

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN:  
DESARROLLO DE MODELO DE NEGOCIOS DIGITALES**

**TEMA**

**DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL: “DESTILO RENOVADO”**

**PRESENTADO POR:**

<b>CRUZ CAMPOS, KATHERINE SARAI</b>	<b>LI8004-2004</b>
<b>RODRÍGUEZ MARROQUÍN, KARLA ABIGAIL</b>	<b>LI8004-2004</b>
<b>SERRANO GARCÍA, JULIA ALEXIA</b>	<b>LI8004-2004</b>

**JULIO 2025**

**CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTOR: MCS. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA  
VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA  
SECRETARIO GENERAL: LIC. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

## **FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

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

## **ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA  
COORDINADOR DE PROCESOS DE  
GRADO DE LA ESCUELA: LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCÍA  
DOCENTE ASESOR: LIC. JOSÉ GERARDO JANDRES JANDRES  
TRIBUNAL EVALUADOR: ING. HÉCTOR ADOLFO MAIDA GARAY  
LIC. JOSÉ GERARDO JANDRES JANDRES  
LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCÍA

**JULIO 2025**

**SAN SALVADOR,**

**EL SALVADOR,**

**CENTROAMÉRICA**

## **AGREDECIMIENTOS**

Dedicatoria especial a Dios por brindarme la sabiduría y la fuerza para continuar cada día forjando mi futuro, a mis padres por ser un apoyo fundamental en mi vida y en la toma de decisiones, a mis hermanas por confiar en mí, a mi querida abuela Francisca Renderos por ser un pilar en mi vida quien ya está en la presencia del Señor, a mi novio y mejor amiga quienes me apoyaron en muchas fases de mi vida. Gracias.

**Katherine Saraí Cruz Campos**

Primeramente, a Dios por darme sabiduría al culminar mis estudios superiores, a mi mamá por ser el apoyo incondicional en el camino de la vida, a mi abuela Ana por tener la paciencia desde mis estudios iniciales, mi familia por estar presentes en cada momento también mis amigos que no me dejaron caer en los momentos difíciles y celebrar mis logros es parte de las alegrías que serán recordadas con mucho amor en mi vida.

**Karla Abigail Rodríguez Marroquín**

Expresar mi profundo agradecimiento a Dios, por brindarme la fuerza para seguir día con día. A mis padres, les agradezco el esfuerzo y dedicación que han puesto en mi educación, así como por su amor y apoyo incondicional en este proceso. A mis hermanas, gracias por estar siempre a mi lado y ofrecerme su apoyo. A mi amiga y compañera de clases, agradezco nuestra motivación mutua, que nos ha permitido no caer en momentos estresantes. También quiero agradecer a mi familia y amigos, quienes me han inspirado a seguir adelante, y a mí misma por no dejarme vencer ante las adversidades presentadas.

**Julia Alexia Serrano García**

## ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	i
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPITULO I. PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO .....	2
1.1 Planteamiento del Problema.....	2
1.1.1 Antecedentes .....	2
1.1.2 Descripción .....	5
1.1.3 Formulación .....	6
1.2 Delimitación del Problema.....	8
1.2.1 Geográfica y temporal.....	8
1.2.2 Teórica.....	9
1.3 Justificación de la Investigación .....	10
1.4 Objetivos .....	11
1.4.1 General .....	11
1.4.2 Específicos .....	11
1.5 Marco Teórico .....	11
1.5.1 Histórico.....	12
1.5.2 Conceptual.....	15
1.5.3 Legal.....	17
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	19
2.1 Metodología de la Investigación .....	19
2.1.2 Generalidades .....	19

2.1.2 Método .....	19
2.1.3 Enfoque De Investigación .....	20
2.1.4 Universo .....	20
2.1.5 Población.....	21
2.1.6 Muestra.....	21
2.1.7 Técnicas De Investigación .....	22
2.1.8 Instrumentos De Investigación.....	22
2.1.9 Presentación de resultados .....	23
2.2.2 Desarrollo de las fuerzas de Michael Porter .....	25
2.2.3 Desarrollo de PEST.....	28
2.3 Conclusiones de diagnóstico .....	29
<b>CAPÍTULO III. PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO .....</b>	<b>31</b>
3.1 Descripción del negocio .....	31
3.2 Marco estratégico .....	31
3.2.3 Valores.....	32
3.2.4 Objetivos .....	32
3.2.5 Metas .....	33
3.3 Descripción de los productos .....	33
3.3.1 Prototipos/ Descripción general .....	35
3.4 Ventaja Competitiva .....	38
3.5 Plan organizacional .....	38

3.6 Plan de Mercadeo .....	44
3.6.1 Objetivos del Plan de Mercadeo .....	45
3.6.2 Resultados de la Investigación de Mercado .....	45
3.6.3 Marketing Mix Digital.....	52
3.6.4 Estrategias del Marketing Mix Digital .....	54
3.7 Plan de Ventas .....	66
3.7.1 Ciclo de ventas .....	66
3.7.2 Proyección de ventas.....	69
3.8 Plan financiero .....	73
3.8.1 Plan de inversión.....	73
3.8.2 Plan de estructura de costos .....	75
3.8.3 Flujo de efectivo.....	77
3.8.4 Análisis de rentabilidad y punto de equilibrio.....	78
3.8.5 Estados de Resultado Proyectados .....	80
3.9 Plan de trabajo.....	82
3.10 Indicadore de medición .....	83
CONCLUSIONES .....	85
RECOMENDACIONES .....	86
BIBLIOGRAFÍA .....	87
ANEXOS .....	90

## RESUMEN EJECUTIVO

Con el objetivo de mejorar la experiencia de búsqueda y adquisición de viviendas surge el proyecto Destilo Renovado, el cual consiste en el desarrollo de una plataforma digital que agilice la indagación en el rubro inmobiliario de casas o apartamentos, por medio de imágenes panorámicas inmersivas que captarán todo el ambiente interior de la propiedad. De esta forma, se logra abarcar el suelo, el techo y los laterales, dando a conocer un contenido más completo. Al contener más líneas visuales el comprador tendrá la oportunidad de visualizar de manera más interactiva el entorno en una imagen única con la tecnología en fotografía RV, permitiendo al usuario desplazarse por el espacio capturado, creando una sensación realista.

El modelo de negocio se basa en el comercio electrónico (e-commerce) donde el usuario puede acceder a la plataforma a través del sitio web y registrarse por medio de Facebook o correo electrónico. Una vez completado el registro podrá explorar propiedades, ver imágenes, realizar recorridos virtuales y utilizar filtros para simplificar sus preferencias, como los tipos de propiedades, rango de precios, ubicación, mudanza, entre otros, con la finalidad de mejorar la eficiencia al comparar múltiples opciones y realizar parte del proceso en línea, ahorrando a los usuarios tiempo y costos.

Destilo Renovado beneficiará tanto a compradores como propietarios. Los compradores tendrán acceso a información detallada mediante herramientas tecnológicas facilitando su decisión de compra. De igual manera los propietarios contarán con mayor visibilidad al ofertar sus inmuebles aumentando sus oportunidades de venta, permitiendo así la optimización de recurso de ambas partes.

## INTRODUCCIÓN

La transformación digital cada vez está cambiando aspectos de la vida cotidiana y empresarial del país, la creación de modelos digitales está estableciéndose como un pilar importante para todas aquellas empresas tradicionales que buscan mantenerse competitivas y adaptándose a cambios en el mercado.

En este contexto, el presente modelo se centra en la optimización de la compra de viviendas, dividiendo la problemática en tres ejes principales: la necesidad de información detallada por parte de los compradores, la visibilidad insuficiente que enfrentan los propietarios al ofertar sus inmuebles, y la falta de herramientas tecnológicas que mejoren los procesos de venta.

Las fuentes de investigación que respaldan el desarrollo del proyecto están sustentadas por datos de instituciones públicas y organismos relacionados con el ámbito de vivienda. Dichas instituciones proporcionan información sobre accesos de hábitat, censos poblacionales, así como también encuestas a hogares, lo cual permite comprender las necesidades habitacionales actuales en el país. Además, es fundamental destacar el análisis de leyes y regulaciones que rigen el sector inmobiliario, con el fin de garantizar que todas las operaciones y propuestas se realicen bajo el marco legal vigente.

Para abordar los puntos mencionados en la problemática, el proyecto no solamente se enfocará en mejorar la experiencia de compra-venta a través de un análisis detallado, se reflejarán proyecciones de ventas y resultados que permitirán evaluar el rendimiento del negocio. Este enfoque no solo facilitará la atracción de nuevos usuarios, sino que también permitirá identificar oportunidades de crecimiento y optimización. Además, se establecerán métricas claras para medir el retorno de inversión, garantizando que cada esfuerzo en marketing y promoción contribuyan a la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto.

## **CAPÍTULO I. PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO**

El presente capítulo abarca información relacionada con la propuesta del modelo de negocio digital, describiendo la problemática a resolver. Además, se establecen objetivos generales y específicos, así como también la recopilación de datos que justifica la propuesta planteada en el proyecto.

### **1.1 Planteamiento del Problema**

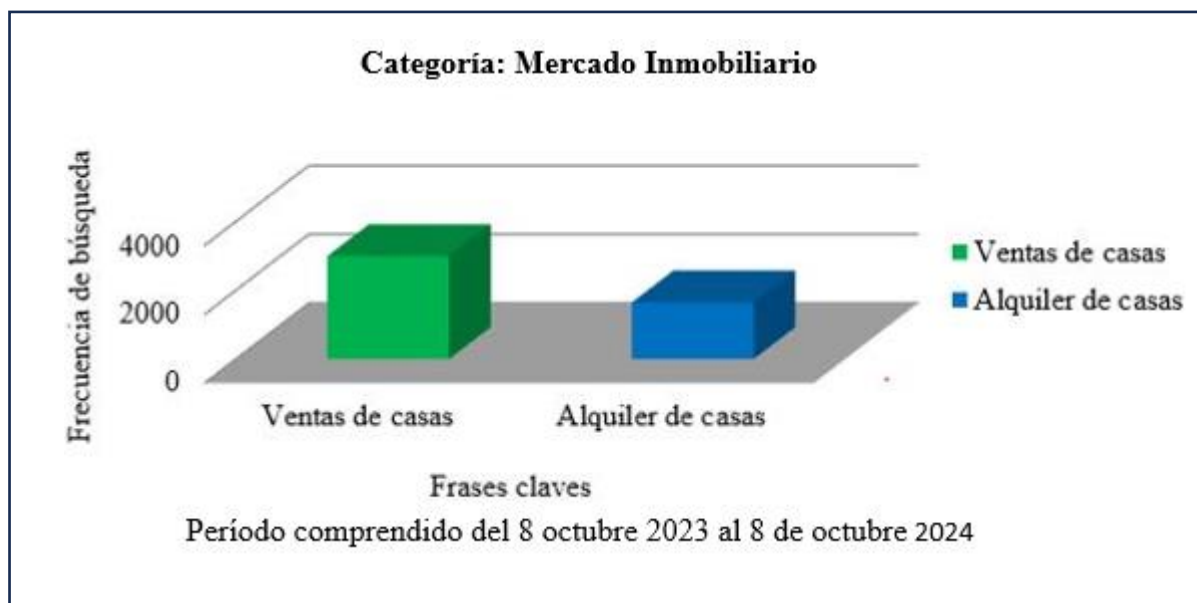
Actualmente en El Salvador, existen diversas plataformas digitales que permiten a los usuarios buscar inmuebles para la compra o alquiler. Sin embargo, la mayoría de plataformas no cuentan con herramientas tecnológicas de multimedia 360° para recorridos virtuales, detalles del entorno y la aplicación de otros servicios como el traslado de bienes.

#### **1.1.1 Antecedentes**

La demanda de vivienda en El Salvador cada vez se vuelve más elevada, solo en el año 2023 el Centro Nacional de Registro (CNR) registro un total de 121,00 registros de compraventa de los siguientes tipos de inmuebles; viviendas usadas y nuevos inmuebles de proyectos habitacionales. Esta cifra duplicaba los registros de años anteriores, reflejando un aumento en el interés de adquirir viviendas.

Por ello, a través de Google Trends, la cual es una herramienta gratuita que analiza tendencias en zonas determinadas del país, se busca analizar términos clave relacionados con viviendas para identificar las características más demandadas, preferencias entre viviendas y áreas geográficas con mayor interés en la compra o alquiler de inmuebles. Las frases claves utilizadas fueron “ventas de casas y alquiler de casas”, donde se obtuvo los siguientes resultados:

La figura 01 muestra la frecuencia de búsqueda de las frases claves "ventas de casas" y "alquiler de casas" durante el periodo de un año, el cual indica que los usuarios de internet están más interesados en adquirir una vivienda o tienen mayor interés en adquirir bienes raíces como inversión.



**Figura 01.** Búsqueda de frases claves en la categoría: Mercado inmobiliario

**Fuente.** Elaboración propia con bases tomados de Google Trends.

La figura 02 presenta el nivel de búsqueda de plataformas inmobiliarias durante el periodo de un año. Enfocados en la categoría de mercado inmobiliario los principales departamentos con más de 100 resultados fueron San salvador y La Libertad, ambos departamentos forman parte del Área Metropolitana de San Salvador.

Encuentra 24 y Marketplace son las plataformas más buscadas en ambos departamentos, aunque San Salvador parece tener una ligera ventaja en las búsquedas generales. RE/MAX Central es otra plataforma destacada, con un comportamiento bastante uniforme. Por ultimo las plataformas de Propilatam y Grupo Roble muestran un menor nivel de búsquedas comparadas con las anteriores.



**Figura 02.** Búsqueda de plataformas en la categoría: Mercado Inmobiliario

**Fuente.** Elaboración propia con bases tomados de Google Trends

De manera general, los datos obtenidos por medio de la herramienta Google Trends ayudan a identificar cuáles son las plataformas más utilizadas y cómo varía el interés del público objetivo en la búsqueda a través de internet. Esto a su vez brinda bases para tomar decisiones estratégicas sobre dónde enfocar los esfuerzos de marketing y publicidad en el sector.

La tecnología avanza dentro del contexto inmobiliario y cada vez se vuelve más útil la necesidad de obtener todo al alcance de un click. Desde el año 2020 existe el termino ProTech, que abarca cualquier servicio del sector, como la compra, venta o alquiler de propiedades, además de la construcción, el mantenimiento y la administración de activos residenciales y comerciales. Dentro de ProTech, se destacan categorías tecnológicas como plataformas de anuncios clasificados, redes Peer-to-Peer, Big Data, y el Internet de las Cosas (IoT), software de gestión de propiedades, plataformas de inversión e hipotecas, y la realidad virtual.

Una de las tendencias clave en ProTech es la democratización de los datos del sector inmobiliario a través del Big Data, lo cual permite a las empresas y clientes acceder a información relevante para tomar decisiones informadas. Un ejemplo destacable en este campo inmobiliario es Homie, una plataforma mexicana que facilita el proceso de renta de viviendas al eliminar requisitos como avales o fiadores, brindando a propietarios e inquilinos garantías y pagos puntuales. Mediante el uso de Big Data y un algoritmo de seguridad en constante mejora, la plataforma Homie también ha logrado optimizar su modelo predictivo y acelerar el proceso de arrendamiento, permitiendo a las personas la accesibilidad de alquilar propiedades incluso estando ubicados desde otros estados o países. Esta tecnología, además, permite análisis estadísticos que mejoran la toma de decisiones en aspectos como el comportamiento de pago de los inquilinos y la mejora de sus servicios.

En Latinoamérica, el mercado ProTech ha aumentado de manera significativa, destacándose en países como México, Brasil y Chile. Estas innovaciones están transformando la forma en que las personas buscan, compran y alquilan propiedades. En este contexto, la digitalización del sector inmobiliario en El Salvador presenta una oportunidad significativa. A medida que la tecnología avanza el mercado se vuelve más competitivo, plataformas de bienes raíces como Propi han encontrado la manera de mantenerse a la vanguardia de las herramientas digitales, como la implementación de la firma electrónica, la cual es respaldada por el Ministerio de Economía de El Salvador y con esta afianza un proceso digital seguro y cómodo para todas las partes involucradas en el cierre de un contrato de alquiler o compra.

### **1.1.2 Descripción**

En El Salvador, tanto propietarios como compradores enfrentan desafíos significativos debido a la falta de herramientas tecnológicas adecuadas en el mercado inmobiliario. Una de las principales barreras es la limitada transformación digital en el país, que restringe el acceso a plataformas modernas para facilitar la búsqueda y oferta de viviendas. Según la Encuesta de

Hogares de Propósitos Múltiples 2019, señala que solo el 23.3% de los hogares están conectados a internet en el área urbana del país, lo que limita el acceso a servicios digitales y la posibilidad de aprovechar plenamente herramientas tecnológicas en este sector crucial.

Además, la escasa cultura tecnológica entre la población agrava esta situación, ya que muchos usuarios no están familiarizados con el uso de herramientas digitales que podrían facilitar su interacción en el mercado inmobiliario, sumando que las plataformas existentes tienden a exagerar las características de las propiedades, lo que genera desconfianza entre los compradores y dificulta la toma de decisiones informadas.

De igual manera, las plataformas inmobiliarias actuales enfrentan problemas, como la poca información, interfaces desactualizadas, opciones limitadas, la falta de experiencias inmersivas, entre otros. Todos estos aspectos ocasionan que se reduzca la capacidad para retener compradores o propietarios interesados.

### **1.1.3 Formulación**

A continuación, se presentan tanto las preguntas generales como las específicas basadas en los dos objetos de estudio determinados, con el propósito de ahondar en aspectos más concretos del análisis sobre el sector inmobiliario del país.

- **Formulación general orientada a clientes potenciales que desean adquirir un bien inmueble.**

¿Cuáles son las estrategias adecuadas para implementar un modelo de negocio digital que facilite la experiencia de compra, alquiler y servicios complementarios mediante el uso de herramientas tecnológicas, dirigido a hombres y mujeres de entre 18 y 50 años en el Área Metropolitana de San Salvador, durante el periodo de octubre a diciembre del año 2024?

Tomando en cuenta la formulación general del primer público objetivo de la investigación, se presenta la formulación específica, la cual se estructura en forma de preguntas más puntuales.

- ¿Qué factores consideran importantes los compradores al buscar una casa o apartamento?
  - ¿Cuáles son los problemas que enfrentan los compradores durante el proceso de compra o alquiler?
  - ¿Cómo pueden los recorridos virtuales en 360° mejorar la toma de decisiones de los compradores?
  - ¿Cuáles son los medios digitales más utilizados para realizar las búsquedas de inmuebles?
  - ¿Cómo influye la integración de servicios complementarios como la mudanza en la decisión de compra?
- **Formulación general orientada a propietarios que desean ofertas sus bienes inmuebles.**

¿Qué tácticas o estrategias se puede implementar para que los propietarios de inmuebles estén dispuestos a publicar sus bienes en una plataforma digital que haga uso herramientas tecnológicas, dirigido a hombres y mujeres de entre 18 y 50 años en el Área Metropolitana de San Salvador, durante el periodo de octubre a diciembre del año 2024?

Tomando en cuenta la formulación general del segundo público objetivo de la investigación, se presenta la formulación específica, la cual se estructura en forma de preguntas más puntuales.

- ¿Cuál es el perfil socioeconómico de las personas que desean vender una vivienda?
- ¿Cuál es el fin de vender o alquilar una vivienda?

- ¿Por qué los propietarios de inmuebles prefieren usar otros medios digitales y no ofertarlos en una plataforma?
- ¿Qué factores consideran importantes los propietarios al buscar un posible comprador?
- ¿Cuáles son los problemas que enfrentan los propietarios, arrendadores durante el proceso de venta o alquiler?

## **1.2 Delimitación del Problema**

La delimitación es uno de los principales aspectos de la investigación, que busca determinar el espacio donde se llevara a cabo el modelo de negocio digital. A continuación, se detallarán los parámetros y el alcance que se definirán para el presente modelo a desarrollar.

### **1.2.1 Geográfica y temporal**

Delimitar el problema implica definir de manera clara las áreas de búsqueda y especificar su alcance en la investigación, por ello la delimitación geográfica y temporal establecerán fronteras, tiempo y espacio en el que se llevara a cabo el proyecto.

- **Geográfica**

La investigación está enfocada en hombre y mujeres entre los 18 a 50 años compradores de viviendas y propietarios de inmuebles del Área Metropolitana de San Salvador.

Es importante señalar que, para la delimitación geográfica del modelo de negocio digital, los municipios que comprendían el Área Metropolitana de San Salvador ahora son denominados distritos, de acuerdo a la nueva Ley Especial para la Reestructuración Territorial Municipal aprobada el 7 de junio de 2023, dicho territorio está clasificado de la siguiente manera:

**Tabla 1***Distritos de Área Metropolitana de San Salvador.*

Departamento	Municipio	Distrito
San Salvador	San Salvador Oeste	Apopa
		Nejapa
	San Salvador Este	Ilopango
		San Martín
		Soyapango
		Tonacatepeque
	San Salvador Centro	Ayutuxtepeque
		Mejicanos
		Cuscatancingo
		Ciudad Delgado
San Salvador Sur	San Salvador	
	San Marcos	
	Antiguo	
La Libertad	La Libertad Este	Cuscatlán
	La Libertad Sur	Santa Tecla

**Fuente.** Elaboración propia con datos tomados del sitio web de la Asamblea Legislativa.

- **Temporal**

Investigación estará comprendida entre los meses de agosto hasta diciembre del año 2024, donde se recopilarán datos del sector a investigar, así como información bibliográfica realizada entre los años 2019 hasta 2024, los cuales son necesarios para desarrollar el modelo de negocio propuesto.

### 1.2.2 Teórica

En este apartado se presenta los recursos bibliográficos confiables de plataformas digitales oficiales y documentos relacionados con el sector inmobiliario. Con la final de mostrar una base sólida para el desarrollo del proyecto. Las principales referencias incluyen:

- **Plataformas digitales oficiales del Gobierno de El Salvador**, donde se obtiene artículos, informes, estadísticas y leyes nacionales relacionadas con el rubro inmobiliario en el país.

- **Código de Comercio de El Salvador**, en el cual se establecen las disposiciones para las actividades comerciales y empresariales.
- **Generación de Modelos de Negocio** de Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, donde se detalla la metodología para gestionar y crear un modelo de negocio innovador.
- **Comportamiento del Consumidor** por G. Schiffman, Leslie Lazar Kanuk y Joseph Wisenblit, que nos muestra los factores que influyen en las decisiones y preferencias de compra de los consumidores.
- **Metodología de la Investigación** de Sergio Gómez Bastar, nos brinda herramientas claves para la ejecución de las investigaciones de mercado.

