente:

- Agricultura y ganadería (___)
- Industria (___)
- Servicios (___)
- Construcción (___)
- Comercio (___)
- Otros (___)

Actualmente posees un emprendimiento o en ocasiones anteriores:

- Actualmente (___)
- En el pasado (___)

1. ¿Cuál es el motivo principal por el que decide emprender un negocio?

- Desempleo (___)
- Pasión por un área específica (___)
- Independencia y libertad (___)
- Oportunidad de crecimiento (___)

2. ¿Qué nivel de experiencia y conocimiento tienes con respecto al emprendimiento?

- Mucho (___)
- Poco (___)
- Regular (___)
- Nada (___)

3. ¿Cuáles crees que sean los mayores desafíos a la hora de emprender un negocio?
- Falta de financiamiento (___)
 - Incertidumbre y riesgo (___)
 - Competencia (___)
 - Requisitos legales para abrir y operar un negocio (___)
 - Falta de medios de aprendizaje para iniciar o administrar un negocio (___)
4. ¿Qué tan necesario consideras tener un portal web donde te brinden ayuda y asesoría para tu emprendimiento?
- Muy importante (___)
 - Poco importante (___)
 - No es necesario (___)
 - Me da igual (___)
5. ¿Qué tipo de contenido te gustaría encontrar en un portal web?
- Acceso a contenido educativo y foros (___)
 - Plantillas, información actualizada, sesiones en vivo (___)
 - Gestión empresarial (___)
 - Marketing (___)
 - Todas las anteriores (___)
6. ¿Consideras importante que el sitio web tenga a disposición paquetes adicionales que incluya contenido exclusivo y de ayuda al desarrollo de futuros proyectos?
- Muy importante (___)
 - Relativamente importante (___)
 - Poco importante (___)
 - No es muy importante (___)

7. ¿Qué características adicionales consideras que debería tener la página web?

- Información y contenido digital actualizado
- Eventos y talleres
- Consultorías y asesorías personalizadas
- Otros (especificar): _____

8. ¿Si existiría un portal con esas características, estarías dispuesto a pagar por acceso a contenido exclusivo?

- Si pagaría (___)
- Probablemente (___)
- Lo pensaría (___)
- No estaría dispuesto (___)

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por tener acceso a una plataforma que contenga diferentes medios y contenidos que ayudaran con tu emprendimiento?

- alto costo (más de \$60.00/mes) (___)
- Costo medio (de \$40.00 a \$60.00/mes) (___)
- Bajo costo (menos de \$30.00/mes) (___)

10. ¿Cómo definirías el éxito en tu emprendimiento?

- Rentabilidad y sostenibilidad (___)
- Reconocimiento y prestigio en el mercado (___)
- Satisfacción y fidelización de los clientes (___)
- Generar un impacto positivo en la sociedad (___)

11. ¿Cuáles serían tus proyecciones a futuro con tu emprendimiento?

- Duplicar el volumen de ventas cada año (___)
- Abrir nuevos negocios (___)
- Expandir a nuevos mercados (___)
- Otros: _____



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL



Objetivo: Recoger información cualitativa sobre las necesidades, desafíos y expectativas de los emprendedores nacientes o en etapa temprana en San Salvador centro, con el fin de evaluar el interés y la viabilidad de la página web de suscripción, "EmprendeSV", que proporcionará información y asesoría a la comunidad emprendedora por medio de recursos en línea a los que tendrá acceso las veinticuatro horas del día,

1. ¿Cuál fue su motivación o razón principal para emprender?

Objetivo: Identificar las razones que impulsaron al individuo a iniciar su idea de negocio y entender su contexto personal y profesional, y como este influyo en la decisión de emprender.

2. ¿Cómo definiría su idea de negocio y qué ventaja competitiva tiene en el mercado actual?

Objetivo: Evaluar la claridad, amplitud y análisis de la propuesta de valor y la diferenciación del negocio en el mercado en comparación a otros productos o servicios de su rubro.

3. ¿Qué desafíos ha tenido que enfrentar hasta ahora en el proceso de emprender?

Objetivo: Identificar los obstáculos más comunes que enfrentan los emprendedores en la fase inicial de sus negocios y si estos principalmente provienen de factores sociales en su entorno o instituciones gubernamentales.

4. ¿Qué tipo de apoyo considera más valioso para el correcto desarrollo de su emprendimiento y rápida adaptación al mercado nacional? ¿Lo recibió? ¿Lo recibe actualmente?

Objetivo: Determinar las áreas de su negocio y fuentes de apoyo que el emprendedor considera necesarias para el desarrollo exitoso de su negocio y en qué medida este apoyo es proporcionado al sector.

5. ¿Qué recursos considera que le faltan para llevar su idea de negocio a cabo de manera integral?

Objetivo: Identificar las necesidades en recursos tanto financieros, técnicos y académicos; que el sector emprendedor piensa que limitan el progreso de su idea de negocio y si actualmente existen instituciones que los proporcionen.

6. ¿Utiliza actualmente alguna plataforma digital para gestionar su negocio? Si es así, ¿cuál?

Objetivo: Evaluar el uso de herramientas digitales por parte del negocio y si han tenido impacto en su gestión, las áreas de impacto y el alcance de dicha plataforma digital.

7. ¿Qué características le gustaría que tuviera un portal web diseñado para emprendedores?

Objetivo: Evaluar los requerimiento y necesidad de los diferentes sectores comerciales y si estos tienen características técnicas, informativas o de apoyo personalizado.

8. ¿Por qué medio se entera de las oportunidades de capacitación y apoyo para emprendedores?

Objetivo: Investigar los canales de información actualmente utilizados por los emprendedores para acceder a recursos de apoyo, y si estos cumplen con veracidad, actualidad e innovación en su contenido.

9. ¿Qué tan importante es para usted la comunidad de apoyo entre emprendedores?

Objetivo: Explorar la percepción de la colaboración y el networking entre emprendedores, y si consideran este espacio de interacción como un recurso valioso o no.

10. ¿Cuáles son sus expectativas respecto a un servicio de suscripción como la página web *EmprendeSV* orientada a brindar apoyo al desarrollo íntegro de las ideas de negocio de los emprendedores?

Objetivo: Identificar las necesidades y deseos específicos que los emprendedores tienen sobre una plataforma digital que ayude a la consolidación de su idea de negocio.

11. ¿Qué tipo de contenido considera que sería más útil para su desarrollo como emprendedor?

Objetivo: Recoger información sobre las preferencias de contenido y las áreas en su negocio que los emprendedores consideran importantes para su crecimiento.

12. ¿Cómo mide el éxito de su emprendimiento en esta etapa inicial?

Objetivo: Entender análisis, criterios y métricas que los emprendedores utilizan para evaluar su progreso y si este se ha visto reflejado efectivamente en su producto o servicio.

13. ¿Qué papel juega la formalización legal en su proceso de emprendimiento?

Objetivo: Explorar la percepción de la importancia de la legalidad empresarial y formalización, así como analizar si creen estos factores relevantes o como una desventaja en el desarrollo del negocio.

14. ¿Está dispuesto a invertir en una plataforma que le ofrezca herramientas y recursos personalizados? ¿Por qué?

Objetivo: Evaluar la disposición del sector de emprendedores a pagar por servicios que ofrezcan valor añadido al negocio.

15. ¿Hay algo más que le gustaría compartir sobre su experiencia como emprendedor en El Salvador?

Objetivo: Brindar un espacio para que los emprendedores expresen cualquier otra preocupación, experiencia o análisis que considere relevante que no se haya abordado en las preguntas anteriores.

Servicio : Búsqueda Fonética o de Anterioridades

Recibo : 153981782 Fecha : 05/09/2024 Hora : 09:52:14
 Solicitante : ALEXANDER SERVELLON
 Búsqueda : EMPRENDES V
 Clase: 35 Derechos cancelados : \$ 20.00

Más recibos:

Presentación: 20240273001 Oficina: San Salvador
 MARIA JASMIN GOMEZ GONZALEZ
 Tiempo no mayor de 10.5 minutos.