### 1.3 Justificación de la Investigación

La justificación del proyecto se basa en ofrecer un modelo de negocio digital que facilite la negociación de inmuebles con servicios tecnológicos modernizados, como la visualización RV que ya lleva años en el mercado mundial. Esta innovación permitirá al usuario comprender a detalle cada propiedad que esté disponible para alquiler o venta. Además, se oferta el servicio de mudanza que simplificará el desplazamiento de bienes, realizándose de manera efectiva en menor tiempo y con una mejor planificación logística, pero no obligatoria. De la misma manera en que se plantea la problemática, el proyecto se presenta como una respuesta al constante cambio del sector inmobiliario de El Salvador, donde la gradual demanda de viviendas en zona metropolitana ha generado nuevas oportunidades, así como también desafíos en dicho sector.

En ese sentido, Destilo Renovado no solo busca la facilitación habitacional, sino también brindar una plataforma que mejore la experiencia tanto de compradores como de propietarios, donde se garantice tecnología multimedia avanzada con el fin de explorar y comparar la propiedad en cualquier momento sin la necesidad de visitarla físicamente.

## **1.4 Objetivos**

Los objetivos ayudan a definir las metas que el proyecto busca alcanzar. Son guías claras que orientan el desarrollo y la implementación de estrategias, asegurando que todas las acciones estén alineadas para lograr resultados medibles y significativos.

### **1.4.1 General**

Diseñar un modelo digital innovador en el mercado inmobiliario que incorpore el uso de cámaras 360°, brindando una mayor capacidad visual virtual, atrayendo y mejorando la experiencia de compra, proporcionando detalles completos de localización y especificaciones de cada propiedad ofertada en el Área Metropolitana de San Salvador.

### **1.4.2 Específicos**

Identificar las principales oportunidades de digitalización en el sector con el uso de multimedia 360°, para mantener el flujo continuo de clientes facilitando la adquisición de una vivienda o apartamento en la zona metropolitana de San Salvador.

Determinar cada una de las leyes tomando en cuenta los factores de riesgo que se puede dar en diferentes situaciones, definiendo políticas, procedimientos y haciendo uso de contratos legales para mantener un control adecuado.

Utilizar las herramientas digitales para presentar imágenes satelitales, proporcionando conocimiento geográfico de cada inmueble, favoreciendo la localización desde cualquier dispositivo inteligente.

## **1.5 Marco Teórico**

Este apartado presenta antecedentes relevantes que sustentan la investigación, ofreciendo una comprensión profunda de la problemática de estudio. Proporciona un fundamento académico que justifica la relevancia y viabilidad del proyecto en el sector inmobiliario.

### 1.5.1 Histórico

A lo largo de la historia la vivienda ha sido un elemento fundamental para el ser humano, proporcionando seguridad, refugio y un lugar para el desarrollo de la vida social. Con los años las formas de viviendas cambiaron de acuerdo a necesidades, materiales y tecnología, convirtiéndose en unos de los principales sectores importantes en el país. Una definición para dicho sector sería:

El sector inmobiliario abarca a todas aquellas actividades que se realizan sobre un bien inmueble, ya sea terrenos o edificios desde su construcción y comercialización, es decir todas las actividades de arrendadores, agentes y/o corredores los cuales se dedican a la compra o venta de bienes raíces, alquiler y prestación de otros servicios inmobiliarios. (Pacifit Credit Rating, 2024, párr. 1)

En el año 2008 la administración de la Cámara Salvadoreña de Bienes y Raíces proporcionaba un dato referente a las empresas establecidas en este sector, el cual señala que, existían alrededor de 130 empresas asociadas a la cámara, de las cuales 70 se dedicaban directamente a la comercialización de inmuebles, el resto implementaba actividades relacionadas como servicios jurídicos, valúos de propiedades, servicios de reparaciones de inmuebles y asesorías. Tomando en cuentas estos datos, el sector inmobiliario ha tenido un incremento de más del 80% en un periodo de 15 años, dando como resultado un aproximado de 300 empresas creadas en dicho rubro, si se considera un porcentaje de crecimiento anual del 5%.

Cabe destacar que el sector construcción e inmobiliario del país con respecto al PIB es fundamental donde se destaca lo siguiente:

En El Salvador, a la fecha de análisis en términos nominales el PIB del sector construcción totalizó en US\$2,297 millones, reflejando un aumento de 18.53% en comparación

a diciembre 2022 (US\$1,938 millones); es decir, un incremento de US\$359 millones. En cuanto a las actividades inmobiliarias, estas representaron US\$1,995 millones respecto al PIB, con un crecimiento en 5.76% equivalentes a US\$108 millones en comparación al periodo anterior (US\$1,886 millones). (Pacifit Credit Rating, 2024, párr. 2)

En las últimas décadas, el movimiento de personas tanto hacia el exterior como dentro de El Salvador, principalmente en el Área Metropolitana de San Salvador ha transformado profundamente la realidad del país. Los desplazamientos internos y las remesas enviadas desde el extranjero han jugado un papel clave en la dinámica de la economía, el bienestar familiar y el sector inmobiliario.

Según William Velasco (2024), empresario en el sector de inmuebles, cofundador de Porta Real Estate Boutique, asegura una alza en la venta de viviendas, “Hemos vendido este año fácilmente, los primeros dos meses del año, un 50 % más que el año pasado en esos dos meses a hermanos lejanos” también indicó que: “Lo que están buscando son propiedades que les puedan generar ingresos mensuales por arrendamiento y, cuando ellos estén retirados, estos ingresos por arrendamiento puedan suplir una parte de sus ingresos y puedan tener sus ahorros seguros en el mercado inmobiliario” (Diario El Mundo, 2024).

Durante estos años la evolución histórica del mercado inmobiliario salvadoreño ha estado acompañada por avances tecnológicos y modernas tendencias de compra subrayado la necesidad de adaptar el sector a las nuevas realidades digitales, ofreciendo soluciones que no solo sean accesibles, sino también innovadoras y eficaces. Con la aparición de plataformas digitales para la compra y alquiler de inmuebles como Encuentro 24, Urbanica, Bienes raíces en El Salvador, entre otros, han mejorado considerablemente el fácil acceso a la información y la gestión de propiedades. Sin embargo, a pesar del aumento de las plataformas inmobiliarias

en el país, estos no ofrecen herramientas tecnológicas avanzadas que se adapten a las necesidades de los consumidores

Actualmente los recorridos virtuales en 360° son cada vez más comunes en el sector inmobiliario a nivel mundial, especialmente en países como Estados Unidos, Reino Unido, Australia, Canadá y varios países de Europa. Esta tecnología permite a los compradores potenciales explorar propiedades desde cualquier lugar, lo cual es ideal para personas que no pueden visitar físicamente los inmuebles o para aquellos que buscan optimizar su tiempo al reducir el número de visitas presenciales. En Estados Unidos, el uso de recorridos virtuales se aceleró con la pandemia COVID-19, pues la necesidad de evitar contactos presenciales impulsó a muchas agencias a integrar esta tecnología. Los compradores pueden moverse por los espacios y ver detalles específicos del inmueble, lo que genera una experiencia de compra más informada y conveniente.

La tendencia hacia el uso de recorridos 360° también se ha expandido a otros mercados, como América Latina, aunque el uso de esta tecnología es más reciente, países como México y Colombia están comenzando a adoptarla en el sector inmobiliario, especialmente para captar el interés de compradores internacionales.

Finalmente, El Salvador ha comenzado a implementar herramientas digitales en el sector inmobiliario, como las plataformas para compra y alquiler de inmuebles, pero aún le queda un largo camino para alcanzar el nivel de adopción tecnológica de otros mercados más avanzados. La incorporación de tecnologías como recorridos virtuales y análisis de Big Data es todavía limitada, lo que representa una oportunidad para continuar innovando y responder mejor a las demandas del consumidor actual.

### 1.5.2 Conceptual

Se presentan la definición de conceptos que están relacionados con la problemática, para su mejor comprensión e interpretación de los datos que forman parte de la investigación.

#### **Arrendamiento:**

El arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado. (Código Civil de El Salvador, 1859, art. 1703)

**Bienes Homogéneos:** se refiere a un tipo de bien o producto que es completamente indistinguible de otros bienes similares en el mercado, son fácilmente intercambiables, y la única diferencia significativa para los compradores suele ser el precio.

#### **Bienes Inmuebles:**

Son bienes inmuebles o raíces las tierras y los edificios y construcciones de toda clase adherentes al suelo.

Forman parte de los inmuebles las plantas arraigadas en el suelo, los frutos pendientes, los yacimientos de las minas, las puertas, ventanas, losas, etc., de los edificios, y en general, todos los objetos naturales o de uso u ornamentación que estén unidos de una manera fija y estable a los bienes raíces, de suerte que formen un solo cuerpo con ellos. (Código Civil de El Salvador, 1859, art. 561)

**Comercio Electrónico:** según (Organización Mundial del Comercio, 1998) se define como “la producción, publicidad, venta y distribución de productos y servicios a través de redes de telecomunicaciones” (párr. 1).

#### **Compraventa:**

La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida, se llama precio. (Código Civil de El Salvador, 1859, art. 1597)

**Déficit de vivienda:** (FUNDASAL, 2015) determina que es “la carencia total o la precariedad de un bien y un entorno interconectados que son imprescindibles para resguardarla en condiciones dignificantes la vida personal y familiar de las personas, así como potenciar su desarrollo humano” (párr. 2).

**Inmersiva:** de acuerdo con (Ditec, 2024) se explica como “la capacidad de una tecnología o entorno para sumergir completamente a una persona en una experiencia, haciéndola sentir como si estuviera realmente allí” (párr. 3).

**Modelo de Negocio:** un modelo de negocio se define como “bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor” (Osterwalder & Pigneur, 2010, p. 14).

**Multimedia 360°:** según la revista (Mosaic, 2019) se define como “aquellos grabados con cámaras que captan todo a su alrededor. A partir de, como mínimo, dos lentes, graban en todas direcciones al mismo tiempo” (párr. 1).

**PropTech:** la plataforma de CRM inmobiliario (Inmovilla, 2022) define que “se refiere a cualquier empresa que utiliza la tecnología para refinar, mejorar o reinventar cualquier servicio dentro del sector inmobiliario. Los servicios que cubren incluyen las actividades de compra, alquiler o venta de propiedades” (párr. 2).

**Realidad Virtual:** según el profesor (Tori, 2006) el concepto se relaciona con “una "interfaz de usuarios avanzada", cuyas características involucran la visualización y el movimiento en entornos tridimensionales y la interacción con elementos en dicho entorno en tiempo real” (p. 6).

### 1.5.3 Legal

El marco normativo y legal referente al sector inmobiliario en El Salvador es basto, pero crucial para garantizar que todas las transacciones de compra y venta se realicen de forma legal. Esto con la finalidad de proteger tanto a compradores como a vendedores y para prevenir futuros conflictos legales que podrían afectar la integridad del modelo digital. Algunas de las leyes en las que se basa la investigación son:

- **Ley del Comercio Electrónico de El Salvador**

Esta ley establece un marco legal fundamental para las transacciones comerciales realizadas a través de medios digitales en El Salvador. Para Destilo Renovado, esta ley es crucial porque ayuda a regular las relaciones contractuales que se establecen en línea, que garanticen la validez y seguridad de las transacciones entre compradores, vendedores y arrendatarios. Los primeros 3 artículos de la ley son relevantes para el proyecto, debido a que se ofrecen recorridos virtuales 360°, lo que implica la necesidad de transmitir información clara y precisa sobre las propiedades. Además, el modelo digital se protege de posibles litigios y se asegura una operación transparente y legal.

- **Ley de Protección al Consumidor**

El Art.2, Art.4 y Art.13-C son esenciales para el proyecto, ya que establece derechos fundamentales para los consumidores en sus interacciones comerciales. Debido a que se debe garantizar que los usuarios reciban información veraz sobre las propiedades, lo cual es vital para construir confianza al proporcionar descripciones claras, precisas de los inmuebles y sus características, así como al proteger a los consumidores de prácticas engañosas, la plataforma no solo cumplirá con la ley, sino que también se podrá posicionar como una opción confiable en el mercado fortaleciendo la relación con los consumidores, aumentando su satisfacción y lealtad.

- **Código Penal**

El Código Penal contiene disposiciones que abordan delitos como la estafa en el Art. 215 y la usurpación de inmuebles en el Art. 219, lo que es primordial para la plataforma enfocada en el sector inmobiliario, ya que, al ser un intermediario en la compra, venta y alquiler de propiedades, Destilo Renovado debe tomar medidas para prevenir y combatir el fraude. Por ello se debe implementar procesos de verificación de identidad y autenticidad de las propiedades listadas. Al cumplir con las normativas del Código Penal, el proyecto no solo protege a los consumidores de posibles estafas, sino que también refuerza la credibilidad de la plataforma en el mercado. Se implementarán políticas internas que minimicen riesgos y aseguren operaciones transparentes, previniendo de esta manera posibles sanciones por prácticas ilegales.

- **Ley Contra El Lavado De Dinero Y Otros Activos**

El Art. 4 de La Ley Contra el Lavado de Dinero y Otros Activos es primordial para la operación de la plataforma inmobiliaria donde los montos involucrados son significativos. Destilo Renovado debe contar con procedimientos de debida diligencia para identificar y verificar a los usuarios, así como monitorear transacciones sospechosas. Cumplir con esta ley no solo protege al modelo digital de sanciones severas, sino que también asegura a los usuarios que están operando en un entorno seguro y regulado.

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Este capítulo proporciona el enfoque metodológico que guiará el desarrollo del modelo digital en el Área Metropolitana de San Salvador, en el cual se estructuran los principales puntos de la investigación para asegurar la viabilidad y relevancia del modelo propuesto.

### **2.1 Metodología de la Investigación**

La metodología está diseñada para proporcionar una visión clara y ordenada del proceso de investigación, garantizando que se recopilen y analicen datos de manera efectiva, a fin de alcanzar los objetivos del proyecto.

#### **2.1.2 Generalidades**

A partir de los datos obtenidos acerca del mercado inmobiliario, las búsquedas de sitios web relacionados con la compra y alquiler de viviendas, y las demandas del público objetivo que requiere soluciones rápidas en los procesos de selección de compraventa, se opta por implementar métodos y técnicas de investigación adecuadas que respondan a las preguntas formuladas en este proyecto.

#### **2.1.2 Método**

Para el proyecto se emplea el método deductivo, el cual permite recolectar información a través de los diferentes instrumentos de investigación. Este enfoque facilita la búsqueda de características del sector inmobiliario, así como también las necesidades de ambos públicos. Además, se combinará con una investigación mixta, debido a que proporciona una vista más completa de la problemática abordada en el capítulo 1, esto con la finalidad de desarrollar conclusiones, tácticas y estrategias para la creación y posicionamiento de la plataforma digital.

### **2.1.3 Enfoque De Investigación**

Se emplea un enfoque mixto (cualitativo, cuantitativo) con la finalidad de obtener una imagen completa del mercado. El enfoque cuantitativo se centrará en la recolección de datos numéricos que permitan medir la demanda y el comportamiento del consumidor, mientras que el enfoque cualitativo busca comprender las percepciones, preferencias y experiencias de los clientes potenciales. La recolección de los datos se hará por medios digitales con herramientas estadísticas y matemáticas que brinden resultados que posteriormente serán organizados en tablas, cuadros y gráficos para una mejor comprensión.

### **2.1.4 Universo**

La unidad de análisis se basa en los dos objetos de estudio determinados en el modelo a desarrollar los cuales son: personas que desean comprar o alquilar una vivienda y propietarios que desean poner en alquiler o venta sus propiedades. El universo de estudio está conformado por la cantidad de 2,329,250 habitantes de los departamentos de San salvador y La Libertad, dato según el Censo de Población y Vivienda 2024.

El primer público está compuesto por hombres y mujeres en un rango de edad entre los 18 hasta los 50 años que utilizan herramientas digitales para buscar hogares o apartamentos que se ajusten a sus preferencias. Este grupo está motivado por la búsqueda de un entorno accesible, seguro y cómodo que se apaguen a su estilo de vida cotidiano.

El segundo público objetivo está compuesto por hombres y mujeres propietarios que desean ofertar sus viviendas para la venta o alquiler a través de una plataforma digital. Dicho segmento busca la visibilidad de sus propiedades y captar potenciales compradores o inquilinos, mediante herramientas tecnológicas que optimicen el proceso de comercialización.

Al desconocer la cantidad de habitantes interesados en buscar un apartamento o vivienda, así como también se desconoce quienes desean ofertar bienes muebles en los

departamentos de San Salvador y La Libertad, se realizarán preguntas filtros en los instrumentos de recolección de datos, con el fin de determinar aquellas personas que si estén interesadas en adquirir una propiedad.

### **2.1.5 Población**

La población tomada en cuenta para este proyecto, según un estudio realizado por la Dirección General de Estadísticas y Censos (Ver anexo 1) está conformada por un total de 1,696,692 habitantes del Área Metropolitana de San Salvador.

Nuevamente al desconocer cuantas personas están interesadas en adquirir un apartamento o una vivienda en alquiler en el Área metropolitana de San Salvador, se realizarán preguntas filtro a través de los instrumentos de recolección de datos, para determinar los habitantes que si estén interesados. Dicha población se centrará en hombres y mujeres con edades comprendidas entre los 18 y 50 años, que dispongan de acceso y conocimientos de dispositivos digitales.

De igual manera, al ignorar la cantidad de interesados del segundo público objetivo en ofertar viviendas en el Área Metropolitana de San Salvador, es importante mencionar que esta población está compuesta por propietarios familiarizados en vender o alquilar inmuebles del cual dispongan. Por esa razón, se consideran personas con experiencia de compra-venta y alquiler en el rubro inmobiliario. Esta población la comprende hombres y mujeres con una o más propiedades para ofertar, así como también conocimientos claves en el sector.

### **2.1.6 Muestra**

El grupo de personas que serán estudiados se identificarán a través de un muestreo no probabilístico por selección para facilitar la recolección de datos, donde se pasará el instrumento a 50 personas para la obtención de información. También se realizará un focus group con 5 personas pertenecientes al segundo público objetivo, que son aquellas personas

propietarias de inmuebles y expertas en el sector inmobiliario del Área Metropolitana de San Salvador.

### **2.1.7 Técnicas De Investigación**

Se utilizarán dos técnicas de investigación para la recopilación de información necesaria para el desarrollo del modelo digital. Para el primer objeto de estudio que son los compradores de vivienda se implementará la técnica de encuesta, con el cual obtendremos datos cuantitativos relevantes para la investigación. El segundo objeto de estudio que son los propietarios expertos en la compraventa y alquiler de propiedades, para ello se hará uso de la técnica de focus group, dicha técnica nos facilitará la comprensión cualitativa de expectativas, percepciones de usos de la plataforma digital

### **2.1.8 Instrumentos De Investigación**

En el desarrollo de la investigación se utilizarán dos técnicas para la recolección de datos: la encuesta y el focus group, técnicas ya mencionadas con anterioridad.

Según lo anterior, se pretende diseñar los siguientes instrumentos para la recopilación de información acerca del modelo de negocio digital a desarrollar.

Cuestionario, diseñado para recopilar datos sobre las preferencias, necesidades y expectativas de los posibles compradores de viviendas y opiniones sobre el alquiler de propiedades. El cuestionario (ver Anexo 2) se presentará a través de un formulario de la herramienta digital Google Forms, donde los encuestados deberán acceder por medio de una cuenta de correo electrónica.

Guía de preguntas semiestructuradas, que permitirá explorar la percepción de los propietarios que acostumbrados a la venta y alquiler de viviendas se convertido en personas expertas y desean poner a disposición sus inmuebles. El instrumento (ver Anexo 3) se

presentará durante una reunión virtual en la herramienta digital Google Meet, donde se les brindará un único enlace para unirse a la reunión.

### **2.1.9 Presentación de resultados**

Según los datos obtenidos del instrumento de investigación realizado, refleja que el 98% de los encuestados están dispuestos a usar una plataforma digital para la búsqueda de vivienda. Lo cual indica que existe un interés alto por parte del público objetivo en el desarrollo del modelo de negocio. El 70% de las personas mencionan que están buscando vivienda actualmente, con una destacada preferencia del 88,9% por casas independientes.

La participación masculina en la investigación es del 36%, destacando que la mayoría de los encuestados son mujeres entre las edades de 18 a 35 años con ingresos mensuales desde \$500.00 hasta \$1,000.00. además, el 96% muestra un nivel alto de interés en realizar recorridos 360°, lo cual refuerza la necesidad de proporcionar tecnología avanzada interactiva.

La experiencia en el uso de otras plataformas inmobiliarias por parte de los participantes es en un 46% buena y 26% regular, siendo estas plataformas Marketplace de META, Encuentra 24.com y Propi. Las frustraciones más comunes que tienen los encuestados son las fotografías de baja calidad, la falta de información verídica y la escasa claridad sobre las características o detalles de las propiedades en venta o alquiler.

Para los usuarios la transparencia con un porcentaje 40% y la documentación legal con 25% son importantes al momento de la compra. Así mismo los medios más usados para la búsqueda de inmuebles son Facebook, Instagram y WhatsApp, destacando como contenido preferido los anuncios y videos. Tomando en cuenta las repuestas brindadas por los participantes, el modelo de negocio digital tiene oportunidad significativa al ofrecer recorridos 360° de calidad, información más exacta y accesible. Enfocándonos en proporcionar una excelente experiencia y satisfacción de compra.