RD BUDONNELLEY DEL SALVADOR, S.A. DE C.V. RBK - 503 2277 9400 - 12PTT19865-8 - 14 Sep 23

ORIGINAL

CENTRO NACIONAL DE REGISTROS

COMPROBANTE DE PAGO No. 153981782

2 BANCO		3 CUENTA No.	
4 SOLICITANTE <i>Don Alexander Servellon Padua</i>			
6 ACTO O CONTRATO <i>Emprendes V</i>		7 DERECHOS	
Clase 35 "Asistencia de apoyo"		\$ 20.	
8 VALOR A PAGAR EN LETRAS <i> veinte 02 00/100</i>			

1 PRESENTADO
 REGISTRO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL
 05 SEP 2024

5 UBICACIÓN DEL INMUEBLE O SERVICIO	
Santa Ana	La Paz
Ahuachapán	El Salvador
Sonsonate	Usulután
La Libertad	
Cuscatlán	San Miguel RPI
Chalatenango	Morazán
San Salvador	La Unión

CENTRO NACIONAL DE REGISTROS

05 SEP. 2024

CANCELADO

FIRMA DEL DEPOSITANTE



153981782

2024 0273001 ORIGINAL-CLIENTE

FIRMA Y SELLO DEL COLECTOR

ESPACIO PARA CERTIFICACION DE BANCO



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: EMPRENDESV

PRESENTACION: 20240273001

PETICIONARIO: ALEXANDER SERVELLON

CLASE: 35

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 03,09,35,37,38,42

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20170258122	03/10/2017	ST94	00166	00356	25/07/2019		VALDEZ GARCIA, JUAN CARLOS	M(26
Distintivo: VALDEZ								

Clase: 03,35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20180275120	01/10/2018	ST94	00087	00350	10/04/2019		Deciem Beauty Group Inc.	T0 27
Distintivo: DECIEM								

Clase: 05,09,10,35,41,42,44

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240378712	23/05/2024	ST23					MERCK SHARP & DOHME B.V.	T0 27
Distintivo: MSD								

Clase: 05,35,44

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20230356786	14/04/2023	ST94	00333	00446	12/09/2023		MEDIC SUPPLY, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - MEDIC SUPPLY, S.A. DE C.V.	M(29
Distintivo: DERMAEXPRESS								

Clase: 09,35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20200309826	14/10/2020	ST94	00044	00391	12/05/2021		LA CONSTANCIA, LIMITADA DE CAPITAL VARIABLE - LA CONSTANCIA, LTDA. DE C.V.	M(35
Distintivo: TIENDACERCASV.COM EXPRESS								
20200302253	16/06/2020	ST94	00199	00388	12/03/2021		ROBLE INTERNATIONAL CORPORATION	M(26
Distintivo: METROCENTRO EXPRESS								

Clase: 09,35,36,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20170258952	19/10/2017	ST94	00050	00366	19/12/2019		Netel Internacional Sociedad Anónima	M(34
Distintivo: PAGO EXPRESS								

Clase: 12,35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
--------------	------------	---------------	-----------	-------------	-------------	--------------	--------------	--------

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

CLASE: **35**

PARA:

NOTA:

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASES RELACIONADAS:

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad		Tipc%P
20210331061	01/12/2021	ST94	00049	00424	07/07/2022		PETICIONARIO	
Distintivo:	SPD						ESTRUCTURAS METALICAS Y CONSTRUCCIONES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ESTRUCONS, S.A. DE C.V.	M(27
Clase: 12,35								
20190291323	27/08/2019	ST94	00171	00375	10/09/2020		PETICIONARIO	
Distintivo:	S DESIGN						FCA FIAT CHRYSLER AUTOMOVEIS BRASIL LTDA.	M(27
Clase: 12,35,37								
20230370462	22/12/2023	ST23					PETICIONARIO	
Distintivo:	EMPE BAKE SHOP						AMAYA MIRANDA, STEPHANIE EMPERATRIZ	M(31
Clase: 16,30,31,32,33,35								
20120169950	13/06/2012	ST94	00218	00203	17/12/2012		PETICIONARIO	
Distintivo:	ROBERTO HENDERSON MURRAY MEZA						MURRAY MEZA, ROBERT HENDERSON	T0 27
Clase: 16,35,42,45								
20240382107	23/07/2024	ST01					PETICIONARIO	
Distintivo:	CREA EMPRESA							M(61
Clase: 18,21,35,40								
20240382651	08/08/2024	AUCA					PETICIONARIO	
Distintivo:	AUTÉNTICO PROMOCIONALES AUTENTICOS PARA TU EMPRESA						MANUFACTURAS CAVALIER, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - MANUFACTURAS CAVALIER, S.A. DE C.V.	M(28
Clase: 18,25,35								
20150215402	25/03/2015	ST94	00034	00351	03/05/2019		PETICIONARIO	
Distintivo:	SPERRY						Sperry Top-Sider, LLC.	T0 30

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONR1002



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 29,30,35,43

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240374204	26/02/2024	ST23					LOPEZ, CANDIDA YANIRA	TO 30
Distintivo: MAURITA EXPRESS								

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20120166313	23/03/2012	ST26					VEGA GOMEZ, BERTHA MILAGRO	M(73
Distintivo: GANO EMPRENDE GE								
20150216446	22/04/2015	EQ02					MDV INVERSIONES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - MDV INVERSIONES, S.A. DE C.V.	M(69
Distintivo: RED EMPRENDEDORA								
20180263302	25/01/2018	ST94	00068	00333	04/07/2018		GENERAL SOLUTION, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GENERAL SOLUTION, S.A. DE C.V.	M(66
Distintivo: EXPO EMPRENDEDOR								
20210321854	04/06/2021	ST94	00115	00401	14/09/2021		EMPRENDEDOOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EMPRENDEDOOR, S.A. DE C.V.	M(59
Distintivo: EMPREN D DOOR								
20200300768	27/02/2020	ST000					BANCO G&T CONTINENTAL EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA - BANCO G&T CONTINENTAL EL SALVADOR, S.A.	M(56
Distintivo: G T EMPRESA								
20160240682	10/10/2016	ST94	00127	00299	25/01/2017		GOMEZ FERNANDEZ, KARLA PATRICIA	M(56
Distintivo: EMPRENDEDORES POR EL MUNDO								
20070100291	25/10/2007	ST94	00023	00103	12/03/2008		DEXTRA EMPRESARIAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - DEXTRA, S.A. DE C.V.	M(55
Distintivo: DEXTRA EMPRESARIAL								
20210321592	31/05/2021	ST94	00137	00405	04/11/2021		SOTELO GOMEZ, KEVIN MC. DONALD	M(51
Distintivo: EXPO MI EMPRESA								
20160239323	14/09/2016	EAPAB					PERLA VENTURA, FABIO ARTURO	M(51
Distintivo: EXPO MI EMPRESA								
20210323084	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 50
Distintivo: TIENDA EXPRESS								
20210330133	16/11/2021	ST94	00196	00420	26/05/2022		BANCO G&T CONTINENTAL, SOCIEDAD ANONIMA	M(47
Distintivo: CUENTA G T EMPRESA								
20170252648	02/06/2017	ST94	00131	00317	30/10/2017		Micro Región El Bálsamo	M(47
Distintivo: CONSORCIO EMPRESARIAL SENDEROS DE LA CUMBRE								
20140209663	10/11/2014	EQ02					SAG, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - SAG, S.A DE C.V.	M(46
Distintivo: MADRES EMPRESARIAS								

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: **35**

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20150224692	27/10/2015	ST94	00044	00273	27/01/2016		MINISTERIO DE ECONOMIA	M(45
	Distintivo:						CRECEMOS TU EMPRESA	
20220334781	17/02/2022	ST32					PEREZ ALEMAN, TULIO ALONSO	M(44
	Distintivo:						CONTACTO EMPRESARIAL	
19940001589	03/05/1994	ST41	00024	00041	05/12/1996	ESTADOUNIDENSE	Express, LLC.	TO 43
	Distintivo:						EXPRESS	
20080106878	13/03/2008	ST94	00141	00302	13/03/2017		EXP TOPCO, LLC	TO 43
	Distintivo:						EXPRESS	
20130189231	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 43
	Distintivo:						APRENDE A AHORRAR	
20190284007	28/03/2019	ST94	00185	00362	31/10/2019		REGIONAL EXPRESS AMERICAS S.A.S	M(43
	Distintivo:						EXPRESS	
20080109249	13/05/2008	STDN					BOMBARDIER RECREATIONAL PRODUCTS INC.	TO 41
	Distintivo:						SPYDER	
20210322990	30/06/2021	ST94	00187	00406	19/11/2021		TURCIOS EMPLEO EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - T-EMPLEO, S.A. DE C.V.	M(41
	Distintivo:						T- EMPLEO	
20220341298	20/06/2022	ST94	00110	00431	07/10/2022		NEGOCIOS ESCOTO ROMAN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NEGESROM, S. A. DE C. V.	M(41
	Distintivo:						MENSAJERIA EMPRESARIAL	
20140203456	01/07/2014	ST94	00047	00257	20/08/2015		GRUPO OMNILIFE, S.A. DE C.V	M(41
	Distintivo:						TOUR PRENDETE	
20210331242	06/12/2021	ST94	00066	00428	30/08/2022		RIVAS OPICO, PATRICIA AZUCENA	M(40
	Distintivo:						TRANSFORMACION EMPRESARIAL	
20130178922	18/01/2013	ST94	00141	00225	16/01/2014		Belcorp SA	M(40
	Distintivo:						SOCIAS EMPRESARIAS BELCORP	
20230359775	14/06/2023	ST32					ARIANNA REYES PRODUCTOS DE BELLEZA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ARIANNA REYES PRODUCTOS DE BELLEZA, S.A. DE C.V.	M(39
	Distintivo:						SIEMPRE BELLA	
20100142850	14/10/2010	ST000					SAINT GERMAIN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - SAINT GERMAIN, S.A. DE C.V.	M(37
	Distintivo:						BODEGUITA EXPRESS	
20020028936	30/08/2002	ST94	00084	00005	28/11/2003		United States Postal Service	TO 37
	Distintivo:						EXPRESS MAIL	

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONR1002



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20210314544	26/01/2021	ST94	00194	00398	16/08/2021		COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DEL PETROLEO Y SUMINISTROS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - COMPETROL, S.A. DE C.V.	M(37
	Distintivo:	TOM EXPRESS						
20140200383	24/04/2014	EQ02					PADILLA SACA, ALEJANDRA MARCELA	M(37
	Distintivo:	INCORPORACION HACIENDO DE SU EMPRESA UNA CULTURA						
20210323097	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 37
	Distintivo:	EXPRESS SHOP						
20160228177	19/01/2016	ST94	00173	00289	09/09/2016		FERREYCORP S.A.A.	M(36
	Distintivo:	MAQUICENTRO UNA EMPRESA FERREYCORP						
20070096634	30/07/2007	ST94	00076	00153	05/07/2010		SISTEMAS ELECTRONICOS CENTROAMERICANOS, SOCIEDAD ANONIMA	M(36
	Distintivo:	MAX EXPRESS						
20130188742	19/08/2013	ST94	00201	00242	03/11/2014		SPIDERTECH INC.	TO 36
	Distintivo:	SPIDERTECH						
20110159403	07/11/2011	AOIFC	00037	00223	09/12/2013		BANCO AZTECA, SOCIEDAD ANONIMA, INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE	M(35
	Distintivo:	PRESTA PRENDA						
20010020496	13/12/2001	ST94	00117	00189	23/06/2005	SALVADOREÑA	EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, S.A. DE C.V.	TO 34
	Distintivo:	SPEED						
19990003380	26/05/1999	ST41	00025	00106	12/06/2000	ESTADOUNIDENSE	Exxon Mobil Corporation	M(34
	Distintivo:	ESSO EXPRESS						
20240380714	01/07/2024	INA9B					BIGGIE S.A.	M(34
	Distintivo:	BIGGIE EXPRESS						
20220342689	19/07/2022	ST94	00150	00432	20/10/2022		OSORIO RAMIREZ, OSCAR ALEXANDER	M(34
	Distintivo:	POLLO EXPRESS						
20210317934	18/03/2021	ST000	00026	00419	09/05/2022		YANES SALAMANCA, PAMELA ALEJANDRA	TO 34
	Distintivo:	ECO EXPRESS						
20070088409	18/01/2007	ST94	00055	00094	18/10/2007		INVERSIONES ROGUILI, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ROGUILI, S.A. DE C.V.	TO 34
	Distintivo:	EXPRESSATE						
20230362965	11/08/2023	ST94	00026	00455	08/03/2024		ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES CRECER, SOCIEDAD ANONIMA - AFP CRECER, S.A.	TO 33
	Distintivo:	CRECER CON EMPLEO						
20130192943	22/11/2013	ST94	00197	00258	31/08/2015		AUTOMATIC SWITCH COMPANY	M(33
	Distintivo:	ASCO EXPRESS						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20210314544	26/01/2021	ST94	00194	00398	16/08/2021		COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DEL PETROLEO Y SUMINISTROS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - COMPETROL, S.A. DE C.V.	M(37
	Distintivo: TOM EXPRESS							
20140200383	24/04/2014	EQ02					PADILLA SACA, ALEJANDRA MARCELA	M(37
	Distintivo: INCORPORACION HACIENDO DE SU EMPRESA UNA CULTURA							
20210323097	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 37
	Distintivo: EXPRESS SHOP							
20160228177	19/01/2016	ST94	00173	00289	09/09/2016		FERREYCORP S.A.A.	M(36
	Distintivo: MAQUICENTRO UNA EMPRESA FERREYCORP							
20070096634	30/07/2007	ST94	00076	00153	05/07/2010		SISTEMAS ELECTRONICOS CENTROAMERICANOS, SOCIEDAD ANONIMA	M(36
	Distintivo: MAX EXPRESS							
20130188742	19/08/2013	ST94	00201	00242	03/11/2014		SPIDERTECH INC.	TO 36
	Distintivo: SPIDERTECH							
20110159403	07/11/2011	AOIFC	00037	00223	09/12/2013		BANCO AZTECA, SOCIEDAD ANONIMA, INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE	M(35
	Distintivo: PRESTA PRENDA							
20010020496	13/12/2001	ST94	00117	00189	23/06/2005	SALVADOREÑA	EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, S.A. DE C.V.	TO 34
	Distintivo: SPEED							
19990003380	26/05/1999	ST41	00025	00106	12/06/2000	ESTADOUNIDENSE	Exxon Mobil Corporation	M(34
	Distintivo: ESSO EXPRESS							
20240380714	01/07/2024	INA9B					BIGGIE S.A.	M(34
	Distintivo: BIGGIE EXPRESS							
20220342689	19/07/2022	ST94	00150	00432	20/10/2022		OSORIO RAMIREZ, OSCAR ALEXANDER	M(34
	Distintivo: POLLO EXPRESS							
20210317934	18/03/2021	ST000	00026	00419	09/05/2022		YANES SALAMANCA, PAMELA ALEJANDRA	TO 34
	Distintivo: ECO EXPRESS							
20070088409	18/01/2007	ST94	00055	00094	18/10/2007		INVERSIONES ROGUILI, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ROGUILI, S.A. DE C.V.	TO 34
	Distintivo: EXPRESSATE							
20230362965	11/08/2023	ST94	00026	00455	08/03/2024		ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES CRECER, SOCIEDAD ANONIMA - AFP CRECER, S.A.	TO 33
	Distintivo: CRECER CON EMPLEO							
20130192943	22/11/2013	ST94	00197	00258	31/08/2015		AUTOMATIC SWITCH COMPANY	M(33
	Distintivo: ASCO EXPRESS							

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: **35**

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tip%P
20210323094	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 33
	Distintivo:	SUPER EXPRESS						
20110159560	11/11/2011	STFC					HERNANDEZ MEJIA, MARIA DEL CARMEN	MC 33
	Distintivo:	NUTRI EXPRESS						
20110155902	19/08/2011	ST94	00110	00197	23/10/2012		VIZCARRA DE ZEPEDA, WENDY CAROLINA	MC 33
	Distintivo:	EXPRESARTE!						
20060082845	13/09/2006	NODFO					PRESELECCION EMPRESARIAL, SOCIEDAD ANONIMA	MC 33
	Distintivo:	PRESELECCION EMPRESARIAL NICARAGUA						
20210324852	28/07/2021	ST94	00150	00414	08/03/2022		CONTRERAS VALLADARES, OSCAR HUMBERTO	MC 32
	Distintivo:	PET FOOD EXPRESS						
20080113446	29/08/2008	ST94	00225	00134	10/07/2009		B.S.A.	TO 32
	Distintivo:	PRESIDENT						
20140209541	07/11/2014	ST94	00234	00289	13/09/2016		UNO EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA - UNO EL SALVADOR, S.A.	MC 32
	Distintivo:	PRONTO EXPRESS						
20110155309	09/08/2011	ST94	00056	00189	25/06/2012		Henri Bendel, LLC	MC 32
	Distintivo:	HENRI BENDEL						
20130189223	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 32
	Distintivo:	APRENDO A AHORRAR						
20190293913	10/10/2019	ST94	00114	00380	19/11/2020		GIROS & FINANZAS COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO S.A.	MC 32
	Distintivo:	SIEMPRE UNIDOS						
20120171581	20/07/2012	ST94	00177	00215	26/08/2013		Henri Bendel, LLC	TO 32
	Distintivo:	HENRI BENDEL						
20110156617	06/09/2011	ST94	00011	00208	05/03/2013		EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, S.A. DE C.V.	MC 31
	Distintivo:	TENDENCIAS						
20130192744	19/11/2013	ST94	00148	00262	12/10/2015		ARCH RESOURCES GROUP, LLC	TO 31
	Distintivo:	PAE PROYECCION Y ADMINISTRACION EMPRESARIAL Y DISEÑO						
20140199328	27/03/2014	STPNO					GLOBAL OUTSOURCING, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GLOBAL OUTSOURCING, S.A. DE C.V.	TO 31
	Distintivo:	GLOBAL EMPLEO						
20200308646	21/09/2020	ST94	00151	00401	16/09/2021		Deloitte S-Latam MXCA, S.C.	MC 31
	Distintivo:	MECA MEJORES EMPRESAS CENTROAMERICANAS						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONR1002