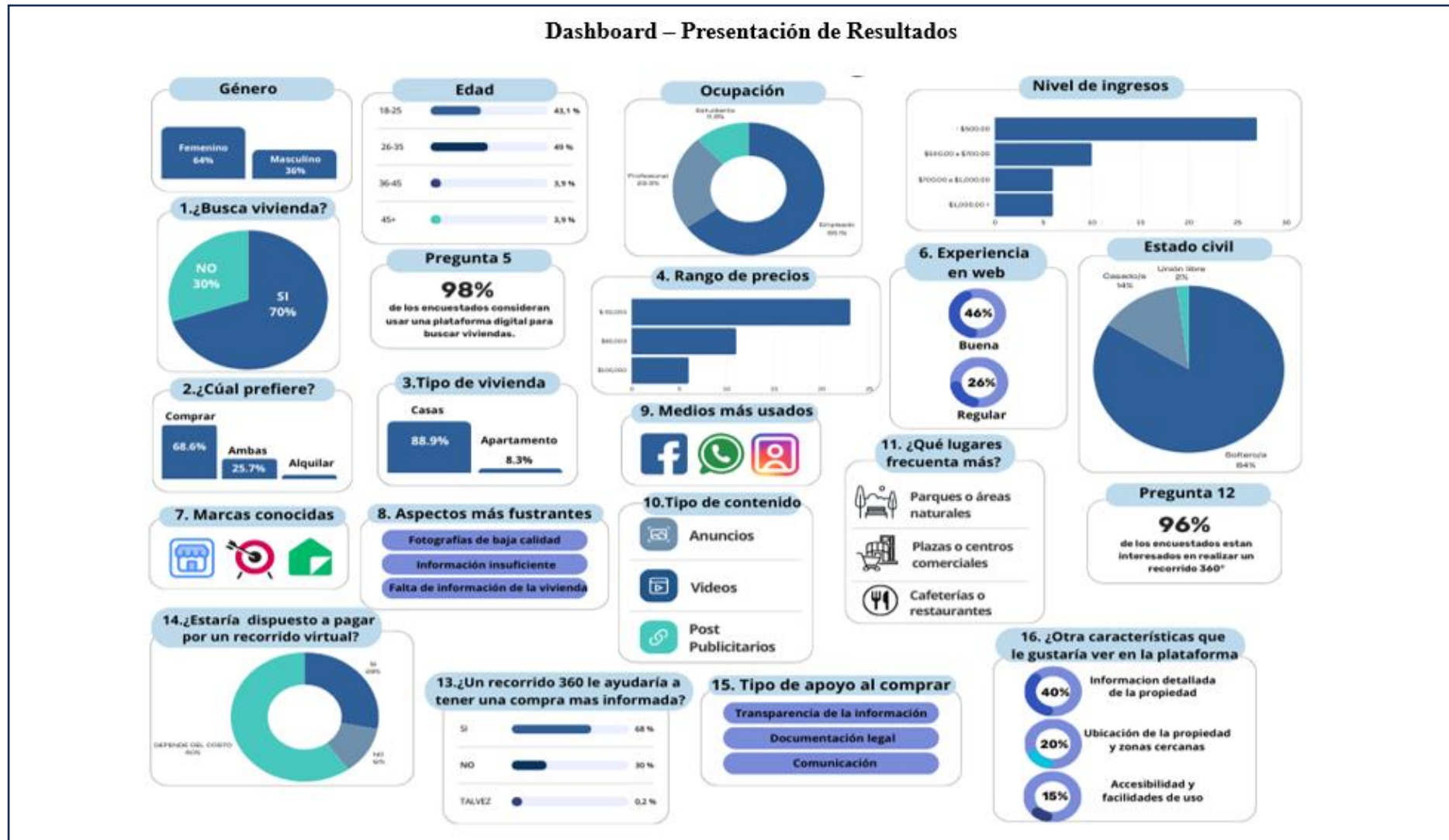


Figura 03. Dashboard, presentación de resultados de la investigación.

Fuente. Elaboración propia.

Con respecto a los resultados de la técnica focus group, los recorridos 360° son utilizados por los agentes inmobiliarios junto con drones, para poder captar desde mejor ángulo cada parte de las casas por una mejor percepción del interior. En una era digital, la creación de plataformas virtuales para la venta de casas está dando resultados positivos. Uno de los mayores retos que se perciben al momento de completar una venta, es que muchas personas no brindan toda la información necesaria para que el trámite se finalice, un ejemplo es, la falta de documentación como escrituras, solvencias, entre otros. Por otra parte, las comisiones o los honorarios que se han implementado son de 5% dentro del Área Metropolitana de San Salvador y el 6 % fuera de dicha área, debido que estos honorarios se brindan desde el momento en el que se comercializa el bien inmueble hasta que finaliza la venta

### **2.2.2 Desarrollo de las fuerzas de Michael Porter**

Las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de análisis que permite evaluar la intensidad de la competencia en el sector inmobiliario, así como también su rentabilidad potencial.

Además, Michael Porter (2008), indica que: “tomar conciencia de estas cinco fuerzas puede ayudar a una empresa a comprender la estructura del sector en el cual compite y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques”.

Se detallará a continuación las cinco fuerzas de Porter, enfocado al modelo de negocio digital.

#### **i. Poder de Negociación de los Clientes**

El poder de negociación de los clientes en el sector inmobiliario es alto debido a la disponibilidad de múltiples opciones en redes sociales como Facebook, que a través de su tienda online Marketplace, los usuarios propietarios de viviendas cuentan con la opción de publicar sus bienes inmobiliarios a la venta o alquiler. Los compradores pueden comparar

precios, ubicaciones, características de las viviendas, y servicios adicionales antes de tomar una decisión, lo que les otorga un mayor poder de negociación. La presencia de información en línea facilita que los clientes encuentren ofertas que se ajusten a su presupuesto y preferencias, aumentando su capacidad de influir en las condiciones de compra.

## **ii. Poder de Negociación de los Proveedores**

Con los proveedores, el poder de negociación es moderado, debido a que proveedores como Canva, WordPress y Hostinger son principales para el desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital a desarrollar, ya que los servicios que ofrecen como diseño, creación, gestión y alojamientos de sitios web son fundamentales para el modelo de negocio digital. Aunque los proveedores brindan planes escalables, el poder de negociación puede aumentar si se depende muchos de estos servicios.

## **iii. Amenaza de Nuevos Productos Sustitutos**

En el sector inmobiliario, los bienes que podrían considerarse sustitutos son las agencias inmobiliarias tradicionales, debido a que muchos compradores continúan prefiriendo los métodos comunes y visitas físicas. De igual forma Facebook Marketplace, que ofrece acceso rápido a compradores y vendedores sin las formalidades de una plataforma inmobiliaria, sumando que la red social sigue ganado popularidad en ciertos segmentos del mercado. Estos bienes sustitutos pueden ofrecer ventajas de menor compromiso financiero, lo que podría desviar a algunos consumidores del mercado.

## **iv. Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores**

La entrada de nuevos competidores en este mercado enfrenta ciertas barreras, como la necesidad de capital significativo, la diferenciación del producto, la identidad de marca, y la experiencia en el mercado. Las empresas con trayectoria y reconocimiento de marca tienen una ventaja competitiva, lo que dificulta la entrada de nuevos negocios. Además, las

regulaciones gubernamentales y los requisitos legales para operar en el sector inmobiliario pueden representar limitaciones. No obstante, la digitalización y la tecnología han reducido algunas de estas barreras, permitiendo que nuevos competidores puedan ingresar al mercado con nuevos modelos de negocio digitales.

#### v. Rivalidad entre Competidores

Debido al aumento de agentes inmobiliarios y plataformas en línea que ofrecen servicios similares, el nivel de rivalidad entre competidores se considera alto. La competencia se intensifica en áreas con alta demanda, como las zonas céntricas de San Salvador o con buenos servicios públicos como el distrito de Santa Tecla. Los competidores pueden diferenciarse a través de la calidad del servicio, la personalización de la experiencia de compra, y la oferta de servicios adicionales como mudanza o asesoría financiera. Por ello, las estrategias de precios suelen ser más agresivas y las promociones para captar clientes potenciales también incrementan la rivalidad en dicho mercado.



**Figura 04.** Infografía de las 5 fuerzas de Michael Porter.

**Fuente.** Elaboración propia.

### 2.2.3 Desarrollo de PEST

Observar y analizar los factores externos que pueden afectar al desarrollo del proyecto descrito con anterioridad es fundamental, debido a que se determina su capacidad para adaptarse a los diversos cambios en el mercado.

Un análisis PESTEL es una herramienta que permite a las organizaciones descubrir y evaluar los factores que pueden afectar el negocio en el presente y en el futuro. PESTEL es un acrónimo de Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal. Este análisis se utiliza para evaluar estos seis factores externos en relación con la situación comercial. (Amador, 2022)

A continuación, se detalla el análisis PEST aplicado al proyecto.

**Tabla 2**

*Análisis PEST.*

Factor	Detalle	Corto plazo (1 mes o menos)	Mediano plazo (1 a 3 años)	Largo plazo (Más de 3 años)	Impacto
POLITICA	Elecciones y políticas de vivienda		X		Positivo
	Estabilidad política			X	Positivo
ECONOMICA	Tasa de interés de préstamos hipotecarios	X			Negativo
	Desempleo y nivel de ingresos		X		Positivo

SOCIAL	Seguridad y ubicación de las viviendas	La percepción de seguridad en distintas zonas es un factor decisivo para los compradores y arrendatarios. Las zonas con baja criminalidad son más atractivas y pueden generar una mayor demanda de propiedades en dichas áreas.		X		Positivo
	Preferencias de compra en línea	Existe una tendencia creciente en el uso de plataformas en línea para la compra y alquiler de propiedades. Los consumidores buscan propiedades con buena conectividad y acceso a servicios. Este cambio en las preferencias puede impulsar la demanda de plataformas digitales.			X	Positivo
TECNOLOGICA	Recorridos virtuales y tecnología 360	La incorporación de recorridos 360 es una ventaja tecnológica que permite a los usuarios explorar las propiedades de forma remota, reduciendo la necesidad de visitas físicas y mejorando la experiencia del cliente.	X			Positivo
	Plataformas digitales y redes sociales	La popularidad de plataformas digitales y redes sociales permite promocionar las propiedades de manera eficiente, llegando a un público amplio. Se puede aprovechar estas herramientas para captar clientes y aumentar la visibilidad.		X		Positivo
	Pagos electrónicos	La aceptación de pagos electrónicos facilita las transacciones, ofreciendo comodidad tanto para compradores como para arrendatarios. La implementación de opciones de pago digitales puede ser un factor diferenciador para los clientes.		X		Positivo

**Fuente.** Elaboración propia.

### 2.3 Conclusiones del diagnóstico

Finalizado el diagnóstico de la investigación y teniendo en cuenta la información presentada con anterioridad permite concluir lo siguiente:

El Salvador tiene mucho que avanzar en relación a la transformación digital, sin embargo, se puede observar una tendencia en aumento acerca del uso de tecnología por parte de los consumidores. La pandemia mundial COVID-19 impulsó a varios negocios tradicionales a buscar nuevas formas de venta a través de medios digitales como Facebook, e Instagram, por lo cual, desarrollar este proyecto sería viable no sólo para ofertar inmobiliario, sino que también para reducir los procesos de compra y facilitar el acceso a la información.

De acuerdo al ámbito legal actual, las regulaciones y las leyes aplicadas a dicho sector suelen ser barreras a la hora de poner en marcha un proyecto en el mercado inmobiliario, no obstante, el cumplimiento de estas normativas puede convertirse en una ventaja competitiva para la empresa y así prevé evitar sanciones futuras. Por esa razón, establecer el proyecto bajo el marco legal puede proporcionar profesionalismo y confianza a los clientes potenciales.

La desconfianza de los clientes de adquirir un bien primordial a través de una plataforma en línea es un desafío significativo, debido a que el cliente teme sufrir fraudes e incertidumbre sobre la información presentada y por ello optan mejor la visita de un negocio tradicional con trayectoria.

A la vista de que muchos negocios o vendedores están ofertando servicios similares, surge la importancia de mantener una propuesta única donde se ofrezca una excelente experiencia de compra y servicios complementarios, haciendo uso de nuevas tecnologías que a su vez satisfagan las necesidades específicas de los clientes.

## CAPÍTULO III. PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO

El presente capítulo se centra plenamente en el desarrollo de la propuesta de negocio de una plataforma digital innovadora de compra, venta y alquiler de viviendas en el Área Metropolitana de San Salvador. También se detallarán las herramientas de marketing y publicidad a utilizar para poner en marcha el proyecto.

### 3.1 Descripción del negocio

Este apartado describe los elementos fundamentales del modelo de negocio digital que se busca implementar, orientado a facilitar la compra, alquiler y servicios complementarios de propiedades en El Salvador. La plataforma proporciona a los usuarios la posibilidad de acceder a un inventario de inmuebles con recorridos virtuales, así como un servicio completo de mudanza, mejorando así la experiencia de compra y reubicación de los clientes.

**Nombre del negocio:** “Destilo Renovado”

Destilo Renovado es una plataforma digital que combina la compra y alquiler de propiedades con servicios complementarios y recorridos virtuales. Su objetivo es revolucionar el mercado inmobiliario en El Salvador al ofrecer una experiencia de usuario accesible y conveniente, permitiendo a los compradores potenciales y arrendatarios explorar propiedades de forma remota y contratar servicios de mudanza dentro de una misma plataforma. Su giro principal es servicios.

### 3.2 Marco estratégico

El marco estratégico de Destilo Renovado define y establece los componentes claves que forman parte de la visión y misión del negocio, asegurando una propuesta de valor única y competitiva dentro del mercado inmobiliario en El Salvador.

**Misión:** Ofrecer una plataforma digital que conecte a compradores, vendedores y arrendadores de propiedades de manera eficiente y segura.

**Visión:** Ser la opción preferida para comprar, vender o alquilar propiedades en línea, destacándose por la innovación, transparencia y calidad de servicio virtual.

### 3.2.3 Valores

**Honestidad:** el deber de trabajar con transparencia en el proceso de venta y proceso legal durante el uso de la plataforma dando seguridad al cliente de la información en el sitio web.

**Empatía:** cumplir con el objetivo de cada usuario en la plataforma un trato flexible y rápido hacia el vendedor, al comprador brindando la mejor atención y el uso de filtros en la búsqueda de un inmueble que se adecue según las preferencias requeridas.

**Transparencia:** demostrar cómo se maneja de manera fácil la plataforma, así como las descripciones de cada servicio sean convenientes a los usuarios desde precios, información, políticas y cláusulas entre otras opciones.

**Lealtad:** implementar la ética para demostrar a los usuarios de la plataforma la confiabilidad que se tiene al usar una versión web para hacer negocios digitales que garantice excelentes resultados

**Diferenciación:** ser la primera plataforma digital para ofertar, comprar, alquilar sus inmuebles con recorridos virtuales de amplia visibilidad que cumplan con las especificaciones.

### 3.2.4 Objetivos

- Generar 100 registros mensuales de usuarios en la plataforma el primer año de operación del sitio web.

- Lograr un 25% de tratos en la plataforma en diferentes inmuebles en la zona Metropolitana de San Salvador.
- Trimestralmente optimizar un incremento en las ventas o arrendamientos de carácter innovador con el uso de la publicidad en medios digitales
- Cada mes utilizar medios digitales para conocer la satisfacción del cliente dentro de la plataforma

### **3.2.5 Metas**

- Tener un alto tráfico mensualmente dentro de la plataforma para compradores y propietarios para expandir el público objetivo en todo el país
- Mantener la plataforma en flote y mejorando la experiencia de los usuarios.
- Aumentar la probabilidad de interacción en medios digitales y ofrecer visitas guiadas además de los recorridos 360 °
- Mejorar y medir la satisfacción del cliente por medios digitales, como lograr de una manera eficiente el alza de contratos de manera digital.

### **3.3 Descripción de los productos**

Es una plataforma digital enfocada en inmuebles para venta o alquiler funciona para compradores, vendedores que a su vez crean una cuenta y obtienen la herramienta de búsqueda y visualización 360°.

- **Servicios para el propietario**

El propietario tiene la opción de adquirir un plan para ofertar su inmueble en la plataforma, entre los cuales puede escoger según sus especificaciones y beneficios. Esto permitirá la visibilidad de la propiedad según el plan adquirido. Al vender o alquilar su inmueble dentro de la plataforma. También se le cobrará una comisión para los vendedores y

arrendadores cuando se acuerda un trato en la plataforma por una venta o alquiler como pago único de comisión.

- **Servicios para el comprador**

Se le facilitarán herramienta de búsqueda mediante filtros, en el cual los compradores encontrarán la ubicación exacta de la propiedad, explorando a detalle por medio de Google Earth características de la zona, además la cercanía de centro comerciales, parques, escuelas y otros servicios.

### Plan de pagos de la plataforma digital

Plan Estándar	Plan Premium
<p><b>\$15.99</b></p> <p>por mes</p>	<p><b>MOST POPULAR</b></p> <p><b>\$19.99</b></p> <p>por mes</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Publicación de 1 propiedad con recorrido 360°</li> <li>▪ 5 fotografías 360°</li> <li>▪ 15 días publicidad en redes sociales</li> <li>▪ Publicación en sección general</li> <li>▪ Modificación limitada de las especificaciones de la propiedad</li> <li>▪ Soporte via chat</li> <li>▪ Contrato durante un mes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Publicación de 2 propiedades con recorrido 360°</li> <li>▪ 15 fotografías 360°</li> <li>▪ 30 días publicidad en redes sociales</li> <li>▪ Publicación en sección destacada</li> <li>▪ Modificación ilimitada de las especificaciones de las propiedades</li> <li>▪ Asesoría personalizada</li> <li>▪ Soporte con respuesta inmediata</li> <li>▪ Contrato durante un mes con descuentos exclusivos por renovación</li> </ul>
<p>Obtener</p>	<p>Obtener</p>

**Figura 05.** Plan de pagos de la plataforma digital

**Fuente.** Elaboración propia.

De igual manera, se le brindara una experiencia de inmersión al cliente mediante el uso de tecnologías y herramientas visuales para que los compradores gestionen sus compras en medios digitales, esto a su vez generara lealtad y satisfacción.

### 3.3.1 Prototipos/ Descripción general

El siguiente apartado detalla los principales componentes técnicos y características principales de la plataforma de modelo de negocio digital Destilo Renovado. El prototipo busca explicar la forma en la que los usuarios interactuarán con el sistema, las herramientas de búsqueda y las visualizaciones que estarán disponibles, así como también los procesos de pagos y comisiones. Además, se incluye aspectos relacionados con la seguridad digital, lo cual garantiza que la plataforma no solo sea funcional al público, sino también segura y confiables para los compradores, arrendatarios y propietarios.

Algunos de estos componentes técnicos son:

- **Interfaz de Usuario:** los usuarios tienen la opción de crear su perfil de usuario según su interés, ya sea como vendedor o comprador de bienes inmuebles. La creación del perfil puede ser a través del registro para crear una cuenta, iniciar sesión con Facebook o acceder por medio de Google (ver Anexo. 16). Una vez el registro este completado el usuario podrá guardar a favoritos cualquier propiedad, y adquirir los planes establecidos por la plataforma.
- **Búsqueda y filtros:** la plataforma contiene una página de inicio (ver Anexo 5), en ella se muestran los diferentes menús a los que el usuario puede navegar, también se le brinda una barra de búsqueda donde puede personalizar según el tipo de vivienda, precio, ubicación y ciudad que desee. Posteriormente se muestran lugares y propiedades destacadas que puede visualizar.
- **Visualización tecnológica:** como se explicó anteriormente los usuarios pueden explorar las inmuebles en el menú “Explora propiedades” (ver Anexo 8) donde se desglosa

opciones de “venta y alquiler”, al seleccionar la de su interés se mostrarán las diferentes viviendas disponibles en la plataforma. Cada propiedad cuenta con un resumen, descripción, multimedia, recorrido 360°, ubicaciones, características, mapa y calculadora de pagos. También cuenta con un espacio para programar visitas o pedir información acerca del inmueble.

- **Pagos y comisiones:** los usuarios registrados como propietarios al completar su registro serán dirigidos a la página de planes de la plataforma (ver Anexo 14), en la cual se describen los planes y beneficios de cada uno. Para evitar cualquier mal entendido se coloca una advertencia para los usuarios antes de realizar el pago del plan, el cual comprende en leer la sección de términos de uso. De esta forma garantizamos que cualquier plan adquirido se realizó con la aceptación de los términos y condiciones de la plataforma digital.

- **Seguridad de la plataforma digital:** al tratarse de una plataforma digital que se basa en la publicación de propiedades y en la interacción entre propietarios, compradores y arrendatarios, garantizar la seguridad de la información y la protección de datos personales de los usuarios es importante. Por ello se implementarán medidas que aseguren la confianza en el uso de la herramienta digital, los cuales son:

- a. Protección de información personal.**

Los usuarios al registrarse proporcionan datos como nombre, número de celular y dirección de correos. Para evitar riesgo de fuga o mal uso de información, la plataforma implementará la encriptación SSL (ver Anexo. 15) para toda la comunicación transmitida dentro del sitio web. También elaborará una Política de Privacidad (ver Anexo. 20) que exprese claramente como se usa, recoge y protege la información de los usuarios.

- b. Prevención de actividades fraudulentas e identidad falsa.**

Dentro de la plataforma digital existe la posibilidad de que personas creen u accedan por medio de perfiles falsos y publiquen propiedades inexistentes con la intención

de estafar a compradores o arrendatarios. Por lo tanto, se verificará la validación los correos electrónicos y inicios de sesión de Facebook. Además, el sitio web cuenta con verificación de las propiedades publicadas por los usuarios, es decir, que cualquier usuario que decida subir una propiedad tendrá que esperar la autenticación de los documentos por parte del equipo de Destilo Renovado para dar paso a su publicación en la plataforma.

**c. Blanco de hackeos, robo de datos y phishing.**

Destilo Renovado al ser una plataforma inmobiliaria puede ser objeto de ataques externos que busquen extraer datos o interrumpir las funciones del servicio. Para prevenir estos ataques cibernéticos se contratará un servicio de hosting seguro con firewall que detecten terceros y crea copias de seguridad automáticas.

**d. Transacciones electrónicas.**

La plataforma ofrece planes para que los usuarios puedan elegir el que mas se acomode a sus necesidades, por lo cual la plataforma maneja pagos en línea, lo que simula un riesgo de robo de información financiera. Por ello se implementarán la doble autenticación y plataformas de pago que estén certificadas como Wompi, que cumplan con los estándares de seguridad de datos para transacciones electrónicas (PCI DSS).

Cabe destacar que todo acto indebido, acceso no autorizado, manipulación de datos, falsedad informática y fraude electrónico esta sancionado y penado por la Ley Especial de Delitos Informáticos y Conexos de El Salvador, reformada en el año 2023. Esto garantiza que Destilo Renovado cuenta con un marco jurídico para actuar en caso de cualquier actividad ilícita percibida en la plataforma digital.

### **3.4 Ventaja Competitiva**

La ventaja competitiva de Destilo Renovado es la funcionalidad en medios digitales para facilitar negocios en el sector de inmuebles ya sea venta o alquiler con la adquisición de diferentes planes que permiten la flexibilidad al vendedor o arrendador de escoger según se adecue a las necesidades y optimizar el alcance según el público objetivo ya sea como comprador o como arrendatario. La flexibilidad de la RV da conocer de manera más amplia el inmueble con uso de tecnología 360° que facilita la visualización de cada propiedad ofertada en la plataforma. Caber destacar que la plataforma permite personalizar el perfil de búsqueda, guardando preferencias de zonas, precios y características específicas para que los usuarios reciban notificaciones de nuevas propiedades que se ajusten a sus intereses, mejorando así el tiempo o disponibilidad de los usuarios y proporcionando experiencia al mostrar solamente los inmuebles relevantes.

### **3.5 Plan organizacional**

La planificación es un proceso que permite detallar el funcionamiento interno de una empresa, o en este caso de un modelo digital. Dicho plan comprende objetivos, organigrama organizacional, responsabilidad de los cargos, procesos administrativos, entre otros.

Aunque Destilo Renovado no cuente con una operación administrativa tradicional, siempre es importante y necesario que disponga de una organización y estructura eficiente para el buen rendimiento del proyecto.

#### **a) Objetivos de plan organizacional**

Dentro del plan organizacional se debe determinar objetivos que ayuden a alcanzar la misión y visión de Destilo Renovado, de esta forma se puede verificar si el modelo de negocio digital se está ejecutando en orden. Los objetivos planteados son los siguiente:

- Desarrollar una estructura organizativa que permita una comunicación fluida entre todas las áreas dentro de Destilo Renovado.
- Mejorar la gestión interna para brindar un servicio de atención al cliente más ágil.