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tip%P
20110156619	06/09/2011	ST94	00013	00210	26/04/2013		EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, S.A. DE C.V.	M(31
	Distintivo:	TENDENCIAS						
20160241382	25/10/2016	ST94	00150	00317	31/10/2017		OPTIMIZACION DE REDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - OPRES, S.A. DE C.V.	M(30
	Distintivo:	OPRES						
20150224689	27/10/2015	ST94	00047	00273	27/01/2016		MINISTERIO DE ECONOMIA	M(30
	Distintivo:	CRECEMOS TU EMPRESA TRANSFORMANDO LA ECONOMIA						
20150222674	09/09/2015	AC04					DFASS LATAM EL SALVADOR, LIMITADA DE CAPITAL VARIABLE - DFASS LATAM EL SALVADOR, LTDA. DE C.V.	M(30
	Distintivo:	DUTY FREE EXPRESS						
20130192740	19/11/2013	ST94	00192	00265	03/11/2015		ARCH RESOURCES GROUP, LLC	TO 30
	Distintivo:	GEPAE PROYECCION Y ADMINISTRACION EMPRESARIAL						
20110159227	03/11/2011	ST94	00133	00214	18/07/2013		VILLEDA MONTENEGRO, RODRIGO JOSE	TO 30
	Distintivo:	RENDERMAXX						
20070088749	25/01/2007	ST32					HERNADEZ VALENCIA, MARIA CONSUELO	M(30
	Distintivo:	GRUPO SOLUCIONES EMPRESARIALES						
20180269963	06/06/2018	ST94	00189	00347	21/02/2019		Fundación Fundes Internacional	M(30
	Distintivo:	ENTRE TENDEROS						
20200306191	31/07/2020	ST000	00076	00386	08/02/2021		LIBERTY CONTAINER LINE DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - LIBERTY CONTAINER, S.A. DE C.V.	M(30
	Distintivo:	LIBERTY EXPRESS						
20060079757	04/07/2006	ST94	00053	00073	06/11/2006		UNITED PARCEL SERVICE OF AMERICA, INC.	TO 29
	Distintivo:	UPS EXPRESS SAVER						
20090130707	10/12/2009	ST94	00163	00152	22/06/2010		CEDEÑO & MENDEZ	M(29
	Distintivo:	C&M CEDEÑO & MENDEZ						
20130189221	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 29
	Distintivo:	APRENDIENDO A AHORRAR						
20170250867	27/04/2017	ST01						29
	Distintivo:	LIBRE EXPRESIÓN						
20180267399	13/04/2018	ST94	00059	00338	25/09/2018		INTER-PHARMA DE CENTROAMERICA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - INTER-PHARMA DE CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.	M(29
	Distintivo:	FARMACIA EXPRESS						
20140202997	23/06/2014	ST94	00245	00266	16/11/2015		ADMINISTRADORA DE RESTAURANTES, SOCIEDAD ANONIMA	M(28
	Distintivo:	MER K DITO EXPRESS						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tip%P
20140209247	30/10/2014	EQ02					MENENDEZ JUBIZ, NICOLE MARIE	M(28
	Distintivo:	SPOTD						
20230367142	26/10/2023	ST32					ASOCIACION SALVADOREÑA DE AGENCIAS DE PUBLICIDAD	M(28
	Distintivo:	COMUNIDAD DE EMPRESAS DE COMUNICACION DE EL SALVADOR						
20070096764	31/07/2007	ST94	00042	00118	21/11/2008		CALLEJA, S.A. DE C.V. - CALLEJA, S.A. DE C.V.	M(28
	Distintivo:	SELECTOS EXPRESS						
20220347772	01/11/2022	ST94	00068	00440	23/03/2023		JANAMA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - JANAMA, S.A. DE C.V.	M(28
	Distintivo:	EZPAWN						
20130189246	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 28
	Distintivo:	LA MANERA MAS FACIL DE APRENDER A AHORRAR						
20210327288	21/09/2021	ST000	00052	00417	22/04/2022		GRUPO FE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GRUPO FE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:	NGO FOOD EXPRESS						
20220333671	28/01/2022	ST94	00145	00418	05/05/2022		G M CAPITAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - G M CAPITAL, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:	AUTO CREDIT EXPRESS						
20220342690	19/07/2022	ST94	00153	00432	20/10/2022		OSORIO RAMIREZ, OSCAR ALEXANDER	M(27
	Distintivo:	SUPER POLLO EXPRESS						
20180272880	16/08/2018	ST94	00160	00343	08/01/2019		MONTERROSA VASQUEZ, JUAN ANTONIO	M(27
	Distintivo:	IEFL INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR LATINOAMERICANA						
20140210611	05/12/2014	ST94	00105	00265	28/10/2015		B.S.A.	TO 27
	Distintivo:	PRESIDENT S TASTE						
20130189238	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 27
	Distintivo:	LA MANERA MAS SIMPLE DE APRENDER A AHORRAR						
20130189159	02/09/2013	ST94	00047	00238	30/07/2014		A.G. COMPANY, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - A.G. COMPANY, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:	NOSTALGICA EXPRESS						
20210323085	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 27
	Distintivo:	MERCADITO EXPRESS						
20130187870	26/07/2013	ST77					B.S.A.	TO 27
	Distintivo:	PRESIDENT S TASTE						
20210323099	30/06/2021	ST94	00208	00411	03/02/2022		NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 27
	Distintivo:	SUPERCITO EXPRESS						

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONR1002



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tip%P
20100133700	04/03/2010	ST41	00138	00162	25/01/2011		PUMA ENERGY INTERNATIONAL SA	M(27
	Distintivo:						SUPER 7 EXPRESS	
20110161678	21/12/2011	EAPAB					BARRACHINA BRIZUELA, JORDI ROBERT	M(27
	Distintivo:						S P D	
20120165671	09/03/2012	STPNO					B.S.A.	T0 27
	Distintivo:						PRESIDENT S TASTE	
20090130708	10/12/2009	ST94	00186	00152	23/06/2010		GENERAL DE INVERSIONES Y ALQUILERES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE EN LIQUIDACION - GENIAL, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:						GANE EMPATE	
20130183424	25/04/2013	ST32					LAS AMERICAS EXPRESS INTERNATIONAL COURIER, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - LAS AMERICAS EXPRESS INTERNATIONAL COURIER, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:						AMERICAS EXPRESS	
20120166608	29/03/2012	ST94	00088	00209	15/04/2013		ALBA ALIMENTOS DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ALBA ALIMENTOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:						ALBA ALIMENTOS DE EL SALVADOR EMPRESA SOCIOPRODUCTIVA	
20090124640	01/07/2009	ST401					ALVAREZ DE MOJICA, ANA CELINA	M(26
	Distintivo:						EOS ELEGANTE ORIGINAL SIEMPRE	
20050070088	26/10/2005	ST94	00137	00097	07/12/2007		FREUND DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	T0 26
	Distintivo:						SPLASH	
20240379760	12/06/2024	ST23					EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:						VALDES	
20220344319	26/08/2022	ST94	00133	00445	15/08/2023		EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:						VALDES	
20220343314	29/07/2022	STDN					EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:						VALDES	
20190291332	27/08/2019	ST94	00141	00371	11/05/2020		EVENTOS Y PUBLICIDAD, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EVENPUB, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:						EVENPUB	
20170250050	05/04/2017	ST000					REPRESENTATIONS AND TECHNOLOGY, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - REPTTECH, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:						MEDES	
20160242706	21/11/2016	ST94	00116	00311	07/08/2017		FARMIX, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - FARMIX, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:						LAS AMERICAS EXPRESS	
20160237897	17/08/2016	ST94	00204	00300	10/02/2017		VALDEZ GARCIA, JUAN CARLOS	T0 26
	Distintivo:						VALDEZ	

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONR1002



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024
 HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20130188126	31/07/2013	ST94	00137	00241	01/10/2014		Fundación Fundes Internacional	M(26
Distintivo: FUNDES								
20140196476	04/02/2014	ST000	00051	00240	05/09/2014		CRATO PROPERTIES, S.A.	M(25
Distintivo: DERRUMBE DE PRECIOS								
20210318633	26/03/2021	ST000	00104	00410	17/01/2022		SISTEMAS LOGISTICOS Y CORPORATIVOS, SOCIEDAD ANONIMA	M(25
Distintivo: SLCTRADE								
20190291518	29/08/2019	ST401	00154	00368	07/02/2020		Fundación Fundes Internacional	T0 25
Distintivo: ENTRE REDES								
20070090742	07/03/2007	ST94	00084	00101	15/02/2008		PRESTAMOS PRENDARIOS DEPOFIN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE	M(25
Distintivo: PRENDAMERICA								
20070096535	26/07/2007	ST94	00131	00102	29/02/2008		Televisa, Sociedad Anónima de Capital Variable - Televisa, S.A. de C.V.	M(25
Distintivo: ESPACIO								
20090123354	28/05/2009	ST94	00138	00153	08/07/2010		Spendvision Holdings Limited	T0 25
Distintivo: SPENDVISION								
20180265531	02/03/2018	ST94	00152	00331	05/06/2018		LEONARD TEJADA, PAT FREDY	M(25
Distintivo: LATI EXPRESS COMPANY								
20090126857	28/08/2009	STDN					B.S.A.	T0 25
Distintivo: PRESIDENTS TASTE								

Clase: 35,36,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20140205465	14/08/2014	EQ02					TRANSFER AND BUSINESS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - TRANSFER AND BUSINESS, S.A. DE C.V.	M(33
Distintivo: TABSA EXPRESS								

Clase: 35,36,41

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20180271005	04/07/2018	ST94	00142	00362	30/10/2019		Mastercard International Incorporated	T0 30
Distintivo: EMPIEZA ALGO QUE NO TIENE PRECIO								

Clase: 35,37,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
--------------	------------	---------------	-----------	-------------	-------------	--------------	--------------	--------

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35,37,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
19990003383	26/05/1999	ST41	00017	00106	12/06/2000	ESTADOUNIDENSE	Exxon Mobil Corporation	M(34
Distintivo: ESSO EXPRESS								

Clase: 35,38,41

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20130182576	05/04/2013	ST94	00048	00252	05/06/2015		Deezer	M(26
Distintivo: DEEZER								

Clase: 35,38,42

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240380052	19/06/2024	ST23					PRODUCCION GLOBAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - PRODUCCION GLOBAL, S.A. DE C.V.	M(27
Distintivo: SALA DE PRENSA EXPRESS								

Clase: 35,39

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20210326613	06/09/2021	ST94	00120	00408	16/12/2021		DICENAM CORPORATION	T0 32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS								
20210326612	06/09/2021	ST94	00122	00408	16/12/2021		DICENAM CORPORATION	M(32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS								
20200305193	13/07/2020	STDN					DICENAM CORPORATION	M(32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS Y DISEÑO								
20200305188	13/07/2020	STDN					DICENAM CORPORATION	T0 32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS								

Clase: 35,41

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20160240917	14/10/2016	ST94	00083	00306	22/05/2017		ASOCIACIÓN VOCES VITALES EL SALVADOR	M(75
Distintivo: EMPRENDE MUJER								
20150224592	23/10/2015	ST94	00100	00283	10/06/2016		CONTRATACIONES EMPRESARIALES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - CONEMPRESA, S.A. DE C.V.	M(32
Distintivo: CONTRATACIONES EMPRESARIALES								

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35,41

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20230359652	12/06/2023	ST94	00200	00447	29/09/2023		TRANSFORMANDO EMPRESAS Y VIDAS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - TRANSFORMANDO EMPRESAS Y VIDA, S.A. DE C.V.	M(32
Distintivo:		TRANSFORM TRANSFORMANDO EMPRESAS Y VIDAS						
20220335083	22/02/2022	ST94	00045	00422	08/06/2022		AMAYA PALMA, MARIA GABRIELA	M(30
Distintivo:		G A GESTION Y APRENDIZAJE						
20240370895	08/01/2024	ST94	00191	00456	11/04/2024		LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA	M(27
Distintivo:		LOTIN DUENDETIN						
20170256956	07/09/2017	ST94	00059	00329	02/05/2018		CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR	M(27
Distintivo:		ESCALA ACOMPAÑAMIENTO ESTRATEGICO PARA EMPRESARIAS						
20230358523	22/05/2023	ST32					PREMIER DISTRIBUTIONS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - PREMIS, S.A. DE C.V.	T0 26
Distintivo:		SPEAKEASY						
20230352047	23/01/2023	STDN					CENTRO INTERNACIONAL DE FERIAS Y CONVENCIONES DE EL SALVADOR - CENTRO DE FERIAS Y CONVENCIONES O CIFCO	M(25
Distintivo:		EXPRESO POLAR CIFCO						

Clase: 35,41,42

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20100139216	22/07/2010	ST94	00070	00168	18/05/2011		AENOR INTERNACIONAL SOCIEDAD ANONIMA	M(39
Distintivo:		AENOR EMPRESA REGISTRADA						

Clase: 35,41,45

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240382624	08/08/2024	ST23					ALVARADO VELASQUEZ, NADIA MILAGRO	M(26
Distintivo:		RH RECURSOS HUMANOS Y EMPRESARIALES						

Clase: 35,43

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20230359237	02/06/2023	STPNO					Marriott Worldwide Corporation	M(26
Distintivo:		CITY EXPRESS BY MARRIOT						
20230357028	19/04/2023	STOBS					Marriott Worldwide Corporation	T0 26
Distintivo:		CITY EXPRESS BY MARRIOTT						

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: EMPRENDESV

PRESENTACION: 20240273001

PETICIONARIO: ALEXANDER SERVELLON

CLASE: 35

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 03,09,35,37,38,42

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20170258122	03/10/2017	ST94	00166	00356	25/07/2019		VALDEZ GARCIA, JUAN CARLOS	M(26
Distintivo: VALDEZ								

Clase: 03,35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20180275120	01/10/2018	ST94	00087	00350	10/04/2019		Deciem Beauty Group Inc.	T0 27
Distintivo: DECIEM								

Clase: 05,09,10,35,41,42,44

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240378712	23/05/2024	ST23					MERCK SHARP & DOHME B.V.	T0 27
Distintivo: MSD								

Clase: 05,35,44

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20230356786	14/04/2023	ST94	00333	00446	12/09/2023		MEDIC SUPPLY, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - MEDIC SUPPLY, S.A. DE C.V.	M(29
Distintivo: DERMAEXPRESS								

Clase: 09,35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20200309826	14/10/2020	ST94	00044	00391	12/05/2021		LA CONSTANCIA, LIMITADA DE CAPITAL VARIABLE - LA CONSTANCIA, LTDA. DE C.V.	M(35
Distintivo: TIENDACERCASV.COM EXPRESS								
20200302253	16/06/2020	ST94	00199	00388	12/03/2021		ROBLE INTERNATIONAL CORPORATION	M(26
Distintivo: METROCENTRO EXPRESS								

Clase: 09,35,36,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20170258952	19/10/2017	ST94	00050	00366	19/12/2019		Netel Internacional Sociedad Anónima	M(34
Distintivo: PAGO EXPRESS								