## b) Estructura Organizativa de la Empresa

La estructura organizativa se presenta mediante un organigrama jerárquico, el cual permite ver de forma más precisa la cadena de mando que está conformada por 5 áreas de gestión permitiendo una mayor visualización de actividades.



**Figura 06.** Organigrama de Destilo Renovado

**Fuente.** Elaboración propia.

## c) Organización de Gestión y Recursos Humanos

Establecer una buena organización y gestión de recursos humanos dentro de la empresa permite asignar diferentes roles y tareas según las capacidades o talentos que poseen. Una organización mejora la motivación dentro del equipo de trabajo y se realizan las actividades con claridad.

### Tabla 3

*Descripción de cada gestión.*

Área de Gestión	Responsabilidades del cargo	Habilidades solicitadas	Cantidad de personas	Requisitos para el cargo
Dirección General	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Asegurar y apoyar el cumplimiento de los objetivos del negocio.</li> <li>▪ Desarrollar e implementar estrategias y tácticas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Liderazgo</li> <li>▪ Toma de decisiones</li> <li>▪ Comunicación</li> <li>▪ Poder de negociación</li> <li>▪ Visión estratégica</li> </ul>	1	Egresado o Licenciado en Administración de Empresas
Marketing y Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creación y ejecución de estrategias de mercadeo.</li> <li>▪ Gestionar campañas publicitarias y promocionales en los medios digitales.</li> <li>▪ Identificar y conectar con compradores.</li> <li>▪ Negociación de contratos y cierres de ventas o acuerdos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Innovación para desarrollar contenido.</li> <li>▪ Conocimiento e implementación de herramientas y técnicas digitales.</li> <li>▪ Gestión de redes sociales</li> <li>▪ Poder de negociación.</li> <li>▪ Atención al cliente</li> </ul>	1	Egresado o Licenciado de Mercadeo Internacional, Licenciado en Publicidad
Administración y Finanzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Supervisar y dirigir operaciones administrativas.</li> <li>▪ Gestionar presupuestos y análisis financieros.</li> <li>▪ Contratar y formar personal.</li> <li>▪ Delegación de responsabilidades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conocimientos sólidos de contabilidad y finanza</li> <li>▪ Manejo de NIIF, NICs e impuestos.</li> <li>▪ Habilidades de comunicación</li> </ul>	1	Egresado o Licenciado en Finanzas, Contabilidad
Desarrollo y Soporte Web	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mostrar el sitio web de forma atractiva y fácil de navegar.</li> <li>▪ Contenido actualizado.</li> <li>▪ Instalación y mantenimiento de la plataforma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conocimiento sólido en programación y desarrollo web.</li> <li>▪ Comunicación con áreas del negocio.</li> <li>▪ Pensamiento crítico y analítico.</li> <li>▪ Resolución de problemas técnicos.</li> </ul>	1	Técnico en ingeniería de software o en informática
Asesoría Legal	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Redactar y revisar contratos y acuerdos.</li> <li>▪ Asesoramiento en relación a leyes y normativas del mercado.</li> <li>▪ Resolución de problemas legales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conocimiento sólido de leyes y normativas sobre compraventa de inmuebles.</li> <li>▪ Habilidades de comunicación,</li> </ul>	1	Licenciado en Derecho. Licencia para ejercer la abogacía.

		persuasión y negociación. ■ Resolución de conflictos legales.		
--	--	--	--	--

**Fuente.** Elaboración propia.

#### **d) Procesos Administrativo**

Los procesos administrativos son principales para ajustar los elementos fundamentales, haciendo uso de la planificación, organización, dirección y control de tareas ejecutadas dentro del modelo de negocio digital.

- **Planificación**

- Establecer de objetivos a corto y largo plazo para alcanzar un número específico de usuarios en los primeros meses.
- Identificar del mercado objetivo y realizar un análisis de mercado para entender de mejor manera a los usuarios y propietarios de viviendas en el Área Metropolitana de San Salvador.
- Desarrollar estrategias de marketing para la planificar campañas de marketing digital, incluyendo redes sociales, contenido SEO, y publicidad en línea, para atraer a los compradores y propietarios.
- Elaboración del presupuesto para detallar los costos de desarrollo, marketing, operación, y mantenimiento de la plataforma.

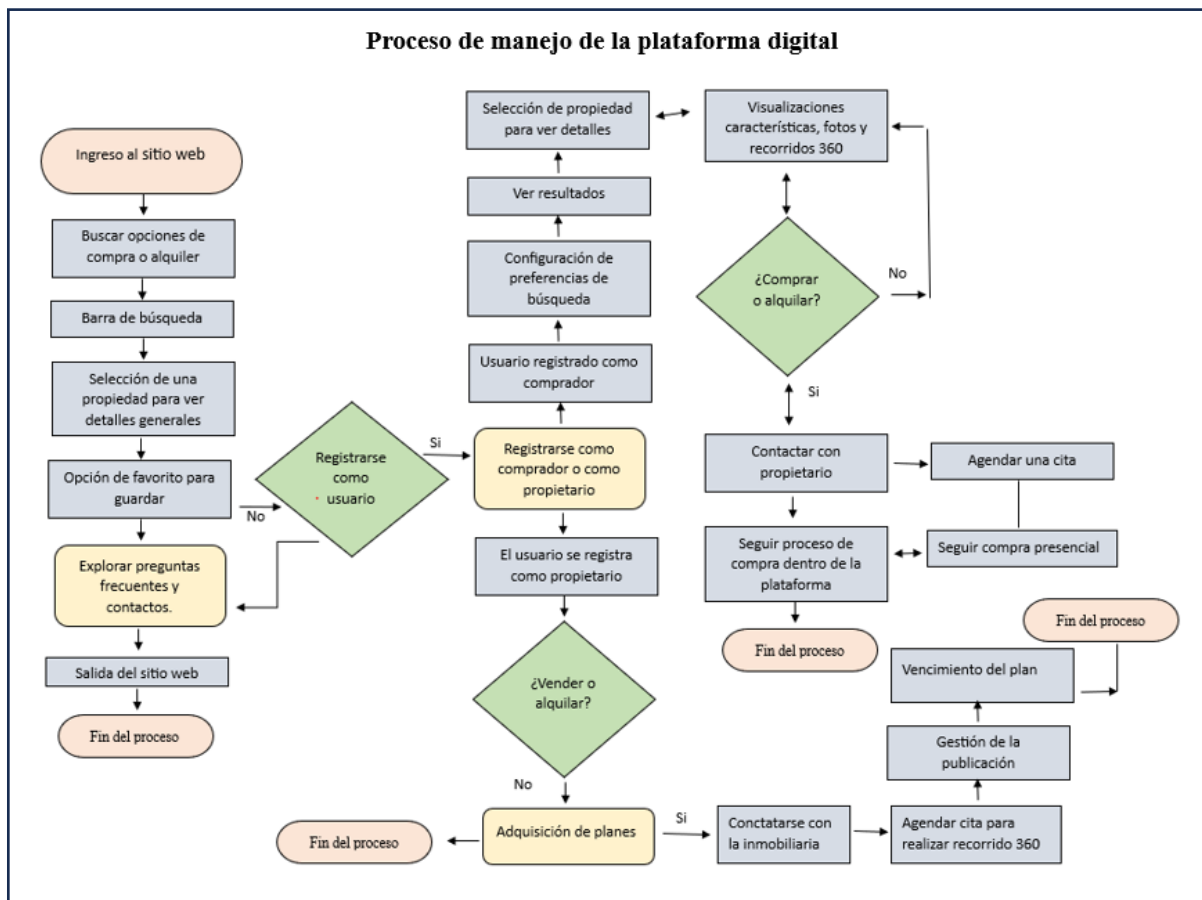
- **Organización**

- La asignación de recursos asegura que cada área tenga los recursos necesarios para cumplir sus funciones.

- Desarrollo de políticas y procedimientos para definir los flujos de trabajo para la atención al cliente, el mantenimiento de la plataforma, la gestión de servicios de mudanza, y los procesos de marketing.
  - Establecimiento de equipos de trabajo específicos para operaciones, marketing, desarrollo tecnológico, y atención al cliente.
- 
- **Dirección**
    - Supervisión periódica con los líderes de los equipos de cada área para monitorear avances y resolver dudas.
    - Fomentar una cultura de innovación e incentivar a los equipos de las áreas de gestión a proponer mejoras en la plataforma o nuevas funcionalidades.
    - Coordinar las campañas de marketing para lograr el alcance deseado y atraer a más compradores y propietarios de inmuebles.
- 
- **Control**
    - Monitoreo de métricas clave a través de KPIs como el número de usuarios registrados, número de visitas, satisfacción del cliente, y crecimiento en redes sociales.
    - Evaluación de la experiencia del usuario por medio de cuestionarios y focus groups para recolectar opiniones y mejorar la usabilidad de la plataforma.
    - Revisión del rendimiento de cada equipo y hacer ajustes en roles o inducciones si es necesario.
    - Comparar el presupuesto proyectado con los gastos reales y hacer ajustes en caso de desviaciones importantes.

## i. Flujoograma de proceso de manejo de la plataforma digital

Se presenta un flujoograma de proceso, el cual es importante para determinar la buena gestión de los usuarios, ya sean compradores o propietarios, el flujoograma muestra las posibles rutas que ambos públicos objetivos pueden seguir dentro del sitio web, desde visualizar viviendas, registrarse, adquirir planes, contactar a propietario o finalizar una compra.



**Figura 07.** Proceso de manejo de la plataforma.

**Fuente.** Elaboración propia.

## e) Identificación y Características de Proveedores

La identificación de los proveedores es importante para el desarrollo de la plataforma digital, así como las características, servicios y productos ofrecidos ayudaran a presentar al mercado un modelo digital accesibles, eficaz y seguro a los usuarios.

**Tabla 4.***Identificación de principales proveedores*

Nombre	Producto / Servicio ofrecido	Teléfono / Email	Dirección
4G OFFICE	Oficinas todo incluido	info@4goffice.com.sv	Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos Av. Los Espliegos, #10, San Salvador.
Walmart	Equipo de trabajo	25236800	C. Nueva 1, Escalón, San Salvador
Amazon	Cámara 360 grados	--	Virtual
Banco Agrícola (Wompi)	Pasarela de pago	22100000	Blvr. Los Proceres, San Salvador.
HOSTINGER	Hosting	--	Virtual
	Dominio	--	Virtual
	SSL	--	Virtual
WordPress	Instalación de Plugins	--	Virtual
	Web Application Firewall	--	Virtual
Cloudflare	Velocidad de la plataforma	--	Virtual
META (Facebook)	Red Social y Publicidad	--	Virtual
YouTube	Red Social	--	Virtual
Tik Tok	Red Social	--	Virtual
Google Ads	Publicidad	--	Virtual
Canva	Diseño	--	Virtual
Google Analytics	Analítica web	--	Virtual
WhatsApp Business	Servicio al cliente	--	Virtual
Microsoft Teams	Comunicación	--	Virtual

**Fuente:** Elaboración propia.

### 3.6 Plan de Mercadeo

Este apartado proporciona la información necesaria para detallar el uso de Destilo Renovado, la plataforma digital dedicada a la compra-venta y alquiler de propiedades inmobiliarias en línea, ofreciendo una experiencia moderna, confiable y eficiente para quienes buscan comprar o vender, mediante objetivos y tácticas que guiaran el funcionamiento de la plataforma.

### 3.6.1 Objetivos del Plan de Mercadeo

- Posicionar a Destilo Renovado como plataforma digital líder en la compra-venta y alquiler de propiedades en el Área Metropolitana de San Salvador.
- Demostrar la funcionalidad de ofertar propiedades en plataformas digitales con el uso de tecnología 360°.
- Mostrar el mayor número de propiedades del Área Metropolitana de San Salvador

### 3.6.2 Resultados de la Investigación de Mercado

Los resultados del instrumento de investigación reflejan una tendencia clara hacia el uso de plataformas digitales como herramientas primordiales para buscar viviendas, donde se destacan la accesibilidad y el ahorro de tiempo que ofrecen. Los encuestados consideran que las plataformas donde se ofertan inmuebles son una solución eficiente y que facilitan el proceso al concentrar múltiples opciones en un solo lugar, permitiendo la comparación de propiedades y optimizando el tiempo invertido. Cabe mencionar que el 96% de las personas encuestadas afirmaron estar dispuesta a utilizar una plataforma digital con recorridos 360°. En términos de experiencia, la mayoría de respuestas calificaron su interacción con plataformas digitales inmobiliarias como buena. Sin embargo, un porcentaje significativo calificó su experiencia como regular o mala, lo que indica que existen áreas de mejora importantes.

En cuanto a las plataformas más utilizadas, el 86% de los encuestados usan más Marketplace de Facebook, seguido por Encuentra24, que alcanza un 30%. Esto nos demuestra que Facebook, debido a su accesibilidad y se ha posicionado como una herramienta popular para este tipo de búsquedas. A pesar de las ventajas percibidas en estas plataformas, los usuarios enfrentan frustraciones significativas al buscar propiedades en línea. Entre los principales se encuentra la información insuficiente o poco clara, mencionada por el 74% de

los encuestados. Asimismo, el 70% señaló la falta de detalles sobre el estado de las propiedades como una barrera para tomar decisiones informadas. Otro problema recurrente es la calidad de las fotografías, ya que el 52% de los usuarios considera que las imágenes disponibles no reflejan adecuadamente las características de las viviendas.

En el contexto de la publicidad digital, Facebook se posiciona como el canal más efectivo y popular que las personas prefieren para recibir información inmobiliaria, con un 92% de aceptación entre los encuestados. WhatsApp también ocupa un lugar importante, ya que el 34% lo utiliza como medio para obtener información directa y atención a clientes. En términos de formato, los videos destacan como el tipo de contenido más útil, con un 76%, y en segundo lugar los anuncios tradicionales con un 50% de preferencia.

Un aspecto que ha despertado especial interés es la implementación de recorridos virtuales en 360° ya que el 94% de los encuestados respondió estar interesado y que si realizarían este tipo de recorridos, lo que destaca el valor de las experiencias inmersivas para evaluar propiedades. Además, el 68% considera que esta herramienta podría ayudarlos a tomar decisiones de compra más informadas. Sin embargo, aunque existe una alta aceptación de los recorridos, la disposición a pagar por ella depende en gran medida del costo. Solo el 30% de los encuestados está dispuesto a tener un gasto adicional, mientras que el 50% lo consideraría solo si el precio es razonable.

#### **a) Análisis de la competencia**

De acuerdo con los resultados obtenido en el instrumento de investigación, los principales competidores de Destilo Renovado son:

- Propi
- Marketplace de Meta

- Encuentra 24.

Cada uno tiene características que los han convertidos en plataformas populares entre los usuarios interesados, pero también presentan áreas de oportunidad que Destilo Renovado puede aprovechar para destacar. Algunas de estas plataformas si bien es cierto son conocidas por ser plataformas confiables y fáciles de usar, por lo cual atrae a muchos usuarios.

Al hacer la comparación con estas plataformas digitales es muy evidente que Marketplace tiene la ventaja de estar integrado a Facebook, lo que le da una audiencia masiva. Muchas personas utilizan esta herramienta por su facilidad y porque no tiene costo, pero, al no estar diseñado específicamente para bienes raíces, los anuncios pueden ser desorganizados o de baja calidad, con fotografías poco profesionales y en muchas ocasiones con información falsa, al no ser una plataforma digital que se dedique específicamente a la comercialización de bienes raíces no cuenta como una competencia directa.

El análisis de Destilo Renovado en el Área Metropolitana de San Salvador evidencia que la empresa se encuentra en un entorno altamente competitivo, donde varias compañías del rubro inmobiliario han comenzado a incorporar tecnologías digitales para fortalecer su posicionamiento. El uso de plataformas web, sitios especializados en la promoción de bienes raíces y herramientas innovadoras como recorridos virtuales en 360° representan un valor agregado que cada vez más clientes demandan para optimizar la búsqueda, visualización y selección de inmuebles.

En este escenario, Destilo Renovado debe reconocer que su principal reto es diferenciarse mediante la innovación digital y la personalización del servicio, ya que las empresas competidoras no solo facilitan el acceso a la información, sino que también mejoran la experiencia del usuario. De esta manera, la integración de nuevas tecnologías, acompañada

de estrategias que fortalezcan la confianza y la cercanía con los clientes, resultará clave para consolidar su posición en el mercado inmobiliario metropolitano.

En el entorno competitivo, grandes desarrolladores como Grupo Roble, Grupo Agrisal, INGN Holdings y Aristos dominan el mercado con proyectos residenciales y corporativos a gran escala, mientras que agencias internacionales y locales como RE/MAX, Tierra Grande y Calvo Bienes Raíces se enfocan en la intermediación tradicional. Por su parte, plataformas digitales como Encuentra24 y Facebook Marketplace han ganado popularidad por su inmediatez, aunque también arrastran los problemas ya mencionados: exceso de oferta sin filtros de calidad, limitada verificación de información y altos niveles de desconfianza.

En contraste, Destilo Renovado ofrece una propuesta diferenciadora al brindar un sitio web especializado en la compra, venta y alquiler de inmuebles, en el cual los compradores pueden acceder gratuitamente a la oferta disponible, mientras que solo vendedores y arrendadores pagan por publicar sus propiedades. Este modelo no solo democratiza el acceso a la información, sino que también reduce costos para el cliente final y permite establecer un espacio más confiable y transparente. A diferencia de la competencia, la propuesta de Destilo Renovado apunta a resolver directamente los problemas identificados: interfaces modernas, información clara, mayor seguridad y herramientas tecnológicas adaptadas al mercado salvadoreño.

Finalmente, el éxito del proyecto dependerá de reforzar esta propuesta de valor única a través de la innovación tecnológica (recorridos virtuales, validación de datos, filtros personalizados), el cumplimiento del marco legal vigente y la creación de experiencias de compra seguras y diferenciadas. De esta manera, Destilo Renovado puede consolidarse como una alternativa moderna, competitiva y confiable frente al resto de actores del mercado inmobiliario en el Área Metropolitana de San Salvador.

Además, al comparar a Destilo Renovado con la competencia inmobiliaria en el Área Metropolitana de San Salvador, se identifican diferencias clave que refuerzan la viabilidad del proyecto. Los grandes desarrolladores y agencias inmobiliarias suelen enfocarse en la venta de proyectos a gran escala o en la intermediación tradicional con comisiones elevadas, mientras que plataformas digitales como Encuentra24 o Facebook Marketplace, aunque populares, presentan limitaciones importantes: información incompleta, interfaces poco modernas, riesgo de fraudes y un exceso de oferta sin filtros de calidad.

Por el contrario, Destilo Renovado se posiciona como una alternativa innovadora, ya que ofrece a los compradores acceso gratuito a toda la oferta de inmuebles, mientras que únicamente los vendedores y arrendadores pagan por publicar. Este modelo democratiza el acceso a la información y reduce los costos para el cliente final. Asimismo, su propuesta incluye el uso de herramientas tecnológicas actualizadas (filtros personalizados, posibles recorridos virtuales y validación de datos) que generan mayor transparencia y confianza frente a la competencia.

En este sentido, mientras los actores tradicionales del mercado enfrentan retos para adaptarse a las demandas digitales, Destilo Renovado puede aprovechar esta brecha tecnológica para diferenciarse y consolidarse como una opción moderna, accesible y confiable en el sector inmobiliario salvadoreño.

La competencia inmobiliaria en el Área Metropolitana de San Salvador es dinámica y altamente segmentada:

- A nivel de desarrollo urbano y residencial, compiten grandes grupos con proyectos verticales, mixtos y logísticos.
- En el mercado transaccional, operan agencias con fuerte presencia local y respaldo legal.
- En lo digital, proliferan plataformas accesibles con alta rotación de anuncios.



**Figura 08.** Entorno digital de la competencia

**Fuente.** Elaboración propia.

## b) Buyer Persona

Conocer a los buyer personas es una clave importante para el proyecto, debido a que permite identificar necesidades, intereses y frustraciones tanto de los compradores como de los propietarios de inmuebles. Esto asegura que los objetivos, estrategias y funcionalidad de la plataforma estén enfocados en la satisfacción de los usuarios.

Buyer persona comprador, es un segmento de la población objetivo de Destilo Renovado, ya que este busca opciones de propiedades accesibles para satisfacer necesidades de vivienda. El siguiente perfil valora la utilización de herramientas digitales y descripciones

declaras para la toma de decisiones informadas y rapidez desde cualquier lugar donde se encuentre.

## Buyer persona - Comprador



**DATOS**

**Nombre:** Mayra López  
**Edad:** 32 años  
**Estado civil:** Soltera  
**Profesión:** Ejecutiva de Marketing  
**Ubicación:** Área Metropolitana de San Salvador  
**Ingresos mensuales:** \$1,200

**PERFIL**

Mayra es una joven profesional que trabaja en una empresa de tecnología y busca un lugar para mudarse más cerca de su oficina. Valora la funcionalidad y el diseño moderno de los espacios y prefiere propiedades con buena conectividad y servicios cercanos.

**NECESIDADES**

- Encontrar una propiedad que se adapte a sus necesidades dentro de su presupuesto.
- Reducir el tiempo invertido en visitar propiedades innecesarias.
- Tener acceso a evaluar las opciones desde su hogar o lugar de trabajo.

**FUSTRACIONES**

- Perder tiempo visitando propiedades que no cumplen con lo prometido.
- Falta de transparencia en precios y condiciones.
- No encontrar opciones organizadas en un solo lugar.

**INTERESES**

- Comodidad
- Rapidez
- Eficiencia
- Modernidad
- Tecnología
- Transparencia
- Seguridad
- Accesibilidad

# BUYER PERSONA

## COMPRADOR

**CANALES DE COMUNICACIÓN**





**Figura 09.** Buyer persona comprador  
**Fuente.** Elaboración propia.

Buyer persona propietario, es un segmento fundamental de Destilo Renovado, debido a que representa a personas que buscan opciones efectivas para promocionar sus propiedades ya sea para venta o alquiler. Este buyer valora las plataformas inmobiliarias con herramientas tecnológicas modernas como los recorridos 360° y opciones de publicidad para destacar su inmueble.

## Buyer persona - Propietario



**DATOS**

Nombre: Eduardo Hernández  
 Edad: 48 años  
 Estado civil: Casado  
 Profesión: Empresario  
 Ubicación: San Salvador  
 Ingresos mensuales: \$2,500

**PERFIL**

Eduardo es un empresario que tiene un par de propiedades disponibles para alquilar. Le interesa maximizar sus ingresos por estas propiedades, pero no tiene tiempo ni conocimiento avanzado para publicitar eficazmente. Prefiere servicios que le ofrezcan asesoramiento y resultados rápidos.

**NECESIDADES**

- Rentar o vender sus propiedades en el menor tiempo posible.
- Alcanzar a un público objetivo interesado.
- Evitar intermediarios costosos y procesos complicados.

**FUSTRACIONES**

- Tener propiedades desocupadas por largos períodos.
- No contar con herramientas efectivas para destacar sus inmuebles.
- Manejar negociaciones tediosas sin el respaldo de una plataforma confiable.

**INTERESES**

- Rentabilidad
- Rapidez
- Confianza
- Flexibilidad
- Visibilidad
- Profesionalismo
- Simplicidad
- Resultados

# BUYER PERSONA

## PROPIETARIO

**CANALES DE COMUNICACIÓN**




**Figura 10.** Buyer persona propietario  
**Fuente.** Elaboración propia.

### 3.6.3 Marketing Mix Digital

En este apartado el marketing mix digital de la plataforma es fundamental, debido a que integra estrategias de producto, precio, plaza y promoción para maximizar su alcance y efectividad. A su vez se enfoca en una experiencia digital intuitiva, con precios, amplia visibilidad en línea y campañas publicitarias para atraer compradores y propietarios de viviendas.

#### i. Producto

Como se ha definido anteriormente, Destilo Renovado es una plataforma digital, desarrollada para la compra-venta y alquiler de inmuebles ofertados en el Área Metropolitana

de San Salvador. Uno de los principales servicios que se brinda son los recorridos 360° para una visualización completa de las propiedades, además brindando servicios adicionales para los propietarios. Destilo Renovado se diferencia por su enfoque en la experiencia de los usuarios, y proporcionando una plataforma intuitiva y una oferta adaptable a las necesidades de compradores y propietarios.

## **ii. Precio**

Brindar a los propietarios diferentes planes de suscripción que se adapten a lo sus necesidades y a su monto adquisitivo, donde podrán escoger entre herramientas de análisis, flexibilidad y edición de sus ofertas. También se ofrecerá a los compradores un plan de acceso único que les permitirá visitar una casa de manera virtual y obtener información detallada sobre las propiedades de su interés.

## **iii. Plaza**

Para que Destilo Renovado logre un impacto significativo en el mercado, es crucial que la plataforma sea fácilmente accesible y llegue a una amplia base de usuarios. Esto significa garantizar que los usuarios puedan interactuar en el sitio de manera eficiente desde cualquier dispositivo y ubicación, a través de una distribución efectiva y una presencia digital bien establecida, la plataforma puede maximizar su alcance, facilitando el proceso de compra y venta de propiedades para todos los involucrados.

## **iv. Promoción**

La promoción desempeña un papel crucial en dar a conocer la plataforma digital, permitiendo posicionarla en el mercado. Esto se logra mediante publicidad en línea y el uso estratégico de redes sociales, diversificando la información para que vendedores, arrendadores, compradores y arrendatarios encuentren fácilmente lo que necesitan. También incluye

estrategias como campañas de marketing para mantener el interés de los usuarios, anuncios pagados en buscadores para aumentar la visibilidad, contenido informativo en blogs y videos que brinden la confianza en el uso y adquisición dentro de la plataforma.

### **3.6.4 Estrategias del Marketing Mix Digital**

- **Estrategias para producto**

Objetivo: Convertir a Destilo Renovado en una opción para la búsqueda de propiedades, así como también para la compra-venta y alquiler en el Área Metropolitana de San Salvador.

i. Estrategia

Enfocar la plataforma en la experiencia de compradores y propietarios a través del uso de tecnología inmersiva 360°, lo que permitirá captar el interés de los públicos objetivos.

ii. Tácticas

1. Recorridos Virtuales: implementar tecnología avanzada de recorridos 360° para que los usuarios puedan explorar el inmueble de su preferencia de forma detallada desde cualquier lugar donde se encuentre.

2. Fidelización: ofrecer incentivos a clientes frecuentes, como descuentos en servicios de publicidad brindados por la plataforma, o compra de planes recurrentes.

3. Mejora continua: Recolectar opiniones de los usuarios registrados de la plataforma para mejorar las herramientas y servicios ofertados.

iii. Contenido de la estrategia

1. Contenido Educativo: mostrar a los usuarios como funcionan los recorridos 360°.

2. Contenido Comercial: Destacar tanto en redes sociales cómo en el sitio web las propiedades y beneficios de los servicios.

3. Formatos:

- Video corto para TikTok o en formato de Reels para Facebook mostrando una propiedad con recorrido 360°.
- Carrusel en Facebook o Instagram con los beneficios de usar la plataforma digital.

4. Frecuencia: 2 a 3 publicaciones semanales.

5. Medición: número de visualizaciones en los recorridos, comentarios positivos y clics hacia la plataforma.

- **Estrategias para precio**

Objetivo: Maximizar los ingresos y la rentabilidad de Destilo Renovado, asegurando al mismo tiempo que los precios sean accesibles y justificados por el valor que cada plan ofrece.

i. Estrategia para Propietarios:

Implementar una estructura de precios paulatina que incentive a los propietarios a elegir el plan que mejor se ajuste a sus necesidades adquisitivas y visibilidad de sus propiedades. Los planes ofrecerán diferentes niveles de alcance y duración de la publicación, desde el Plan Estándar con un alcance limitado hasta el Plan Premium que maximiza flexibilidad y herramientas para la gestión de sus propiedades.

ii. Tácticas para los propietarios:

Beneficios por Plan: los propietarios en la plataforma tendrán acceso a diferentes planes con diferenciación de costos, limitación de herramientas y publicidad.

Publicidad Cruzada: Promoción de los planes en la plataforma, mostrando sus beneficios y resaltando los valores añadidos de cada uno.

iii. Contenido de la estrategia

1. Contenido Comercial: explicar a los promociones y planes para las personas que deseen poner en venta u alquiler una propiedad.
2. Contenido Informativa: mostrar que incluye cada plan y con cual adquiere mas beneficios.
3. Formatos:
  - Infografía comparativa mostrando los servicios del plan Estándar y Premium.
  - Publicación o gráfico promocional en Facebook/Instagram con descuento en su primer plan adquirido.
4. Frecuencia: 1 a 2 publicaciones semanales.

Medición: clics en publicaciones, número de personas registradas como propietarios y número de planes comprados.

- **Estrategias para plaza**

Objetivo: Asegurar que Destilo Renovado esté disponible para una amplia audiencia, brindando acceso fácil y eficiente, mediante la plataforma para usuarios con diferentes dispositivos y diferentes localidades del Área Metropolitana de San Salvador, garantizando una experiencia fluida y accesible para compradores y vendedores en todo momento.

### i. Estrategia

La plataforma digital debe ser accesible, rápida, ampliando su alcance mediante redes sociales y ofreciendo atención personalizada en tiempo real para conectar eficazmente con clientes en cualquier ubicación.

### ii. Tácticas

Facilidad de acceso y registro: Implementar un proceso de registro fácil y rápido para que los usuarios puedan comenzar a buscar propiedades o publicar las suyas sin obstáculos, esto incluiría el uso de redes sociales para facilitar los inicios de sesión.

Utilidad de la plataforma para dispositivos móviles y PC: Asegurarse de que Destilo Renovado sea completamente adaptable, permitiendo a los usuarios acceder a la plataforma de manera cómoda desde smartphones, tabletas y computadoras, sin perder funcionalidad ni diseño.

Implementación de geolocalización en la plataforma: Integrar herramientas que permitan a los usuarios buscar propiedades cercanas a su ubicación o recibir recomendaciones personalizadas basadas en su ubicación actual, mejorando la relevancia de las propiedades mostradas.

### iii. Estrategias de contenido

1. Contenido Informativa: presentar a los usuarios que la plataforma es “responsive”, es decir, que el diseño del sitio web se adapta automáticamente al tamaño del dispositivo.

2. Contenido Educativo: mostrar que el sitio web cuenta con un filtro en la página de inicio, en la cual puede elegir desde el tipo de vivienda hasta la ubicación del inmueble que desea.
3. Formatos:
  - Video corto o publicación en Facebook/Instagram mostrando la adaptabilidad del sitio web.
  - Publicación o video corto explicando como usar los filtros para la búsqueda de propiedades.
4. Frecuencia: 1 publicaciones semanales.
5. Medición: número de búsquedas en la plataforma, visitas desde diferentes dispositivos y tiempo promedio de navegación en el sitio web.

- **Estrategias para promoción**

Objetivo: Comunicar el valor de la plataforma digital para atraer al público objetivo, haciendo uso de los medios digitales, innovación tecnológica y servicios complementarios.

- i. Estrategias

La Promoción es la parte más importante para atraer al público objetivo con las diferentes estrategias que se implementaran dentro de la plataforma con publicidad interactiva.

- ii. Tácticas

Marketing Digital: Las campañas digitales por medio de los recorridos 360° dando a conocer la funcionalidad e interactividad de la plataforma además implementando tecnologías innovadoras para conocer el área geográfica donde se ubica la propiedad.

SEO: Con motores de búsqueda penetrar en el mercado inmobiliario y mejorar el posicionamiento de la plataforma detallando los diferentes planes que se utilizaran para hacer uso como vendedor o comprador.

Publicidad Interactiva: Contenido innovar con tecnología 360° que destaque atraktividad de cada inmueble publicado en la plataforma digital, detallando las especificaciones con imágenes inmersivas y recorridos virtuales son parte de lo que se mostrará en la publicidad en medios digitales.

### iii. Estrategias de contenido

1. Contenido Comercial: presentar que la plataforma inmobiliaria ofrece diferentes tipos de propiedades, que cuenta con la opción de visualizarla a través de un recorrido 360°, el cual muestra cada rincón de la casa, además, de brindar servicios complementarios como la mudanza. A los propietarios de viviendas se le ofrece planes que se adecuen a sus preferencias, mostrando las promociones y beneficios de poner en venta u alquiler su propiedad en Destilo Renovado.
2. Formatos:
  - Publicaciones e historias en Facebook/Instagram para personas que deseen compara una casa.
  - Carrusel o banner dirigido a propietarios con inmuebles en venta o alquiler,
3. Frecuencia: 2 a 3 publicaciones semanales.
4. Medición: número de información solicitudes generadas, visitas desde los banners de Google, clics en publicaciones en redes sociales y número de compra de planes.

### **iii. Campaña de lanzamiento**

“Explora, Recorre, Elige” es el nombre dado a la campaña de lanzamiento, la cual está diseñada para que Destilo Renovado se presente en el mercado inmobiliario como una plataforma digital solida en la compra-venta y alquiler de viviendas en el Área Metropolitana de San Salvador.

**Nombre:** Explora, Recorre, Elige.

**Objetivo:** Generar atracción e interés sobre los recorridos 360° para atraer a propietarios y potenciales compradores o arrendatarios.

**Duración:** 30 días

#### **KPI (Indicadores Claves de Desempeño):**

- Captar 10 propietarios que muestren interés en utilizar la plataforma durante la campaña.
- Obtener un mínimo de 50 usuarios registrados en la plataforma
- Alcanzar un mínimo de 15 solicitudes de información o consultas de propiedades en el desarrollo de la campaña.

**Medios:** Facebook e Instagram: se pasarán publicaciones con imágenes atractivas y videos mostrado las funcionalidades de los recorridos virtuales.

**Segmentación geográfica:** Área Metropolitana de San Salvador, enfocándose en zonas con actividad inmobiliaria Alta-media.



Tabla 5

Plan de Medios.

## Plan de Medios - Campaña de lanzamiento

MARCA		DESTILO RENOVADO		FECHA DE LA CAMPAÑA		ene-25								
ETAPA	MEDIO	OBJETIVO	PUBLICOS	FORMATO DE ANUNCIOS	KPI	INVERSION	PROMEDIO POR OBJETIVO	ENTREGABLES						
PUBLICO OBJETIVO: PERSONAS QUE DESEAN COMPRAR O ALQUILAR UNA VIVIENDA	EXPOSURE	META Facebook, Instagram y Audencia Network	Reconocimiento de la marca	AMSS Hombres y Mujeres 18 - 50 años	Videos, carrusel, stories, imagenes	CPM	\$ 500.00	\$ 0.50	1,000,000	Impresiones	10	Frecuencia	100,000	Personas únicas alcanzadas
	EXPLORACION Y EVALUACIÓN		Conversiones en el sitio web (Solicitudes de información y registros)	AMSS Hombres y Mujeres 18 - 50 años	Videos, carrusel, stories	CPC	\$ 700.00	\$ 2.00	350	Solicitud de información	8.00%	Porcentaje de éxito esperado	28	Compras o alquileres
		GOOGLE ADS	Conversiones en el sitio web Maximo rendimiento (Solicitudes de información y registros)	KW: Comprar casas en San Salvador, Alquilar en San Salvador	Banners, videos	CPC	\$ 700.00	\$ 1.50	467	Solicitud de información	8.00%	Porcentaje de éxito esperado	37	Compras o alquileres
PUBLICO OBJETIVO: PERSONAS DUEÑAS DE CASAS O APARTAMENTOS	EXPOSURE	META Facebook, Instagram y Audencia Network	Reconocimiento de la marca	AMSS Hombres y Mujeres 18 - 50 años	Videos, carrusel, stories, imagenes	CPM	\$ 500.00	\$ 0.50	1,000,000	Impresiones	8	Frecuencia	125,000	Personas únicas alcanzadas
	EXPLORACION Y EVALUACIÓN		Conversiones en el sitio web (Registros en la plataforma y Upload de viviendas para venta o alquiler)	AMSS Hombres y Mujeres 18 - 50 años	Videos, carrusel, stories	CPC	\$ 700.00	\$ 2.00	350	Registro de casa o apartamento				
		GOOGLE ADS	Conversiones en el sitio web Maximo rendimiento (Registros en la plataforma)	KW: Plataformas para alquilar una vivienda, cómo poner en	Banners, videos	CPC	\$ 700.00	\$ 1.50	467	Registro de casa o apartamento				
									TOTAL	\$	3,800.00			

Fuente. Elaboración propia.

#### **iv. Media Mix**

La mezcla de medios seleccionada para Destilo Renovado se enfoca en maximizar el alcance y la efectividad de la comunicación con los públicos objetivo. Cada canal ha sido elegido estratégicamente para fortalecer el reconocimiento de la marca, aumentar el tráfico en la plataforma y fomentar conversiones, ya sean registros, consultas o cierres de contratos.

La estrategia publicitaria de la plataforma inmobiliario Destilo Renovado se une junto a los objetivos establecidos con anterioridad, lo cual lo llevan a cumplir uno solo; posicionar a la plataforma como la opción preferida en el Área Metropolitana de San Salvador. De esta manera generar tanto compradores como propietarios que publiquen sus inmuebles y que a su vez se alcancen las metas del modelo digital.

##### **a) Segmentación**

El media mix abarca dos segmentos de la población con tácticas diferenciadoras; compradores y arrendatarios, personas de 18 a 50 años pertenecientes al AMSS con el interés de comprar viviendas o mudarse; y propietarios/arrendadores que buscan vender y visibilidad para sus propiedades.

El mensaje para los compradores se centrará en la facilidad de búsqueda, ahorro de tiempo y la experiencia inmersiva. Para los propietarios se enfatizará en brindar herramientas digitales de gestión dentro de los planes de pago, retorno de inversión y visibilidad. Para ellos se crearán artes gráficos como carruseles, stories, videos, imágenes y banners.

##### **b) Canales / Medios**

Meta es una excelente herramienta digital para el reconocimiento de la marca junto a la Audience Network que brinda conversiones en el sitio web, así como la segmentación socio-demográfica. También la plataforma se apoyará en Google Ads para promocionar los servicios

y alcanzar mas usuarios interesados, WhatsApp Bussines proporciona un contacto mas directo con las personas y la solventación de dudas.

**c) Inversión**

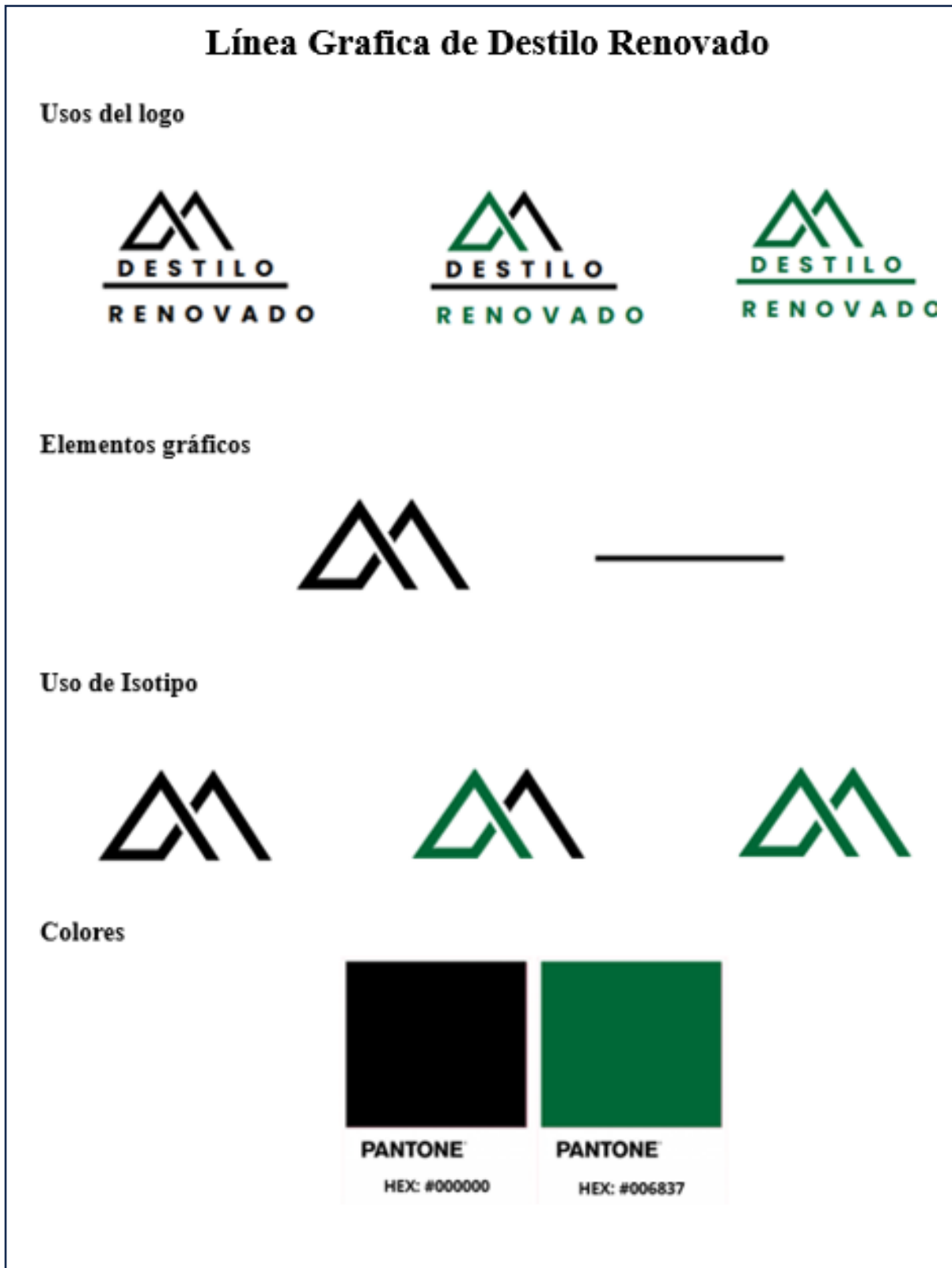
La propuesta se gestionará como un presupuesto de inversión con asignación por tipo de medio, el cual incluye: Meta \$2,400.00 para alcance de ambos públicos objetivos, con un 8% de éxito esperado durante el primer mes de campaña. y \$1,400.00 por captación de registros de casas o departamentos y solicitudes de información en Google Ads.

**d) Imagen Corporativa**

Diseñando una imagen corporativa minimalista para Destilo Renovado, nace un estilo moderno, con un enfoque inmersivo y de confianza, con el propósito de atraer a los usuarios con elementos visuales que reflejan un aspecto confiable y profesional.

A continuación, se presenta la línea grafica del modelo de negocio digital Destilo Renovado:

- Usos del logo
- Elementos gráficos
- Uso de isotipo
- Colores
- Tipografía



*Figura 12. Línea gráfica de Destilo Renovado.*

*Fuente.* Elaboración propia.



**Figura 13.** Tipografía de Destilo Renovado

**Fuente.** Elaboración propia del equipo de especialización 52E.

### **Eslogan:**

¡Cada rincón a tu alcance!

### **3.7 Plan de Ventas**

A continuación, se presenta el plan de ventas para los primeros 5 años de funcionamiento de Destilo Renovado, el cual permitirá conocer la dirección económica del negocio y tomar decisiones preparadas ante cualquier cambio en el entorno. Este plan será una guía para asegurar el éxito y adaptabilidad del modelo de negocio a medida que evoluciona.

#### **3.7.1 Ciclo de ventas**

- **Prospección**

En el proceso de ventas la prospección es uno de los primeros pasos claves, el cual consiste en identificar y clasificar las características de los posibles clientes interesados, en este caso serían los dos públicos objetivos definidos anteriormente que son los compradores y arrendatarios, así como también los propietarios que desean publicar sus propiedades. Este ciclo de venta comienza acercando a los prospectos a la plataforma digital por medio de publicidad en redes sociales y contenido informativo.

- **Conexión**

En el análisis del tráfico del sitio web permite determinar los datos demográficos de cada usuario, conocer la red social con mayor interactividad para orientar la publicidad de forma más efectiva. Además, para los visitantes y usuarios del sitio web, resulta fundamental el uso de contenido 360°. En la publicidad se compromete a detallar cada propiedad con videos explicativos o imágenes, destacando sus características y los beneficios al alquilar o vender una propiedad dentro del sitio web. De esta forma, el contenido busca crear una conexión que genere una confianza al usuario y decida suscribirse en la plataforma. Esta confianza, a su vez, contribuye en el incremento de registros, así como al fortalecimiento del posicionamiento y credibilidad de la empresa en el mercado.

### **Calificación**

Es necesario calificar a los usuarios que ingresan a la plataforma digital de Destilo Renovado ya que se clasifican según sus necesidades, tendrán como opción ingresar como:

- Comprador: el usuario puede recibir información sobre las propiedades que están en venta con sus precios.
- Arrendatarios: el usuario podrá visualizar propiedades que están en alquiler, condiciones de arrendamiento y precios.
- Vendedor o arrendadores: podrán ingresar a la plataforma solicitando uno de los planes que Destilo Renovado ofrece.

- **Presentación**

Esta fase tiene como objetivo no solo atraer a los usuarios, sino también brindarles una comprensión clara y visual de cómo Destilo Renovado puede satisfacer sus necesidades, ya sea para encontrar su próximo hogar, alquilar una propiedad, o vender un inmueble.

### Presentación de Destilo Renovado:

**Beneficios Claros:** Comunica de forma efectiva cómo la plataforma resuelve las necesidades de compradores, vendedores, arrendatarios e inquilinos puesto que, muestra cómo el proceso de búsqueda, negociación y compra es sencillo y seguro, por otro lado, también muestra que el proceso de alquiler a través de la plataforma es seguro y transparente, con protección tanto para inquilinos como arrendadores.