Clase: 12,35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase:	12,35							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20210331061	01/12/2021	ST94	00049	00424	07/07/2022		ESTRUCTURAS METALICAS Y CONSTRUCCIONES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ESTRUCONS, S.A. DE C.V.	M(27
Distintivo:	SPD							
Clase:	12,35,37							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20190291323	27/08/2019	ST94	00171	00375	10/09/2020		FCA FIAT CHRYSLER AUTOMOVEIS BRASIL LTDA.	M(27
Distintivo:	S DESIGN							
Clase:	16,30,31,32,33,35							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20230370462	22/12/2023	ST23					AMAYA MIRANDA, STEPHANIE EMPERATRIZ	M(31
Distintivo:	EMPE BAKE SHOP							
Clase:	16,35,36,38,41							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20120169950	13/06/2012	ST94	00218	00203	17/12/2012		MURRAY MEZA, ROBERT HENDERSON	T0 27
Distintivo:	ROBERTO HENDERSON MURRAY MEZA							
Clase:	16,35,42,45							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240382107	23/07/2024	ST01						M(61
Distintivo:	CREA EMPRESA							
Clase:	18,21,35,40							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240382651	08/08/2024	AUCA					MANUFACTURAS CAVALIER, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - MANUFACTURAS CAVALIER, S.A. DE C.V.	M(28
Distintivo:	AUTÉNTICO PROMOCIONALES AUTENTICOS PARA TU EMPRESA							
Clase:	18,25,35							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20150215402	25/03/2015	ST94	00034	00351	03/05/2019		Sperry Top-Sider, LLC.	T0 30
Distintivo:	SPERRY							

IMPORANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: EMPRENDESV

PRESENTACION: 20240273001

PETICIONARIO: ALEXANDER SERVELLON

CLASE: 35

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 29,30,35,43

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240374204	26/02/2024	ST23					LOPEZ, CANDIDA YANIRA	T0 30
Distintivo: MAURITA EXPRESS								

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20120166313	23/03/2012	ST26					VEGA GOMEZ, BERTHA MILAGRO	M(73
Distintivo: GANO EMPRENDE GE								
20150216446	22/04/2015	EQ02					MDV INVERSIONES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - MDV INVERSIONES, S.A. DE C.V.	M(69
Distintivo: RED EMPRENDEDORA								
20180263302	25/01/2018	ST94	00068	00333	04/07/2018		GENERAL SOLUTION, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GENERAL SOLUTION, S.A. DE C.V.	M(66
Distintivo: EXPO EMPRENDEDOR								
20210321854	04/06/2021	ST94	00115	00401	14/09/2021		EMPRENDEDOOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EMPRENDEDOOR, S.A. DE C.V.	M(59
Distintivo: EMPREN D DOOR								
20200300768	27/02/2020	ST000					BANCO G&T CONTINENTAL EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA - BANCO G&T CONTINENTAL EL SALVADOR, S.A.	M(56
Distintivo: G T EMPRESA								
20160240682	10/10/2016	ST94	00127	00299	25/01/2017		GOMEZ FERNANDEZ, KARLA PATRICIA	M(56
Distintivo: EMPRENDEDORES POR EL MUNDO								
20070100291	25/10/2007	ST94	00023	00103	12/03/2008		DEXTRA EMPRESARIAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - DEXTRA, S.A. DE C.V.	M(55
Distintivo: DEXTRA EMPRESARIAL								
20210321592	31/05/2021	ST94	00137	00405	04/11/2021		SOTELO GOMEZ, KEVIN MC. DONALD	M(51
Distintivo: EXPO MI EMPRESA								
20160239323	14/09/2016	EAPAB					PERLA VENTURA, FABIO ARTURO	M(51
Distintivo: EXPO MI EMPRESA								
20210323084	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	T0 50
Distintivo: TIENDA EXPRESS								
20210330133	16/11/2021	ST94	00196	00420	26/05/2022		BANCO G&T CONTINENTAL, SOCIEDAD ANONIMA	M(47
Distintivo: CUENTA G T EMPRESA								
20170252648	02/06/2017	ST94	00131	00317	30/10/2017		Micro Región El Bálsamo	M(47
Distintivo: CONSORCIO EMPRESARIAL SENDEROS DE LA CUMBRE								
20140209663	10/11/2014	EQ02					SAG, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - SAG, S.A DE C.V.	M(46
Distintivo: MADRES EMPRESARIAS								

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDES**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20150224692	27/10/2015	ST94	00044	00273	27/01/2016		MINISTERIO DE ECONOMIA	M(45
	Distintivo:	CRECEMOS TU EMPRESA						
20220334781	17/02/2022	ST32					PEREZ ALEMAN, TULIO ALONSO	M(44
	Distintivo:	CONTACTO EMPRESARIAL						
19940001589	03/05/1994	ST41	00024	00041	05/12/1996	ESTADOUNIDENSE	Express, LLC.	T0 43
	Distintivo:	EXPRESS						
20080106878	13/03/2008	ST94	00141	00302	13/03/2017		EXP TOPCO, LLC	T0 43
	Distintivo:	EXPRESS						
20130189231	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	T0 43
	Distintivo:	APRENDE A AHORRAR						
20190284007	28/03/2019	ST94	00185	00362	31/10/2019		REGIONAL EXPRESS AMERICAS S.A.S	M(43
	Distintivo:	EXPRESS						
20080109249	13/05/2008	STDN					BOMBARDIER RECREATIONAL PRODUCTS INC.	T0 41
	Distintivo:	SPYDER						
20210322990	30/06/2021	ST94	00187	00406	19/11/2021		TURCIOS EMPLEO EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - T-EMPLEO, S.A. DE C.V.	M(41
	Distintivo:	T- EMPLEO						
20220341298	20/06/2022	ST94	00110	00431	07/10/2022		NEGOCIOS ESCOTO ROMAN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NEGESROM, S. A. DE C. V.	M(41
	Distintivo:	MENSAJERIA EMPRESARIAL						
20140203456	01/07/2014	ST94	00047	00257	20/08/2015		GRUPO OMNILIFE, S.A. DE C.V	M(41
	Distintivo:	TOUR PRENDETE						
20210331242	06/12/2021	ST94	00066	00428	30/08/2022		RIVAS OPICO, PATRICIA AZUCENA	M(40
	Distintivo:	TRANSFORMACION EMPRESARIAL						
20130178922	18/01/2013	ST94	00141	00225	16/01/2014		Belcorp SA	M(40
	Distintivo:	SOCIAS EMPRESARIAS BELCORP						
20230359775	14/06/2023	ST32					ARIANNA REYES PRODUCTOS DE BELLEZA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ARIANNA REYES PRODUCTOS DE BELLEZA, S.A. DE C.V.	M(39
	Distintivo:	SIEMPRE BELLA						
20100142850	14/10/2010	ST000					SAINT GERMAIN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - SAINT GERMAIN, S.A. DE C.V.	M(37
	Distintivo:	BODEGUITA EXPRESS						
20020028936	30/08/2002	ST94	00084	00005	28/11/2003		United States Postal Service	T0 37
	Distintivo:	EXPRESS MAIL						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONR1002



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tip%P
20210314544	26/01/2021	ST94	00194	00398	16/08/2021		COMERCIALIZADORA DE DERIVADOS DEL PETROLEO Y SUMINISTROS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - COMPETROL, S.A. DE C.V.	M(37
	Distintivo:	TOM EXPRESS						
20140200383	24/04/2014	EQ02					PADILLA SACA, ALEJANDRA MARCELA	M(37
	Distintivo:	INCORPORACION HACIENDO DE SU EMPRESA UNA CULTURA						
20210323097	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 37
	Distintivo:	EXPRESS SHOP						
20160228177	19/01/2016	ST94	00173	00289	09/09/2016		FERREYCORP S.A.A.	M(36
	Distintivo:	MAQUICENTRO UNA EMPRESA FERREYCORP						
20070096634	30/07/2007	ST94	00076	00153	05/07/2010		SISTEMAS ELECTRONICOS CENTROAMERICANOS, SOCIEDAD ANONIMA	M(36
	Distintivo:	MAX EXPRESS						
20130188742	19/08/2013	ST94	00201	00242	03/11/2014		SPIDERTECH INC.	TO 36
	Distintivo:	SPIDERTECH						
20110159403	07/11/2011	AOIFC	00037	00223	09/12/2013		BANCO AZTECA, SOCIEDAD ANONIMA, INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE	M(35
	Distintivo:	PRESTA PRENDA						
20010020496	13/12/2001	ST94	00117	00189	23/06/2005	SALVADOREÑA	EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, S.A. DE C.V.	TO 34
	Distintivo:	SPEED						
19990003380	26/05/1999	ST41	00025	00106	12/06/2000	ESTADOUNIDENSE	Exxon Mobil Corporation	M(34
	Distintivo:	ESSO EXPRESS						
20240380714	01/07/2024	INA9B					BIGGIE S.A.	M(34
	Distintivo:	BIGGIE EXPRESS						
20220342689	19/07/2022	ST94	00150	00432	20/10/2022		OSORIO RAMIREZ, OSCAR ALEXANDER	M(34
	Distintivo:	POLLO EXPRESS						
20210317934	18/03/2021	ST000	00026	00419	09/05/2022		YANES SALAMANCA, PAMELA ALEJANDRA	TO 34
	Distintivo:	ECO EXPRESS						
20070088409	18/01/2007	ST94	00055	00094	18/10/2007		INVERSIONES ROGUILI, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ROGUILI, S.A. DE C.V.	TO 34
	Distintivo:	EXPRESSATE						
20230362965	11/08/2023	ST94	00026	00455	08/03/2024		ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES CRECER, SOCIEDAD ANONIMA - AFP CRECER, S.A.	TO 33
	Distintivo:	CRECER CON EMPLEO						
20130192943	22/11/2013	ST94	00197	00258	31/08/2015		AUTOMATIC SWITCH COMPANY	M(33
	Distintivo:	ASCO EXPRESS						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: EMPRENDESV