**Imágenes Reales y Detalladas:** Destilo Renovado muestra imágenes de alta calidad en formato 360° y recorridos virtuales para dar una visión precisa de las propiedades y observar cada detalle dentro de las propiedades.

**Testimonios y Casos de Éxito:** Refuerza la confianza mediante testimonios de clientes que ya han tenido éxito en la plataforma y así generar credibilidad para futuros usuarios, los testimonios podrán ser por medio de escritos o videos a través de redes sociales donde comenten su grata experiencia.

- **Manejo de objeciones**

Para generar confianza en los usuarios en la plataforma es importante el manejo de objeciones en el ciclo de ventas, ya que solventar las dudas de los clientes ayuda a mejorar su decisión de compra o servicio. A continuación, se presentan posibles interrogantes comunes de los usuarios y como ofrecerle solución.

**Objeción:** ¿Qué tan confiable es la información de las propiedades que se encuentran en el sitio web de Destilo Renovado?

**Respuesta:** En Destilo Renovado es importante asegurarnos que toda la información brindada sea verificada con meses de anticipación antes de ser publicada. Trabajamos

directamente con los propietarios de las propiedades para garantizar que todas las descripciones sean transparentes y que detallen con exactitud los inmuebles.

Objeción: ¿Cómo estoy seguro de que los recorridos 360° muestran la propiedad tal como es?

Respuesta: Nuestros recorridos 360° son elaborados utilizando tecnología avanzada inmersiva que captura casa espacio de forma precisa. Cabe destacar que en Destilo Renovado fomentamos la honestidad en la publicación de las propiedades, evitando alteraciones o modificaciones que puedan generar expectativas falsas.

Objeción: ¿Qué nivel de seguridad ofrece la plataforma en términos de transacciones?

Respuesta: En Destilo Renovado hemos implementado herramientas para realizar pagos seguros para proteger sus datos durante todo el proceso.

- **Seguimiento**

El seguimiento de Destilo Renovado se basa en la interacción y confiabilidad que se demuestra conectando con cada una de los usuarios que se animan a registrarse en la plataforma, reforzando el seguimiento con alertas en la misma por medio de correos y el uso de publicidad en redes sociales que generen confianza y atracción, como resolver dudas que se generan al hacer uso del sitio web, identificando de manera eficiente problemas o posibles mejoras dentro de la plataforma.

### **3.7.2 Proyección de ventas**

En las siguientes figuras se presenta las proyecciones de ventas realizadas en unidades y dólares estadounidenses en los primeros 5 años de operación de Destilo Renovado.

Producto/ servicio	Unidad de medida	Precio unitario	Año 1												
			Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Plan Estandar	Suscripción	\$ 15.99	1	1	1	0	1	2	1	2	2	2	2	2	17
Plan Premium	Suscripción	\$ 19.99	0	0	1	1	0	1	1	1	2	1	1	2	11

**Figura 14.** Proyección de ventas en unidades del Año 1 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Unidad de medida	Precio unitario	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL		
Plan Estandar	Suscripción	\$ 15.99	3	3	4	6	16	4	4	5	7	20	24	28
Plan Premium	Suscripción	\$ 19.99	2	3	3	4	12	3	4	4	5	16	20	24

**Figura 15.** Proyección de ventas en unidades del Año 1 al Año 5 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Precio unitario	Año 1												
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Plan Estandar	\$ 15.99	\$15.99	\$15.99	\$15.99	\$0.00	\$15.99	\$31.98	\$15.99	\$31.98	\$31.98	\$31.98	\$31.98	\$31.98	\$271.83
Plan Premium	\$ 19.99	\$0.00	\$0.00	\$19.99	\$19.99	\$0.00	\$19.99	\$19.99	\$19.99	\$39.98	\$19.99	\$19.99	\$39.98	\$219.89
<b>Total de ventas Mensuales</b>		<b>\$15.99</b>	<b>\$15.99</b>	<b>\$35.98</b>	<b>\$19.99</b>	<b>\$15.99</b>	<b>\$51.97</b>	<b>\$35.98</b>	<b>\$51.97</b>	<b>\$71.96</b>	<b>\$51.97</b>	<b>\$51.97</b>	<b>\$71.96</b>	
<b>Total de ventas Anuales</b>													<b>\$491.72</b>	

**Figura 16.** Proyección de ventas en USD del Año 1 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL		
Plan Estandar	\$ 48	\$ 48	\$ 64	\$ 96	\$ 257	\$ 64	\$ 64	\$ 80	\$ 113	\$ 322	\$ 387	\$ 453
Plan Premium	\$ 40	\$ 60	\$ 60	\$ 80	\$ 240	\$ 60	\$ 80	\$ 80	\$ 100	\$ 321	\$ 403	\$ 485
<b>Total de ventas Trimestrales</b>	<b>\$ 88</b>	<b>\$ 108</b>	<b>\$ 124</b>	<b>\$ 176</b>	<b>\$ 497.12</b>	<b>\$ 125</b>	<b>\$ 145</b>	<b>\$ 161</b>	<b>\$ 213</b>			
<b>Total de ventas Anuales</b>										<b>\$ 643.24</b>	<b>\$ 790.16</b>	<b>\$ 937.88</b>

**Figura 17.** Proyección de ventas en USD del Año 1 al Año 5 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Unidad de medida	Precio unitario	Año 1												
			Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Plan Estandar	Suscripción	\$ 15.99	1	1	2	2	2	1	2	2	4	4	5	5	31
Plan Premium	Suscripción	\$ 19.99	0	1	3	1	2	1	1	3	4	3	4	5	28

**Figura 18.** Proyección de ventas de alquiler en unidades del Año 1 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Unidad de medida	Precio unitario	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL		
Plan Estandar	Suscripción	\$ 15.99	6	7	9	10	32	7	8	10	11	36	40	44
Plan Premium	Suscripción	\$ 19.99	6	6	8	10	30	7	7	9	11	34	38	42

**Figura 19.** Proyección de ventas de alquiler en unidades del Año 1 al Año 5 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Precio unitario	Año 1												
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Plan Estandar	\$ 15.99	\$15.99	\$15.99	\$31.98	\$31.98	\$31.98	\$15.99	\$31.98	\$31.98	\$63.96	\$63.96	\$79.95	\$79.95	\$495.69
Plan Premium	\$ 19.99	\$0.00	\$19.99	\$59.97	\$19.99	\$39.98	\$19.99	\$19.99	\$59.97	\$79.96	\$59.97	\$79.96	\$99.95	\$559.72
<b>Total de ventas de alquiler Mensuales</b>		<b>\$15.99</b>	<b>\$35.98</b>	<b>\$91.95</b>	<b>\$51.97</b>	<b>\$71.96</b>	<b>\$35.98</b>	<b>\$51.97</b>	<b>\$91.95</b>	<b>\$143.92</b>	<b>\$123.93</b>	<b>\$159.91</b>	<b>\$179.90</b>	
<b>Total de ventas Anuales</b>													<b>\$1,055.41</b>	

**Figura 20.** Proyección de ventas de alquiler en USD del Año 1 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL		
Plan Estandar	\$ 96	\$ 112	\$ 144	\$ 160	\$ 513	\$ 113	\$ 129	\$ 161	\$ 177	\$ 579	\$ 646	\$ 712
Plan Premium	\$ 120	\$ 120	\$ 160	\$ 200	\$ 601	\$ 141	\$ 141	\$ 181	\$ 221	\$ 683	\$ 765	\$ 848
<b>Total de ventas de alquiler Trimestrales</b>	<b>\$ 216</b>	<b>\$ 233</b>	<b>\$ 305</b>	<b>\$ 361</b>	<b>\$ 1,114.48</b>	<b>\$ 253</b>	<b>\$ 269</b>	<b>\$ 342</b>	<b>\$ 398</b>			
<b>Total de ventas Anuales</b>										<b>\$ 1,262.30</b>	<b>\$ 1,410.92</b>	<b>\$ 1,560.34</b>

**Figura 21.** Proyección de ventas de alquiler en USD del Año 1 al Año 5 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 1												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Plan Estandar	\$699.75	\$699.75	\$699.75	\$0.00	\$699.75	\$1,399.50	\$699.75	\$1,399.50	\$1,399.50	\$1,399.50	\$1,399.50	\$1,399.50	\$11,895.75
Plan Premium	\$0.00	\$0.00	\$699.75	\$699.75	\$0.00	\$699.75	\$699.75	\$699.75	\$1,399.50	\$699.75	\$699.75	\$1,399.50	\$7,697.25
<b>Total de ventas Mensuales</b>	<b>\$699.75</b>	<b>\$699.75</b>	<b>\$1,399.50</b>	<b>\$699.75</b>	<b>\$699.75</b>	<b>\$2,099.25</b>	<b>\$1,399.50</b>	<b>\$2,099.25</b>	<b>\$2,799.00</b>	<b>\$2,099.25</b>	<b>\$2,099.25</b>	<b>\$2,799.00</b>	
<b>Total de ventas Anuales</b>													<b>\$19,593.00</b>

**Figura 22.** Proyección de comisión de ventas de casas en USD del Año 1 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL		
Plan Estandar	\$ 2,099	\$ 2,099	\$ 2,799	\$ 4,199	\$ 11,196	\$ 2,799	\$ 2,799	\$ 3,499	\$ 4,898	\$ 13,995	\$ 16,794	\$ 19,593
Plan Premium	\$ 1,400	\$ 2,099	\$ 2,099	\$ 2,799	\$ 8,397	\$ 2,099	\$ 2,799	\$ 2,799	\$ 3,499	\$ 11,196	\$ 13,995	\$ 16,794
<b>Total de ventas Trimestrales</b>	<b>\$ 3,499</b>	<b>\$ 4,199</b>	<b>\$ 4,898</b>	<b>\$ 6,998</b>	<b>\$ 19,593.00</b>	<b>\$ 4,898</b>	<b>\$ 5,598</b>	<b>\$ 6,298</b>	<b>\$ 8,397</b>			
<b>Total de ventas Anuales</b>										<b>\$ 25,191.00</b>	<b>\$ 30,789.00</b>	<b>\$ 36,387.00</b>

**Figura 23.** Proyección de comisión de ventas de casas en USD del Año 1 al Año 5 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL		
Plan Estandar	\$ 1,800	\$ 2,100	\$ 2,700	\$ 3,000	\$ 9,600	\$ 2,100	\$ 2,400	\$ 3,000	\$ 3,300	\$ 10,800	\$ 12,000	\$ 13,200
Plan Premium	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 2,400	\$ 3,000	\$ 9,000	\$ 2,100	\$ 2,100	\$ 2,700	\$ 3,300	\$ 10,200	\$ 11,400	\$ 12,600
<b>Total de ventas Trimestrales</b>	<b>\$ 3,600</b>	<b>\$ 3,900</b>	<b>\$ 5,100</b>	<b>\$ 6,000</b>	<b>\$18,600.00</b>	<b>\$ 4,200</b>	<b>\$ 4,500</b>	<b>\$ 5,700</b>	<b>\$ 6,600</b>			
<b>Total de ventas Anuales</b>										<b>\$21,000.00</b>	<b>\$23,400.00</b>	<b>\$25,800.00</b>

**Figura 24.** Proyección de comisión de ventas de alquiler en USD del Año 1 al Año 5 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

### 3.8 Plan financiero

El plan financiero es importante dentro del plan de ventas, ya que ayuda a Destilo Renovado a identificar la situación financiera en la que se encuentra actualmente y que medidas se pueden tomar para que obtenga un mejor rendimiento.

#### 3.8.1 Plan de inversión

En el plan de inversión se identifican las herramientas importantes que se necesitaran para dar paso al desarrollo de la plataforma inmobiliaria digital Destilo Renovado, estableciendo medios financieros a corto y largo plazo.

Concepto	Monto	Fondos Propios	Prestamos Financieros
<b>Equipo de trabajo:</b>	<b>\$ 2,671.00</b>		<b>\$ 2,671.00</b>
Computadora de escritorio + accesorios	\$ 942.00		\$ 942.00
Laptops	\$ 1,000.00		\$ 1,000.00
Impresora	\$ 229.00		\$ 229.00
Camara 360°	\$ 500.00		\$ 500.00
<b>Herramientas de trabajo:</b>	<b>\$ 700.00</b>		<b>\$ 700.00</b>
Licencia de programas de edición	\$ 200.00		\$ 200.00
Licencia de Microsoft + Esent NOD32	\$ 500.00		\$ 500.00
<b>Capital de trabajo:</b>	<b>\$ 3,000.00</b>	<b>\$ 1,500.00</b>	<b>\$ 1,500.00</b>
Efectivo	\$ 3,000.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 6,371.00</b>	<b>\$ 1,500.00</b>	<b>\$ 4,871.00</b>

*Figura 25. Supuesto de inversión de Destilo Renovado.*

*Fuente.* Elaboración propia.

Monto	\$ 4,871.00
Interes anual	12.00%
Plazo en meses	48
Cuota	128.27
Seguros	1.00%
<b>Cuota Total</b>	<b>129.55</b>

<b>Depreciación anual</b>	<b>\$ 842.75</b>
---------------------------	------------------

*Figura 26. Cálculo de cuota de préstamo.*

*Fuente.* Elaboración propia.

TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMOS				
PERIODO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 4,871.00
1	\$128.27	\$ 48.71	\$ 79.56	\$ 4,791.44
2	\$128.27	\$ 47.91	\$ 80.36	\$ 4,711.08
3	\$128.27	\$ 47.11	\$ 81.16	\$ 4,629.92
4	\$128.27	\$ 46.30	\$ 81.97	\$ 4,547.95
5	\$128.27	\$ 45.48	\$ 82.79	\$ 4,465.15
6	\$128.27	\$ 44.65	\$ 83.62	\$ 4,381.53
7	\$128.27	\$ 43.82	\$ 84.46	\$ 4,297.08
8	\$128.27	\$ 42.97	\$ 85.30	\$ 4,211.77
9	\$128.27	\$ 42.12	\$ 86.15	\$ 4,125.62
10	\$128.27	\$ 41.26	\$ 87.02	\$ 4,038.60
11	\$128.27	\$ 40.39	\$ 87.89	\$ 3,950.72
12	\$128.27	\$ 39.51	\$ 88.76	\$ 3,861.95
13	\$128.27	\$ 38.62	\$ 89.65	\$ 3,772.30
14	\$128.27	\$ 37.72	\$ 90.55	\$ 3,681.75
15	\$128.27	\$ 36.82	\$ 91.45	\$ 3,590.30
16	\$128.27	\$ 35.90	\$ 92.37	\$ 3,497.93
17	\$128.27	\$ 34.98	\$ 93.29	\$ 3,404.64
18	\$128.27	\$ 34.05	\$ 94.23	\$ 3,310.41
19	\$128.27	\$ 33.10	\$ 95.17	\$ 3,215.24
20	\$128.27	\$ 32.15	\$ 96.12	\$ 3,119.12
21	\$128.27	\$ 31.19	\$ 97.08	\$ 3,022.04
22	\$128.27	\$ 30.22	\$ 98.05	\$ 2,923.99
23	\$128.27	\$ 29.24	\$ 99.03	\$ 2,824.96
24	\$128.27	\$ 28.25	\$ 100.02	\$ 2,724.93

TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMOS				
PERIODO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
25	\$128.27	\$ 27.25	\$ 101.02	\$ 2,623.91
26	\$128.27	\$ 26.24	\$ 102.03	\$ 2,521.88
27	\$128.27	\$ 25.22	\$ 103.05	\$ 2,418.83
28	\$128.27	\$ 24.19	\$ 104.08	\$ 2,314.74
29	\$128.27	\$ 23.15	\$ 105.12	\$ 2,209.62
30	\$128.27	\$ 22.10	\$ 106.18	\$ 2,103.44
31	\$128.27	\$ 21.03	\$ 107.24	\$ 1,996.20
32	\$128.27	\$ 19.96	\$ 108.31	\$ 1,887.89
33	\$128.27	\$ 18.88	\$ 109.39	\$ 1,778.50
34	\$128.27	\$ 17.78	\$ 110.49	\$ 1,668.01
35	\$128.27	\$ 16.68	\$ 111.59	\$ 1,556.42
36	\$128.27	\$ 15.56	\$ 112.71	\$ 1,443.71
37	\$128.27	\$ 14.44	\$ 113.83	\$ 1,329.88
38	\$128.27	\$ 13.30	\$ 114.97	\$ 1,214.90
39	\$128.27	\$ 12.15	\$ 116.12	\$ 1,098.78
40	\$128.27	\$ 10.99	\$ 117.28	\$ 981.50
41	\$128.27	\$ 9.81	\$ 118.46	\$ 863.04
42	\$128.27	\$ 8.63	\$ 119.64	\$ 743.40
43	\$128.27	\$ 7.43	\$ 120.84	\$ 622.56
44	\$128.27	\$ 6.23	\$ 122.05	\$ 500.51
45	\$128.27	\$ 5.01	\$ 123.27	\$ 377.25
46	\$128.27	\$ 3.77	\$ 124.50	\$ 252.75
47	\$128.27	\$ 2.53	\$ 125.74	\$ 127.00
48	\$128.27	\$ 1.27	\$ 127.00	\$ -

*Figura 27. Tabla de amortización de préstamo a 48 meses plazo.*  
**Fuente.** Elaboración propia.

### 3.8.2 Plan de estructura de costos

Dentro de este plan se presentas aspectos importantes sobre la estructura de costos que forman parte de cada plan ofrecido por Destilo Renovado.

Producto/ servicio	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total
Plan Estandar	17	\$ 15.99	\$ 272	16	\$ 16.04	\$ 257	20	\$ 16.09	\$ 321.80	24	\$ 16.14	\$ 387.36	28	\$ 16.19	\$ 453.32
Plan Premium	11	\$ 19.99	\$ 220	12	\$ 20.04	\$ 240	16	\$ 20.09	\$ 321.44	20	\$ 20.14	\$ 402.80	24	\$ 20.19	\$ 484.56
<b>Total</b>	<b>28</b>		<b>\$ 491.72</b>	<b>28</b>		<b>\$ 497.12</b>	<b>36</b>		<b>\$ 643.24</b>	<b>44</b>		<b>\$ 790.16</b>	<b>52</b>		<b>\$ 937.88</b>

**Figura 28.** Proyección de ventas de los primeros 5 años de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total
Plan Estandar	31	\$ 15.99	\$ 496	32	\$ 16.04	\$ 513	36	\$ 16.09	\$ 579.24	40	\$ 16.14	\$ 645.60	44	\$ 16.19	\$ 712.36
Plan Premium	28	\$ 19.99	\$ 560	30	\$ 20.04	\$ 601	34	\$ 20.09	\$ 683.06	38	\$ 20.14	\$ 765.32	42	\$ 20.19	\$ 847.98
<b>Total</b>			<b>\$ 1,055.41</b>	<b>62</b>		<b>\$ 1,114.48</b>	<b>70</b>		<b>\$ 1,262.30</b>	<b>78</b>		<b>\$ 1,410.92</b>	<b>86</b>		<b>\$ 1,560.34</b>

**Figura 29.** Proyección de ventas de alquiler de los primeros 5 años de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total
Plan Estandar	17	\$ 4.59	\$ 78.07	16	\$ 4.69	\$ 75	20	\$ 4.79	\$ 96	24	\$ 4.89	\$ 117.42	28	\$ 4.99	\$ 139.79
Plan Premium	11	\$ 5.74	\$ 63.15	12	\$ 5.86	\$ 70	16	\$ 5.98	\$ 96	20	\$ 6.10	\$ 122.02	24	\$ 6.22	\$ 149.31
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>\$ 10.33</b>	<b>\$ 141.22</b>	<b>28</b>	<b>\$ 10.55</b>	<b>\$ 145.41</b>	<b>36</b>	<b>\$ 10.77</b>	<b>\$ 191.54</b>	<b>44</b>	<b>\$ 10.99</b>	<b>\$ 239.44</b>	<b>52</b>	<b>\$ 11.21</b>	<b>\$ 289.09</b>

**Figura 30.** Costo bruto anual estimado para ventas de los primeros 5 años de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Producto/ servicio	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total	Unidades	Costo unitario	Total
Plan Estandar	31	\$ 4.59	\$ 142	32	\$ 4.69	\$ 150	36	\$ 4.79	\$ 172.52	40	\$ 4.89	\$ 195.69	44	\$ 4.99	\$ 219.66
Plan Premium	28	\$ 5.74	\$ 161	30	\$ 5.86	\$ 176	34	\$ 5.98	\$ 203.36	38	\$ 6.10	\$ 231.84	42	\$ 6.22	\$ 261.29
<b>Total</b>	<b>59</b>	<b>\$ 10.33</b>	<b>\$ 303.11</b>	<b>62</b>	<b>\$ 10.55</b>	<b>\$ 325.99</b>	<b>70</b>	<b>\$ 10.77</b>	<b>\$ 375.88</b>	<b>78</b>	<b>\$ 10.99</b>	<b>\$ 427.54</b>	<b>86</b>	<b>\$ 11.21</b>	<b>\$ 480.95</b>

**Figura 31.** Costo bruto anual estimado para alquiler de los primeros 5 años de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

Detalle de costo bruto	Plan Estandar		Plan Premium	
	Costo	%	Costo	%
Hosting + Dominio + SSL	\$ 0.28	6.1%	\$ 0.35	6.1%
Plugings	\$ 2.00	43.5%	\$ 2.50	43.5%
Cloudflare	\$ 1.60	34.8%	\$ 2.00	34.8%
Canva	\$ 0.26	5.7%	\$ 0.32	5.7%
Wompii	\$ 0.46	9.9%	\$ 0.57	9.9%
<b>Total</b>	<b>\$ 4.59</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 5.74</b>	<b>100%</b>

**Figura 32.** Costo bruto por tipo de plan.

**Fuente.** Elaboración propia.

Costo de personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empleos	5	5	6	7	8
Salarios	\$ 21,900.00	\$ 21,900.00	\$ 26,280.00	\$ 30,660.00	\$ 30,660.00
Prestaciones					
<b>Total costo de personal</b>	<b>\$ 21,900.00</b>	<b>\$ 21,900.00</b>	<b>\$ 26,280.00</b>	<b>\$ 30,660.00</b>	<b>\$ 30,660.00</b>

**Figura 33.** Costo estimado del personal de los primeros 5 años.

**Fuente.** Elaboración propia.

Otros costos y gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Costos Fijos Mensuales
Alquileres de locales	372%	359%	304%	264%	233%	\$ 480.25
Mantenimiento	0%	0%	0%	0%	0%	
Seguros	0%	0%	0%	0%	0%	
Comunicaciones	0%	0%	0%	0%	0%	
Utiles de oficina	39%	37%	32%	27%	24%	\$ 50.00
Promocion y publicidad	427%	411%	348%	302%	267%	\$ 550.00
Transporte	78%	75%	63%	55%	49%	\$ 100.00

**Figura 34.** Costos y gastos de los primeros 5 años de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

### 3.8.3 Flujo de efectivo

Por medio de los flujos de caja se muestra una mejor manera de presentar los movimientos de efectivo que se realizaran durante los primeros 5 años de la empresa.

	FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA												
	Año 1												Total Año 1
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
<b>Ganancia Neta</b>	-\$ 2,097.05	-\$ 1,791.19	-\$ 141.09	-\$ 1,482.21	-\$ 1,181.48	-\$ 391.49	-\$ 780.07	\$ 577.65	\$ 2,201.99	\$ 1,180.34	\$ 1,797.67	\$ 2,778.58	\$ 671.66
<b>Más:</b>													
<b>Drepreciación</b>	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 842.75
<b>Menos:</b>													
<b>Amortización de Préstamo</b>	\$ 79.56	\$ 80.36	\$ 81.16	\$ 81.97	\$ 82.79	\$ 83.62	\$ 84.46	\$ 85.30	\$ 86.15	\$ 87.02	\$ 87.89	\$ 88.76	\$ 1,009.05
<b>Flujo de Caja Neto (CFN)</b>	-\$ 2,106.38	-\$ 1,801.32	-\$ 152.02	-\$ 1,493.96	-\$ 1,194.04	-\$ 404.88	-\$ 794.29	\$ 562.58	\$ 2,186.06	\$ 1,163.56	\$ 1,780.02	\$ 2,760.04	\$ 505.36

**Figura 35.** Flujo de caja proyectado del año 1 de Destilo Renovado.

**Fuente.** Elaboración propia.

	FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA											
	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total		
<b>Ganancia Neta</b>	-\$ 2,379.36	-\$ 1,345.85	\$ 624.78	\$ 3,709.34	\$ 608.90	-\$ 1,780.09	-\$ 745.66	\$ 1,225.76	\$ 4,311.08	\$ 3,011.09	\$ 5,273.85	\$ 8,139.13
<b>Más:</b>												
<b>Drepreciación</b>	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 842.75	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 842.75	\$ 842.75	\$ -
<b>Menos:</b>												
<b>Amortización de Préstamo</b>	\$ 271.66	\$ 279.89	\$ 288.37	\$ 297.11	\$ 1,137.02	\$ 306.11	\$ 315.38	\$ 324.94	\$ 334.79	\$ 1,281.22	\$ 1,443.71	\$ -
<b>Flujo de Caja Neto (CFN)</b>	<b>-\$ 2,440.33</b>	<b>-\$ 1,415.05</b>	<b>\$ 547.10</b>	<b>\$ 3,622.93</b>	<b>\$ 314.64</b>	<b>-\$ 1,875.51</b>	<b>-\$ 850.35</b>	<b>\$ 1,111.51</b>	<b>\$ 4,186.98</b>	<b>\$ 2,572.62</b>	<b>\$ 4,672.89</b>	<b>\$ 8,139.13</b>

*Figura 36. Flujo de caja proyectado de los primeros 5 años de operación.*

*Fuente.* Elaboración propia.

### 3.8.4 Análisis de rentabilidad y punto de equilibrio

<b>PERIODO DE REINTEGRO DE INVERSIÓN (PRI)</b>	3.64
<b>VALOR ACTUAL NETO (VAN)</b>	\$ 3,750.24
<b>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)</b>	25.65%
<b>RETORNO SOBRE INVERSIÓN (ROI)</b>	154.35%
<b>INDICE DE RENTABILIDAD (IR o RBC)</b>	1.59

*Figura 37. Proyecciones Financieras para los primeros 5 años de operación.*

*Fuente.* Elaboración propia.

<b>CALCULO DE RENTABILIDAD PROYECTADA</b>						
<b>Flujo de fondos Proyectado del Inversionista</b>						
<b>Rubros del Flujo de Caja</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingreso por Ventas		\$ 38,840.13	\$ 39,804.60	\$ 48,096.54	\$ 56,390.08	\$ 64,685.22
Costo de Bienes Vendidos		\$ 732.50	\$ 471.40	\$ 567.43	\$ 666.97	\$ 770.04
Ganancia Bruta		\$ 38,107.63	\$ 39,333.20	\$ 47,529.11	\$ 55,723.11	\$ 63,915.18
Salarios		\$ 21,900.00	\$ 21,900.00	\$ 26,280.00	\$ 30,660.00	\$ 35,040.00
Prestaciones		-	-	-	-	-
Alquiler del Local		\$ 5,763.00	\$ 6,339.30	\$ 6,973.23	\$ 7,670.55	\$ 8,437.61
Mantenimiento		-	-	-	-	-
Seguros		-	-	-	-	-
Otros costos		-	-	-	-	-
Comunicaciones		-	-	-	-	-
Uteleria		\$ 600.00	\$ 660.00	\$ 726.00	\$ 798.60	\$ 878.46
Promoción y Publicidad		\$ 6,600.00	\$ 7,260.00	\$ 7,986.00	\$ 8,784.60	\$ 9,663.06
Transporte		\$ 1,200.00	\$ 1,320.00	\$ 1,452.00	\$ 1,597.20	\$ 1,756.92
Depreciación		\$ 842.75	\$ 842.75	\$ 842.75	\$ 842.75	\$ -
Otros		-	-	-	-	-
Total Gastos Generales y Administrativos		\$ 36,905.75	\$ 38,322.05	\$ 44,259.98	\$ 50,353.70	\$ 55,776.05
Intereses Pagados		\$ 530.22	\$ 402.25	\$ 258.04	\$ 95.55	\$ -
Ganancia Gravable		\$ 671.66	\$ 608.90	\$ 3,011.09	\$ 5,273.85	\$ 8,139.13
Ganancia Neta		\$ 671.66	\$ 608.90	\$ 3,011.09	\$ 5,273.85	\$ 8,139.13
Más:						
Drepreciación		\$ 842.75	\$ 842.75	\$ 842.75	\$ 842.75	\$ -
Menos:						
Amortización de Préstamo		\$ 1,009.05	\$ 1,137.02	\$ 1,281.22	\$ 1,443.71	\$ -
Inversion Inicial	\$ 6,371.00	-	-	-	-	-
Más:						
Valor de Salvamento de Inversión	0	-	-	-	-	-
Recuperación del Capital de Trabajo		-	-	-	-	-
Flujo de Caja Neto (FCN)	-\$ 6,371.00	\$ 505.36	\$ 314.64	\$ 2,572.62	\$ 4,672.89	\$ 8,139.13

**Figura 38.** Rentabilidad proyectada para los primeros 5 años de operación.

**Fuente.** Elaboración propia.

### 3.8.5 Estados de Resultado Projectados

El Estado de Resultados Projectados presenta si son válidas las los objetivos planteados en el modelo de negocio digital Destilo Renovado, esta proyección muestra los primeros 5 años de operación, para evitar posibles pérdidas que puedan surgir del supuesto.

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS													
Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Año 1
Ingreso por Ventas	\$ 1,031.73	\$ 1,351.72	\$ 3,027.43	\$ 1,671.71	\$ 1,987.70	\$ 2,787.20	\$ 2,387.45	\$ 3,743.17	\$ 5,414.88	\$ 4,375.15	\$ 5,011.13	\$ 6,050.86	\$ 38,840.13
Costo de Bienes Vendidos	\$ 4.59	\$ 19.52	\$ 45.93	\$ 32.15	\$ 48.22	\$ 58.55	\$ 48.22	\$ 47.07	\$ 95.30	\$ 78.07	\$ 97.59	\$ 157.29	\$ 732.50
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>\$ 1,027.14</b>	<b>\$ 1,332.20</b>	<b>\$ 2,981.50</b>	<b>\$ 1,639.56</b>	<b>\$ 1,939.48</b>	<b>\$ 2,728.65</b>	<b>\$ 2,339.23</b>	<b>\$ 3,696.10</b>	<b>\$ 5,319.58</b>	<b>\$ 4,297.08</b>	<b>\$ 4,913.54</b>	<b>\$ 5,893.57</b>	<b>\$ 38,107.63</b>
Salarios	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 1,825.00	\$ 21,900.00
Prestaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alquiler del Local	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 480.25	\$ 5,763.00
Mantenimiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros costos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comunicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uteleria	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 600.00
Promoción y Publicidad	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 550.00	\$ 6,600.00
Transporte	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Depreciación	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 70.23	\$ 842.75
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Gastos Generales y Administrativos</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 3,075.48</b>	<b>\$ 36,905.75</b>
Intereses Pagados	\$ 48.71	\$ 47.91	\$ 47.11	\$ 46.30	\$ 45.48	\$ 44.65	\$ 43.82	\$ 42.97	\$ 42.12	\$ 41.26	\$ 40.39	\$ 39.51	\$ 530.22
Ganancia Gravable	-\$ 2,097.05	-\$ 1,791.19	-\$ 141.09	-\$ 1,482.21	-\$ 1,181.48	-\$ 391.49	-\$ 780.07	\$ 577.65	\$ 2,201.99	\$ 1,180.34	\$ 1,797.67	\$ 2,778.58	\$ 671.66
<b>Ganancia Neta</b>	<b>-\$ 2,097.05</b>	<b>-\$ 1,791.19</b>	<b>-\$ 141.09</b>	<b>-\$ 1,482.21</b>	<b>-\$ 1,181.48</b>	<b>-\$ 391.49</b>	<b>-\$ 780.07</b>	<b>\$ 577.65</b>	<b>\$ 2,201.99</b>	<b>\$ 1,180.34</b>	<b>\$ 1,797.67</b>	<b>\$ 2,778.58</b>	<b>\$ 671.66</b>

**Figura 40.** Estados de Resultado Projectado para el año 1 de operación.

**Fuente.** Elaboración propia.

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS												
Expresado en miles de dólares de los Estados Unidos de América												
	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total		
Ingreso por Ventas	\$ 7,403.43	\$ 8,439.26	\$10,427.21	\$13,534.70	\$ 39,804.60	\$ 9,476.14	\$10,512.07	\$12,500.27	\$15,608.06	\$ 48,096.54	\$ 56,390.08	\$ 64,685.22
Costo de Bienes Vendidos	\$ 89.12	\$ 99.67	\$ 125.47	\$ 157.13	\$ 471.40	\$ 112.53	\$ 123.30	\$ 149.64	\$ 181.96	\$ 567.43	\$ 666.97	\$ 770.04
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>\$ 7,314.31</b>	<b>\$ 8,339.59</b>	<b>\$10,301.74</b>	<b>\$13,377.57</b>	<b>\$ 39,333.20</b>	<b>\$ 9,363.61</b>	<b>\$10,388.77</b>	<b>\$12,350.63</b>	<b>\$15,426.10</b>	<b>\$ 47,529.11</b>	<b>\$ 55,723.11</b>	<b>\$ 63,915.18</b>
Salarios	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00	\$ 21,900.00	\$ 6,570.00	\$ 6,570.00	\$ 6,570.00	\$ 6,570.00	\$ 26,280.00	\$ 30,660.00	\$ 35,040.00
Prestaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alquiler del Local	\$ 1,584.83	\$ 1,584.83	\$ 1,584.83	\$ 1,584.83	\$ 6,339.30	\$ 1,743.31	\$ 1,743.31	\$ 1,743.31	\$ 1,743.31	\$ 6,973.23	\$ 7,670.55	\$ 8,437.61
Mantenimiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros costos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comunicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uteleria	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 660.00	\$ 181.50	\$ 181.50	\$ 181.50	\$ 181.50	\$ 726.00	\$ 798.60	\$ 878.46
Promoción y Publicidad	\$ 1,815.00	\$ 1,815.00	\$ 1,815.00	\$ 1,815.00	\$ 7,260.00	\$ 1,996.50	\$ 1,996.50	\$ 1,996.50	\$ 1,996.50	\$ 7,986.00	\$ 8,784.60	\$ 9,663.06
Transporte	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 1,320.00	\$ 363.00	\$ 363.00	\$ 363.00	\$ 363.00	\$ 1,452.00	\$ 1,597.20	\$ 1,756.92
Depreciación	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 842.75	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 210.69	\$ 842.75	\$ 842.75	\$ -
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Gastos Generales y Administrativos</b>	<b>\$ 9,580.51</b>	<b>\$ 9,580.51</b>	<b>\$ 9,580.51</b>	<b>\$ 9,580.51</b>	<b>\$ 38,322.05</b>	<b>\$11,065.00</b>	<b>\$11,065.00</b>	<b>\$11,065.00</b>	<b>\$11,065.00</b>	<b>\$ 44,259.98</b>	<b>\$ 50,353.70</b>	<b>\$ 55,776.05</b>
Intereses Pagados	\$ 113.16	\$ 104.93	\$ 96.45	\$ 87.71	\$ 402.25	\$ 78.71	\$ 69.43	\$ 59.88	\$ 50.03	\$ 258.04	\$ 95.55	\$ -
Ganancia Gravable	-\$ 2,379.36	-\$ 1,345.85	\$ 624.78	\$ 3,709.34	\$ 608.90	-\$ 1,780.09	-\$ 745.66	\$ 1,225.76	\$ 4,311.08	\$ 3,011.09	\$ 5,273.85	\$ 8,139.13
<b>Ganancia Neta</b>	<b>-\$ 2,379.36</b>	<b>-\$ 1,345.85</b>	<b>\$ 624.78</b>	<b>\$ 3,709.34</b>	<b>\$ 608.90</b>	<b>-\$ 1,780.09</b>	<b>-\$ 745.66</b>	<b>\$ 1,225.76</b>	<b>\$ 4,311.08</b>	<b>\$ 3,011.09</b>	<b>\$ 5,273.85</b>	<b>\$ 8,139.13</b>

*Figura 41. Estados de Resultados proyectado para los primeros 5 años de operación.*

*Fuente.* Elaboración propia.

### **3.9 Plan de trabajo**

Establecer este plan de trabajo es fundamental, debido a que estructura y organiza todas las actividades que se realizarán para alcanzar los objetivos de la investigación en un periodo determinado. También permite detallar las tareas que se llevarán a cabo, el progreso y el cumplimiento eficiente de cada tarea.

#### **a) Objetivos de plan de trabajo**

- Organizar todas las actividades de manera específica y estructurada para una mejor eficiencia en el desarrollo de las actividades.
- Optimizar el uso de tiempo para cumplir con todos los plazos establecidos en el cronograma de actividades.
- Evaluar mensualmente los avances y resultados obtenidos para asegurar el cumplimiento de los plazos y objetivos de la investigación.

#### **e) Cronograma de actividades**

El cronograma de actividades establece de forma ordenada las acciones necesarias para la ejecución del proyecto planteado con anterioridad, indicando los tiempos asignados a cada tarea y su relación con las demás actividades. El objetivo del siguiente cronograma es garantizar una planificación eficiente, optimizar los recursos con que se cuentan actualmente y facilitar el seguimiento de cada etapa. A través del cual se visualizará la secuencia de actividades, responsabilidades y avances propuestos para el desarrollo fundamental del proyecto, asegurando así que se cumplan lo establecido en los plazos previstos.

**Tabla 7***Cronograma de actividades*

ACTIVIDADES \ TIEMPO	2025					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Creación de contenido digital						
Ajustes de la plataforma digital						
Inducción del equipo de trabajo						
Implementación de recorridos 360						
Lanzamiento de la campaña						
Medición de resultados de la campaña						
Lanzamientos de promociones						
Retroalimentación con los usuarios						
Evaluación y satisfacción del usuario						
Informe anual de la plataforma						
Propuestas de mejoras						

**Fuente.** Elaboración propia.

### 3.10 Indicadore de medición

Para Destilo Renovado, los siguientes indicadores permitirán obtener una visión exhaustiva sobre el desempeño de la inmobiliaria digital y tomar decisiones estratégicas basadas en datos clave.

**Ingresos Totales:** Mide los ingresos generados por las transacciones realizadas a través de la plataforma digital como las compras, alquileres y ventas de propiedades.

**ROI:** Mide la rentabilidad neta de la plataforma digital después de restar los costos de operación, indicando la eficiencia de la inversión realizada en el negocio durante un periodo determinado.

**Valor del Pedido Promedio:** Promedio de los ingresos obtenidos por cada transacción realizada por la plataforma digital de Destilo Renovado.

**Tasa de Conversión:** Calcula la proporción de usuarios que visitan el sitio web de destilo renovado y finalizan una acción importante como registrar su interés, solicitar una visita

o realizar una compra, venta o alquiler, ayudando a medir la eficacia de la plataforma en convertir visitantes en clientes.

**Clientes Nuevos vs. Clientes Antiguos:** Mide la ratio de nuevos clientes frente a los que regresan a hacer nuevas compras o alquilar o poner en venta sus propiedades, lo cual ayuda a evaluar la fidelización y el crecimiento del sitio web.

**Tasa de Rebote:** Mide el porcentaje de usuarios que visitan el sitio web de Destilo Renovado y abandonan sin realizar ninguna acción.

**Net Promoter Score:** Evalúa el nivel de satisfacción de los clientes con la plataforma digital y los servicios ofrecidos.

**CTR:** Mide el porcentaje de clics obtenidos en los anuncios o promociones inmobiliarias compartidos en redes sociales o campañas publicitarias.

**Tasa de Cancelación:** Mide el porcentaje de transacciones de compras de planes, solicitudes de información de las viviendas en ventas o alquileres y reuniones agendadas que se cancelan después de haber sido iniciadas.

## CONCLUSIONES

En el transcurso del primer año operativo de Destilo Renovado, se demuestra la solidez del modelo de negocio. Esta rápida recuperación de un año con otro, se debe a la capacidad de generar ingresos por ventas con una ganancia significativa desde el inicio, para lograr este objetivo, es clave establecer alianzas con desarrolladores inmobiliarios, propietarios importantes del sector. Esto permitirá aumentar la cantidad y calidad de propiedades en la plataforma, haciendo que Destilo Renovado se diferencie de la competencia.

Desde el punto de vista financiero, la empresa presenta un VAN de \$3,750.24 lo que significa que la inversión generará beneficios positivos durante los 5 años proyectados. Además, la TIR de 25.65% muestra que el negocio es rentable, lo que lo convierte en una opción atractiva para los inversionistas. El ROI de 154.35% y el IR de 1.59 reflejan la capacidad de Destilo Renovado para multiplicar sus ingresos en relación con sus costos. Estos resultados muestran que la plataforma digital tiene buenas proyecciones de crecimiento y rentabilidad a largo plazo.

A nivel administrativo, se concluye que es necesario estar siempre atentos a las necesidades de los usuarios y medir constantemente el desempeño de la plataforma digital para mejorar la experiencia de los usuarios para ofrecer un servicio ágil y eficiente, lo cual ayudará a destacar frente a la competencia. Además, mantener a los usuarios satisfechos, obtener buenas críticas y reconocimiento dentro del mercado, será clave para asegurar el crecimiento del negocio digital con el tiempo.

## RECOMENDACIONES

Considerando el enfoque digital y la constante evolución de Destilo Renovado, se recomienda establecer un sistema eficiente de gestión de relaciones con los usuarios, tanto para compradores, como arrendadores. Esto debe incluir capacitaciones o inducciones virtuales regulares sobre cómo usar la plataforma digital, recursos informativos y canales de comunicación efectivos para conllevar una relación sólida con los usuarios y así fortalecer la calidad de los servicios ofrecidos, fomentando la lealtad y la recomendación de la plataforma entre ellos.

Al ser una plataforma en crecimiento, es indispensable que la inversión en publicidad se enfoque en campañas de reconocimiento de marca. Además, se debe asegurar el mantenimiento constante de la plataforma digital, tanto a nivel de diseño como de funcionamiento técnico, así como revisar y mejorar continuamente aspectos de seguridad, usabilidad y la experiencia del cliente. Prestar atención a los comentarios de los usuarios en todos los canales de comunicación donde se brinde información sobre la plataforma, para poder hacer mejoras que beneficien a las necesidades del mercado.

## BIBLIOGRAFÍA

Barahona, A. A. (2017). *La vivienda social en El Salvador (1940-1980)*.

BCR. (2023). *Encuesta de hogares de propósitos múltiples 2023*.

COAMSS/OPAMSS. (2022). *GESTIÓN METROPOLITANA INTEGRADA: El caso del Área Metropolitana de San Salvador*. San Salvador.

COAMSS/OPAMSS y el AMB con el apoyo del Colegio de Ingenieros de Caminos, C. y. (2020). *Política Metropolitana de Movilidad Urbana 2020 - 2025*.

Constituyente, A. (1859). Código Civil de El Salvador. *Libro cuatro de las obligaciones en general y de los contratos. Título XXVI del contrato de arrendamiento (Art. 1703)*.

Retrieved from

<https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/D491C5C6-3C26-4D3D-B9A7-CC394CEE2D69.pdf>

Constituyente, A. (1859). Código Civil de El Salvador. *libro segundo de los bienes, de su dominio, posesión, uso y goce. Título I de las varias clases de bienes (Art. 561)*.

Retrieved from

<https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/D491C5C6-3C26-4D3D-B9A7-CC394CEE2D69.pdf>

Constituyente, A. (1859). Código Civil de El Salvador. *Libro cuatro de las obligaciones en general y de los contratos. Título XXIII de la compraventa (Art. 1597)*. Retrieved from

<https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/D491C5C6-3C26-4D3D-B9A7-CC394CEE2D69.pdf>

Diario El Mundo. (2024, Marzo 25). *La compra de casas de los salvadoreños en el exterior crece más de 50 % este 2024*. (J. Villeda, Ed.) Retrieved from

<https://diario.elmundo.sv/economia/la-compra-de-casas-de-los-salvadorenos-en-el-exterior-crece-mas-de-50-este-2024>

Ditec, c. (2024). Experiencias inmersivas. Retrieved from <https://ditec.es/noticias/que-es-una-experiencia-inmersiva/>

FUNDASAL. (2015). Cuestionario consulta Hábitat III, a través de HIC. Retrieved from <http://www.ohchr.org>

Inmovilla. (2022, noviembre 7). ¿Qué es el PropTech en el sector inmobiliario? Definición y ejemplos. Retrieved from <https://inmovilla.com/proptech-sector-inmobiliario/>

Mosaic. (2019, Junio 5). Introducción a la grabación 360°. Retrieved from <https://mosaic.uoc.edu/2019/06/05/introduccion-a-la-grabacion-360o/>

ONU-Habitat. (2013). *Perfil del sector vivienda en El Salvador*.

Organización Mundial del Comercio, O. (1998). *Comercio Electrónico*. Retrieved from [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/mc12\\_s/briefing\\_notes\\_s/bfecom\\_s.htm#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20comercio%20electr%C3%B3nico,y%20servicios%20por%20medios%20electr%C3%B3nicos%22.](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc12_s/briefing_notes_s/bfecom_s.htm#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20comercio%20electr%C3%B3nico,y%20servicios%20por%20medios%20electr%C3%B3nicos%22.)

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. EGEDSA.

Pavón Jimenez, M., Mendez Hernández, W., & Cano Molina, G. (2018). La reconstrucción del tejido social, una labor de todos. .