PRESENTACION: 20240273001

PETICIONARIO: ALEXANDER SERVELLON

CLASE: 35

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	P E T I C I O N A R I O	Tip%P
20210323094	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 33
	Distintivo:	SUPER EXPRESS						
20110159560	11/11/2011	STFC					HERNANDEZ MEJIA, MARIA DEL CARMEN	M(33
	Distintivo:	NUTRI EXPRESS						
20110155902	19/08/2011	ST94	00110	00197	23/10/2012		VIZCARRA DE ZEPEDA, WENDY CAROLINA	M(33
	Distintivo:	EXPRESARTE!						
20060082845	13/09/2006	NODFO					PRESELECCION EMPRESARIAL, SOCIEDAD ANONIMA	M(33
	Distintivo:	PRESELECCION EMPRESARIAL NICARAGUA						
20210324852	28/07/2021	ST94	00150	00414	08/03/2022		CONTRERAS VALLADARES, OSCAR HUMBERTO	M(32
	Distintivo:	PET FOOD EXPRESS						
20080113446	29/08/2008	ST94	00225	00134	10/07/2009		B.S.A.	TO 32
	Distintivo:	PRESIDENT						
20140209541	07/11/2014	ST94	00234	00289	13/09/2016		UNO EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA - UNO EL SALVADOR, S.A.	M(32
	Distintivo:	PRONTO EXPRESS						
20110155309	09/08/2011	ST94	00056	00189	25/06/2012		Henri Bendel, LLC	M(32
	Distintivo:	HENRI BENDEL						
20130189223	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 32
	Distintivo:	APRENDO A AHORRAR						
20190293913	10/10/2019	ST94	00114	00380	19/11/2020		GIROS & FINANZAS COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO S.A.	M(32
	Distintivo:	SIEMPRE UNIDOS						
20120171581	20/07/2012	ST94	00177	00215	26/08/2013		Henri Bendel, LLC	TO 32
	Distintivo:	HENRI BENDEL						
20110156617	06/09/2011	ST94	00011	00208	05/03/2013		EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, S.A. DE C.V.	M(31
	Distintivo:	TENDENCIAS						
20130192744	19/11/2013	ST94	00148	00262	12/10/2015		ARCH RESOURCES GROUP, LLC	TO 31
	Distintivo:	PAE PROYECCION Y ADMINISTRACION EMPRESARIAL Y DISEÑO						
20140199328	27/03/2014	STPNO					GLOBAL OUTSOURCING, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GLOBAL OUTSOURCING, S.A. DE C.V.	TO 31
	Distintivo:	GLOBAL EMPLEO						
20200308646	21/09/2020	ST94	00151	00401	16/09/2021		Deloitte S-Latam MXCA, S.C.	M(31
	Distintivo:	MECA MEJORES EMPRESAS CENTROAMERICANAS						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: EMPRENDESV

PRESENTACION: 20240273001

CLASE: 35

PARA:

NOTA:

PETICIONARIO: ALEXANDER SERVELLON

CLASES RELACIONADAS:

Clase:	35							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins.:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20110156619	06/09/2011	ST94	00013	00210	26/04/2013		EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EDITORIAL ALTAMIRANO MADRIZ, S.A. DE C.V.	MC 31
Distintivo:		TENDENCIAS						
20160241382	25/10/2016	ST94	00150	00317	31/10/2017		OPTIMIZACION DE REDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - OPRES, S.A. DE C.V.	MC 30
Distintivo:		OPRES						
20150224689	27/10/2015	ST94	00047	00273	27/01/2016		MINISTERIO DE ECONOMIA	MC 30
Distintivo:		CRECEMOS TU EMPRESA TRANSFORMANDO LA ECONOMIA						
20150222674	09/09/2015	AC04					DFASS LATAM EL SALVADOR, LIMITADA DE CAPITAL VARIABLE - DFASS LATAM EL SALVADOR, LTDA. DE C.V.	MC 30
Distintivo:		DUTY FREE EXPRESS						
20130192740	19/11/2013	ST94	00192	00265	03/11/2015		ARCH RESOURCES GROUP, LLC	TO 30
Distintivo:		GEPAE PROYECCION Y ADMINISTRACION EMPRESARIAL						
20110159227	03/11/2011	ST94	00133	00214	18/07/2013		VILLEDA MONTENEGRO, RODRIGO JOSE	TO 30
Distintivo:		RENDERMAXX						
20070088749	25/01/2007	ST32					HERNADEZ VALENCIA, MARIA CONSUELO	MC 30
Distintivo:		GRUPO SOLUCIONES EMPRESARIALES						
20180269963	06/06/2018	ST94	00189	00347	21/02/2019		Fundación Fundes Internacional	MC 30
Distintivo:		ENTRE TENDEROS						
20200306191	31/07/2020	ST000	00076	00386	08/02/2021		LIBERTY CONTAINER LINE DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - LIBERTY CONTAINER, S.A. DE C.V.	MC 30
Distintivo:		LIBERTY EXPRESS						
20060079757	04/07/2006	ST94	00053	00073	06/11/2006		UNITED PARCEL SERVICE OF AMERICA, INC.	TO 29
Distintivo:		UPS EXPRESS SAVER						
20090130707	10/12/2009	ST94	00163	00152	22/06/2010		CEDEÑO & MENDEZ	MC 29
Distintivo:		C&M CEDEÑO & MENDEZ						
20130189221	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 29
Distintivo:		APRENDIENDO A AHORRAR						
20170250867	27/04/2017	ST01						29
Distintivo:		LIBRE EXPRESIÓN						
20180267399	13/04/2018	ST94	00059	00338	25/09/2018		INTER-PHARMA DE CENTROAMERICA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - INTER-PHARMA DE CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.	MC 29
Distintivo:		FARMACIA EXPRESS						
20140202997	23/06/2014	ST94	00245	00266	16/11/2015		ADMINISTRADORA DE RESTAURANTES, SOCIEDAD ANONIMA	MC 28
Distintivo:		MER K DITO EXPRESS						

IMP O R T A N T E: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20140209247	30/10/2014	EQ02					MENENDEZ JUBIZ, NICOLE MARIE	M(28
Distintivo:		SPOTD						
20230367142	26/10/2023	ST32					ASOCIACION SALVADOREÑA DE AGENCIAS DE PUBLICIDAD	M(28
Distintivo:		COMUNIDAD DE EMPRESAS DE COMUNICACION DE EL SALVADOR						
20070096764	31/07/2007	ST94	00042	00118	21/11/2008		CALLEJA, S.A. DE C.V. - CALLEJA, S.A. DE C.V.	M(28
Distintivo:		SELECTOS EXPRESS						
20220347772	01/11/2022	ST94	00068	00440	23/03/2023		JANAMA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - JANAMA, S.A. DE C.V.	M(28
Distintivo:		EZPAWN						
20130189246	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 28
Distintivo:		LA MANERA MAS FACIL DE APRENDER A AHORRAR						
20210327288	21/09/2021	ST000	00052	00417	22/04/2022		GRUPO FE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GRUPO FE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	M(27
Distintivo:		NGO FOOD EXPRESS						
20220333671	28/01/2022	ST94	00145	00418	05/05/2022		G M CAPITAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - G M CAPITAL, S.A. DE C.V.	M(27
Distintivo:		AUTO CREDIT EXPRESS						
20220342690	19/07/2022	ST94	00153	00432	20/10/2022		OSORIO RAMIREZ, OSCAR ALEXANDER	M(27
Distintivo:		SUPER POLLO EXPRESS						
20180272880	16/08/2018	ST94	00160	00343	08/01/2019		MONTERROSA VASQUEZ, JUAN ANTONIO	M(27
Distintivo:		IEFL INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR LATINOAMERICANA						
20140210611	05/12/2014	ST94	00105	00265	28/10/2015		B.S.A.	TO 27
Distintivo:		PRESIDENT S TASTE						
20130189238	03/09/2013	STDN					SURA ASSET MANAGEMENT, SOCIEDAD ANÓNIMA	TO 27
Distintivo:		LA MANERA MAS SIMPLE DE APRENDER A AHORRAR						
20130189159	02/09/2013	ST94	00047	00238	30/07/2014		A.G. COMPANY, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - A.G. COMPANY, S.A. DE C.V.	M(27
Distintivo:		NOSTALGICA EXPRESS						
20210323085	30/06/2021	ST32					NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 27
Distintivo:		MERCADITO EXPRESS						
20130187870	26/07/2013	ST77					B.S.A.	TO 27
Distintivo:		PRESIDENT S TASTE						
20210323099	30/06/2021	ST94	00208	00411	03/02/2022		NSB, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - NSB, S.A. DE C.V.	TO 27
Distintivo:		SUPERCITO EXPRESS						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDES**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase:	35							
Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo%P
20100133700	04/03/2010	ST41	00138	00162	25/01/2011		PUMA ENERGY INTERNATIONAL SA	M(27
	Distintivo:	SUPER 7 EXPRESS						
20110161678	21/12/2011	EAPAB					BARRACHINA BRIZUELA, JORDI ROBERT	M(27
	Distintivo:	S P D						
20120165671	09/03/2012	STPNO					B.S.A.	T0 27
	Distintivo:	PRESIDENT S TASTE						
20090130708	10/12/2009	ST94	00186	00152	23/06/2010		GENERAL DE INVERSIONES Y ALQUILERES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE EN LIQUIDACION - GENIAL, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:	GANE EMPATE						
20130183424	25/04/2013	ST32					LAS AMERICAS EXPRESS INTERNATIONAL COURIER, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - LAS AMERICAS EXPRESS INTERNATIONAL COURIER, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:	AMERICAS EXPRESS						
20120166608	29/03/2012	ST94	00088	00209	15/04/2013		ALBA ALIMENTOS DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ALBA ALIMENTOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	M(27
	Distintivo:	ALBA ALIMENTOS DE EL SALVADOR EMPRESA SOCIOPRODUCTIVA						
20090124640	01/07/2009	ST401					ALVAREZ DE MOJICA, ANA CELINA	M(26
	Distintivo:	EOS ELEGANTE ORIGINAL SIEMPRE						
20050070088	26/10/2005	ST94	00137	00097	07/12/2007		FREUND DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - FREUND DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	T0 26
	Distintivo:	SPLASH						
20240379760	12/06/2024	ST23					EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:	VALDES						
20220344319	26/08/2022	ST94	00133	00445	15/08/2023		EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:	VALDES						
20220343314	29/07/2022	STDN					EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EQUIPOS ELECTRONICOS VALDES, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:	VALDES						
20190291332	27/08/2019	ST94	00141	00371	11/05/2020		EVENTOS Y PUBLICIDAD, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - EVENPUB, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:	EVENPUB						
20170250050	05/04/2017	ST000					REPRESENTATIONS AND TECHNOLOGY, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - REPTTECH, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:	MEDES						
20160242706	21/11/2016	ST94	00116	00311	07/08/2017		FARMIX, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - FARMIX, S.A. DE C.V.	M(26
	Distintivo:	LAS AMERICAS EXPRESS						
20160237897	17/08/2016	ST94	00204	00300	10/02/2017		VALDEZ GARCIA, JUAN CARLOS	T0 26
	Distintivo:	VALDEZ						

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

FONR1002



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20130188126	31/07/2013	ST94	00137	00241	01/10/2014		Fundación Fundes Internacional	M(26
Distintivo: FUNDES								
20140196476	04/02/2014	ST000	00051	00240	05/09/2014		CRATO PROPERTIES, S.A.	M(25
Distintivo: DERRUMBE DE PRECIOS								
20210318633	26/03/2021	ST000	00104	00410	17/01/2022		SISTEMAS LOGISTICOS Y CORPORATIVOS, SOCIEDAD ANONIMA	M(25
Distintivo: SLCTRADE								
20190291518	29/08/2019	ST401	00154	00368	07/02/2020		Fundación Fundes Internacional	TO 25
Distintivo: ENTRE REDES								
20070090742	07/03/2007	ST94	00084	00101	15/02/2008		PRESTAMOS PRENDARIOS DEPOFIN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE	M(25
Distintivo: PRENDAMERICA								
20070096535	26/07/2007	ST94	00131	00102	29/02/2008		Televisa, Sociedad Anónima de Capital Variable - Televisa, S.A. de C.V.	M(25
Distintivo: ESPACIO								
20090123354	28/05/2009	ST94	00138	00153	08/07/2010		Spendvision Holdings Limited	TO 25
Distintivo: SPENDVISION								
20180265531	02/03/2018	ST94	00152	00331	05/06/2018		LEONARD TEJADA, PAT FREDY	M(25
Distintivo: LATI EXPRESS COMPANY								
20090126857	28/08/2009	STDN					B.S.A.	TO 25
Distintivo: PRESIDENTS TASTE								

Clase: 35,36,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20140205465	14/08/2014	EQ02					TRANSFER AND BUSINESS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - TRANSFER AND BUSINESS, S.A. DE C.V.	M(33
Distintivo: TABSA EXPRESS								

Clase: 35,36,41

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20180271005	04/07/2018	ST94	00142	00362	30/10/2019		Mastercard International Incorporated	TO 30
Distintivo: EMPIEZA ALGO QUE NO TIENE PRECIO								

Clase: 35,37,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
--------------	------------	---------------	-----------	-------------	-------------	--------------	--------------	--------

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 ANTECEDENTES FONETICOS DE UNA MARCA

FECHA: 05/09/2024

HORA: 09:52:34

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

DISTINTIVO: **EMPRENDESV**

PRESENTACION: **20240273001**

PETICIONARIO: **ALEXANDER SERVELLON**

CLASE: **35**

CLASES RELACIONADAS:

PARA:

NOTA:

Clase: 35,37,38

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
19990003383	26/05/1999	ST41	00017	00106	12/06/2000	ESTADOUNIDENSE	Exxon Mobil Corporation	M(34
Distintivo: ESSO EXPRESS								

Clase: 35,38,41

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20130182576	05/04/2013	ST94	00048	00252	05/06/2015		Deezer	M(26
Distintivo: DEEZER								

Clase: 35,38,42

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20240380052	19/06/2024	ST23					PRODUCCION GLOBAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - PRODUCCION GLOBAL, S.A. DE C.V.	M(27
Distintivo: SALA DE PRENSA EXPRESS								

Clase: 35,39

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20210326613	06/09/2021	ST94	00120	00408	16/12/2021		DICENAM CORPORATION	T0 32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS								
20210326612	06/09/2021	ST94	00122	00408	16/12/2021		DICENAM CORPORATION	M(32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS								
20200305193	13/07/2020	STDN					DICENAM CORPORATION	M(32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS Y DISEÑO								
20200305188	13/07/2020	STDN					DICENAM CORPORATION	T0 32
Distintivo: FORZA DELIVERY EXPRESS								

Clase: 35,41

Presentación	Fecha sol.	Ultimo Estado	No. ins.:	Libro ins.:	Fecha. ins:	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipc%P
20160240917	14/10/2016	ST94	00083	00306	22/05/2017		ASOCIACIÓN VOCES VITALES EL SALVADOR	M(75
Distintivo: EMPRENDE MUJER								
20150224592	23/10/2015	ST94	00100	00283	10/06/2016		CONTRATACIONES EMPRESARIALES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - CONEMPRESA, S.A. DE C.V.	M(32
Distintivo: CONTRATACIONES EMPRESARIALES								

IMPORTANTE: SIN PERJUICIO QUE APAREZCAN OTROS PRODUCTOS QUE TENGAN RELACION CON LOS PRODUCTOS SOLICITADOS Y QUE APAREZCAN EN OTRA CLASE DIFERENTE.

Referencias

BID. (n.d.). Transformación Digital en El Salvador, reactivando el crecimiento y la inclusión. Retrieved October 31, 2024, from World Bank website: <https://www.bancomundial.org/es/programs/de4lac/publication/digital-transformation-to-reignite-growth-and-equitability-in-el-salvador>

Referencias

BID. (2024, October). Transformación Digital en El Salvador, reactivando el crecimiento y la inclusión. Retrieved October 31, 2024, from World Bank website: <https://www.bancomundial.org/es/programs/de4lac/publication/digital-transformation-to-reignite-growth-and-equitability-in-el-salvador>