PCR. (2024, Mayo). *Pacific Credit Rating*. Retrieved from [https://informes.ratingspcr.com/Files/notas/el\\_salvador/1716585966/nota\\_de\\_prensa-sector\\_inmobiliario-202312.pdf](https://informes.ratingspcr.com/Files/notas/el_salvador/1716585966/nota_de_prensa-sector_inmobiliario-202312.pdf)

PCR. (2024, Mayo). *Sector Inmobiliario en El Salvador*. Retrieved from

efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/[https://informes.ratingspcr.com/Files/notas/el\\_salvador/1716585966/nota\\_de\\_prensa-sector\\_inmobiliario-202312.pdf](https://informes.ratingspcr.com/Files/notas/el_salvador/1716585966/nota_de_prensa-sector_inmobiliario-202312.pdf)

Tori, R. K. (2006). *Fundamentos e tecnologia de realidade virtuale aumentada*. Editora SBC.

## ANEXOS

## Anexo 1. Estimaciones y Proyecciones Municipales de población para los departamentos de San Salvador y La Libertad

## El Salvador

## Dirección General de Estadística y Censos

## Gerencia de Estadísticas Sociodemográficas

## Departamento de Población y Estadísticas Vitales

## Estimaciones y Proyecciones Municipales de población de Ambos sexos (revisión 2021)

Departamento y Municipios	POBLACIÓN TOTAL (Ambos sexos)										
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>06 - SAN SALVADOR</b>	<b>1,734,626</b>	<b>1,733,576</b>	<b>1,732,068</b>	<b>1,730,449</b>	<b>1,729,479</b>	<b>1,728,845</b>	<b>1,727,761</b>	<b>1,726,305</b>	<b>1,724,445</b>	<b>1,723,660</b>	<b>1,723,075</b>
01- San Salvador	338,301	337,047	336,006	335,097	334,416	333,905	333,295	332,732	332,094	331,691	331,361
02- Aguilares	28,259	28,323	28,360	28,399	28,456	28,513	28,564	28,596	28,622	28,670	28,699
03- Apopa	155,749	155,668	155,469	155,228	155,020	154,832	154,611	154,348	154,070	153,892	153,740
04- Ayutuxtepeque	36,709	36,721	36,704	36,664	36,628	36,595	36,547	36,494	36,426	36,383	36,353
05- Cuscatancingo	75,260	75,487	75,641	75,757	75,868	75,959	76,014	76,032	76,004	76,007	76,010
06- Delgado	122,862	123,072	123,255	123,424	123,638	123,871	124,072	124,212	124,334	124,506	124,691
07- El Paisnal	17,419	17,471	17,512	17,548	17,575	17,608	17,625	17,643	17,647	17,652	17,663
08- Guazapa	29,308	29,339	29,333	29,328	29,310	29,302	29,276	29,246	29,187	29,158	29,133
09- Ilopango	118,704	119,056	119,324	119,555	119,786	120,002	120,166	120,263	120,314	120,399	120,476
10- Mejicanos	137,328	136,371	135,549	134,866	134,363	133,960	133,594	133,254	132,913	132,699	132,523
11- Nejapa	36,354	36,433	36,484	36,502	36,523	36,531	36,524	36,488	36,458	36,433	36,414
12- Panchimalco	52,988	53,147	53,248	53,335	53,400	53,462	53,496	53,495	53,477	53,473	53,469
13- Rosario de Mora	16,762	16,788	16,806	16,797	16,796	16,790	16,782	16,763	16,746	16,725	16,711
14- San Marcos	61,311	60,809	60,356	59,963	59,631	59,372	59,133	58,913	58,698	58,553	58,426
15- San Martín	92,027	92,304	92,510	92,656	92,811	92,935	93,009	93,036	93,012	93,039	93,052
16- Santiago Texacuango	22,514	22,572	22,616	22,637	22,670	22,683	22,691	22,675	22,664	22,667	22,661
17- Santo Tomás	30,863	30,952	31,004	31,044	31,077	31,108	31,119	31,110	31,085	31,085	31,081
18- Soyapango	259,154	258,928	258,677	258,449	258,359	258,335	258,274	258,176	258,046	258,086	258,169
19- Tonacatepeque	102,754	103,088	103,214	103,200	103,152	103,082	102,969	102,829	102,648	102,542	102,443

FUENTE: Digestyc- Estimaciones y Proyecciones de Población Municipal (revisión 2021)

**El Salvador**  
**Dirección General de Estadística y Censos**  
**Gerencia de Estadísticas Sociodemográficas**  
**Departamento de Población y Estadísticas Vitales**  
**Estimaciones y Proyecciones Municipales de población de Ambos sexos (revisión 2021)**

Departamento y Municipios	POBLACIÓN TOTAL (Ambos sexos)										
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>05 - LA LIBERTAD</b>	<b>793,636</b>	<b>797,543</b>	<b>800,920</b>	<b>803,933</b>	<b>807,235</b>	<b>810,282</b>	<b>812,805</b>	<b>815,204</b>	<b>817,594</b>	<b>819,827</b>	<b>822,319</b>
01- Santa Tecla	127,272	127,322	127,289	127,278	127,316	127,387	127,393	127,430	127,506	127,547	127,658
02- Antiguo Cuscatlán	36,993	37,396	37,750	38,053	38,356	38,619	38,830	39,030	39,213	39,382	39,543
03- Ciudad Arce	71,678	71,890	72,054	72,172	72,320	72,433	72,510	72,564	72,629	72,674	72,743
04- Colón	118,415	119,293	120,083	120,816	121,590	122,304	122,944	123,551	124,150	124,711	125,315
05- Comasagua	14,908	14,948	14,972	15,009	15,035	15,055	15,063	15,076	15,087	15,103	15,112
06- Chiltiupán	12,997	13,055	13,105	13,141	13,183	13,227	13,260	13,278	13,321	13,340	13,372
07- Huizucar	16,055	16,239	16,394	16,536	16,670	16,793	16,898	16,983	17,073	17,155	17,232
08- Jayaque	15,376	15,380	15,381	15,383	15,407	15,438	15,454	15,487	15,513	15,544	15,580
09- Jicalápa	7,769	7,769	7,768	7,770	7,783	7,797	7,807	7,815	7,833	7,845	7,863
10- La Libertad	52,422	52,894	53,321	53,718	54,136	54,522	54,885	55,210	55,538	55,850	56,180
11- Nuevo Cuscatlán	11,023	11,085	11,146	11,193	11,242	11,294	11,341	11,383	11,418	11,454	11,494
12- Opico	88,414	89,061	89,656	90,201	90,766	91,310	91,782	92,236	92,681	93,100	93,557
13- Quezaltepeque	65,411	65,512	65,571	65,603	65,661	65,710	65,721	65,727	65,738	65,750	65,789
14- Sacacoyo	18,019	18,174	18,326	18,458	18,606	18,739	18,855	18,973	19,076	19,185	19,291
15- San José Villanueva	19,787	19,906	20,007	20,103	20,201	20,286	20,355	20,436	20,505	20,569	20,637
16- San Matías	9,009	9,019	9,027	9,036	9,037	9,038	9,042	9,041	9,040	9,040	9,042
17- San Pablo Tacachico	24,388	24,420	24,432	24,437	24,456	24,471	24,474	24,471	24,482	24,483	24,504
18- Talnique	9,184	9,181	9,184	9,177	9,190	9,191	9,203	9,213	9,212	9,229	9,243
19- Tamanique	14,969	14,964	14,967	14,959	14,974	14,987	14,995	15,006	15,017	15,036	15,064
20- Teotepeque	13,936	13,932	13,932	13,944	13,968	13,992	14,012	14,036	14,062	14,095	14,125
21- Tepecoyo	16,532	16,705	16,873	17,022	17,170	17,309	17,426	17,544	17,632	17,734	17,831
22- Zaragoza	29,079	29,398	29,682	29,924	30,168	30,380	30,555	30,714	30,868	31,001	31,144

FUENTE: Digestyc- Estimaciones y Proyecciones de Población Municipal (revisión 2021)

## Anexo 2. Instrumento de investigación de la técnica encuesta.



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



### I. SOLICITUD DE COLABORACIÓN

Estamos realizando una investigación sobre el mercado inmobiliario en el Área Metropolitana de San Salvador y agradeceríamos su colaboración respondiendo a un breve cuestionario. Esta información será manejada de manera confidencial y es estrictamente con fines académicos, su nombre no figurará en los resultados.

**Objetivo:** El objetivo del cuestionario es recopilar información sobre las necesidades y preferencias de los clientes potenciales que nos permita medir la factibilidad del desarrollo del modelo digital "Destilo Renovado".

### II. DATOS DE CLASIFICACIÓN

#### 1. Género:

- a) Masculino                      b) Femenino

#### 2. Edad:

- a) De 18 a 25 años                  b) De 26 a 35 años  
c) De 36 a 45 años                  d) De 46 años o más

#### 3. Estado civil:





**9. ¿Qué medios digitales se le facilita utilizar para recibir información y publicidad de las propiedades que se encuentran disponibles?**

- a) Facebook
- b) Instagram
- c) Tik Tok
- d) WhatsApp

**10. ¿Qué tipo de contenido sería útil recibir como publicidad para facilitar la búsqueda de una propiedad en medios digitales?**

- a) Videos
- b) Post Publicitarios
- c) Anuncios
- d) Ofertas exclusivas
- e) Otros especifique \_\_\_\_\_

**11. ¿En su tiempo libre qué lugares frecuenta más?**

- a) Parques o áreas naturales
- b) Plazas o centros comerciales
- c) Cafeterías y restaurantes
- d) Otros especifique \_\_\_\_\_

**12. ¿Estaría interesado en realizar un recorrido virtual en 360° de los inmuebles de su interés?**

- a) Sí
- b) No

**13. ¿Cree que un recorrido virtual en 360° le ayudaría a tomar una decisión de compra más informada?**

- a) Sí
- b) No
- c) Tal vez

**14. ¿Estaría dispuesto a pagar un costo adicional por acceder a recorridos virtuales 360° de alta calidad en las propiedades?**

a) Sí

b) No

c) Depende del costo

**15. ¿Qué apoyo considera esencial para sentirse seguro al comprar una propiedad en línea?**

**16. ¿Qué otras características o servicios le gustaría ver en una plataforma digital para la compra o alquiler de viviendas?**

**Anexo 3.** Instrumento de investigación de la técnica Focus group.



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



Focus group dirigida al sector inmobiliario, específicamente a agentes que se dedican a la compra, venta y alquiler de casas.

**Objetivo:** la entrevista tiene como finalidad explorar cómo las plataformas digitales y los modelos tecnológicos están transformando el mercado inmobiliario en el Área Metropolitana de San Salvador.

Nombre del entrevistados/as:

---

Nombre de la empresa:

---

Cargo del entrevistados/as:

---

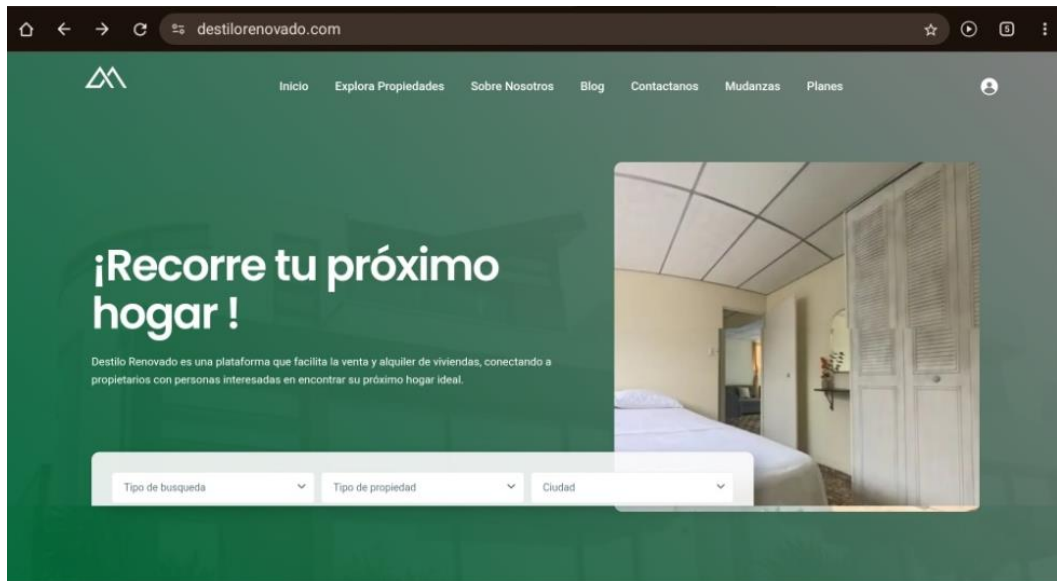
- 1. ¿Cuéntenos un poco acerca de ustedes?**
- 2. ¿Qué han escuchado sobre los recorridos 360 para ver casas en internet? ¿han visto alguno?**
- 3. ¿Qué opinan de los medios digitales, como redes sociales o apps, para vender o alquilar una propiedad?**

- 4. ¿Qué problemas o retos han tenido al vender o alquilar una propiedad, ya sea en línea o de la manera tradicional?**
- 5. ¿Según su experiencia qué porcentaje de comisión consideran ideal al vender o alquilar a través de una plataforma digital?**
- 6. ¿Según su opinión, cree que los usuarios pagarían por un recorrido virtual 360 para ver una propiedad?**
- 7. ¿Creen que un recorrido 360 realmente le sumaría valor a la propiedad y la haría destacar frente a otras?**
- 8. ¿Han visto otra empresa que haga uso de tecnología 360 en el país, que les pareció?**
- 9. ¿Creen que las personas estarían dispuestas a acordar un trato dentro de la plataforma en un proceso completamente digital?**
- 10. ¿Qué características consideran que son esenciales en una plataforma digital para la venta y alquiler de inmueble?**
- 11. ¿El implementar incentivos podría motivar a que más personas quieran usar una plataforma digital de venta y alquiler de propiedades?**
- 12. ¿Qué sugerencias o estrategias nos darían para mejorar la plataforma y hacerla más útil o atractiva?**

## Anexo 4. Consulta de Denominación y Abreviatura de Sociedades

The screenshot displays the website interface for the 'Registro de Comercio' (Commercial Registry) of the Centro Nacional de Registros (CNR). The header includes navigation links for 'INSTITUCIONES' and 'Portal de Transparencia' on the left, and the CNR logo and name on the right. Below the header, there are menu options for 'REGISTROS E INSTITUTO' and 'OTROS SERVICIOS'. The main heading is 'Registro de Comercio', and the service being accessed is 'Consulta de Denominación y Abreviatura de Sociedades'. A search input field contains the text 'Destilo Renovado', with a 'Buscar' button to its right. A green notification bar below the search field states: 'INFORMACION: La denominación está disponible para registro!'. The footer contains contact information for the Centro Nacional de Registros, including the address '1ra Calle Poniente y 43 Av. Norte, San Salvador, El Salvador C.A.' and the phone number '2593-5000'. It also features the logo of the 'GOBIERNO DE EL SALVADOR' and social media icons for Facebook, Twitter, and YouTube. The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the time '06:43 p. m.' and date '16/08/2024'.

## Anexo 5. Página de inicio del sitio web Destilo Renovado. Parte 1



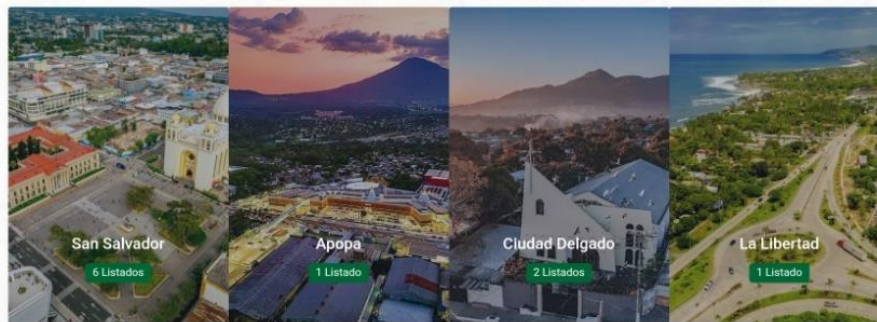
Inicio Explora Propiedades Sobre Nosotros Blog Contactanos Mudanzas Planes

# ¡Recorre tu próximo hogar!

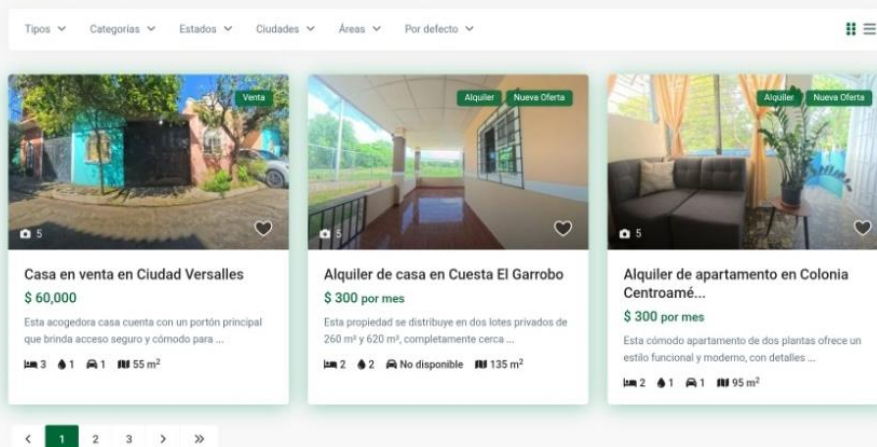
Destilo Renovado es una plataforma que facilita la venta y alquiler de viviendas, conectando a propietarios con personas interesadas en encontrar su próximo hogar ideal.

Tipo de búsqueda Tipo de propiedad Ciudad

### Lugares destacados para todos los deseos y presupuestos



### Tenemos las propiedades que necesitas



Tipos Categorías Estados Ciudades Áreas Por defecto

**Casa en venta en Ciudad Versalles**  
\$ 60,000  
Esta acogedora casa cuenta con un portón principal que brinda acceso seguro y cómodo para ...  
3 1 1 55 m<sup>2</sup>

**Alquiler de casa en Cuesta El Garrobo**  
\$ 300 por mes  
Esta propiedad se distribuye en dos lotes privados de 260 m<sup>2</sup> y 620 m<sup>2</sup>, completamente cerca ...  
2 2 No disponible 135 m<sup>2</sup>


**Alquiler de apartamento en Colonia Centroamé...**  
\$ 300 por mes  
Esta cómodo apartamento de dos plantas ofrece un estilo funcional y moderno, con detalles ...  
2 1 1 95 m<sup>2</sup>

< 1 2 3 >>

## Anexo 6. Página de inicio del sitio web Destilo Renovado. Parte 2

### Tenemos las propiedades que necesitas


Tipos ▾ Categorías ▾ Estados ▾ Ciudades ▾ Áreas ▾ Por defecto ▾ ☰



**Casa en venta en Ciudad Versalles**  
\$ 60,000

Esta acogedora casa cuenta con un portón principal que brinda acceso seguro y cómodo para ...


🏠 3 🌳 1 🚗 1 📏 55 m<sup>2</sup>



**Alquiler de casa en Cuesta El Garrobo**  
\$ 300 por mes

Esta propiedad se distribuye en dos lotes privados de 260 m<sup>2</sup> y 620 m<sup>2</sup>, completamente cerca ...

🏠 2 🌳 2 🚗 No disponible 📏 135 m<sup>2</sup>




**Alquiler de apartamento en Colonia Centroamé...**  
\$ 300 por mes

Esta cómodo apartamento de dos plantas ofrece un estilo funcional y moderno, con detalles ...


🏠 2 🌳 1 🚗 1 📏 95 m<sup>2</sup>

< 1 2 3 > >>

### Lo más reciente en propiedades e inmuebles




**Alquiler de casa en Cuesta El Garrobo**  
\$ 300 por mes



**Alquiler de apartamento en Colonia Co...**  
\$ 300 por mes


### Conoce algunos propietarios están aquí para ayudar



**Carlos Martinez**  
Emprendedor

Carlos Martinez es un orgulloso salvadoreño y emprendedor originario de Ciudad Delgado, Sa ...

f 📧



**Adriana Rodriguez**  
Asistente Administrativa

Adriana Rodriguez es una mujer trabajadora y dedicada, originaria de Apopa, San Salvador. ...

f 📧

## Anexo 7. Página de inicio del sitio web Destilo Renovado. Parte 3

### 📅 Agende una visita

Coordine fácilmente una cita para conocer la propiedad en el horario que mejor se adapte a su disponibilidad y conveniencia.

### ☎ Solicite una llamada

Complete el formulario y recibirá una llamada para brindarle la información que necesita de forma clara.

### 🛠 Asistencia

Estamos disponibles para resolver sus dudas y brindarle apoyo en todo momento

Consiento a la [Terminos GDPR](#)

#### Como encontramos

✉ destilorenovado25@gmail.com  
🏠 4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV. Los Espliegos #10


#### Horario de apertura


Lunes a Viernes: 8:00 a.m. a 6:00 p.m.  
Sábado: 8:00 a.m. a 12:00 p.m.  
Domingo: Cerrado

#### Contáctanos en:

📍 4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV. Los Espliegos #10  
☎ (503) 79128477  
✉ destilorenovado25@gmail.com  
🌐 Nuestro Sitio

#### Últimas Propiedades

 Casa en venta en Ciudad Versailles  
\$ 60,000

 Alquiler de casa en Cuesta El Garro...  
\$ 300 por mes

#### Enlaces

📘 Facebook  
📷 Instagram  
📱 WhatsApp

©Destilo Renovado. Todos los derechos reservados. 2025 [Terminos y Condiciones Políticas de Privacidad](#)

## Anexo 8. Página “Explora Propiedades”.

destilorenovado.com/tipos/venta/

Explora Propiedades Sobre Nosotros Blog Contactanos Mudanzas Planes

# Venta

Búsqueda Avanzada

Tipo de búsqueda Tipo de propiedad Ciudad

Dormitorios Baños **Buscar Inmuebles**

Inicio > Venta

## Propiedades anunciadas en Venta

Venta Categorías Estados Ciudades Áreas Por defecto

**Casa en venta en Ciudad Versailles**  
\$ 60,000

Esta acogedora casa cuenta con un portón principal que brinda acceso seguro y cómodo para...

3 1 1 55 m<sup>2</sup>

**Casa en venta en Pasaje Toledo**  
\$ 100,000

Esta encantadora propiedad ofrece una excelente distribución funcional y espacios amplios...

3 2 4 130 m<sup>2</sup>

**Casa en venta en Barrio San Nicolás**  
\$ 200,000

Con un diseño moderno y múltiples ambientes, esta casa de dos plantas está cas lista para...

4 3 3 173 m<sup>2</sup>

**Casa en venta en Avenida Barberena**  
\$ 80,000

Esta casa de dos niveles cuenta con portón principal, dos accesos independientes y espacio...

2 2 1 135 m<sup>2</sup>

**Casa en venta en La Sultana**  
\$ 50,000

Ubicada en un terreno elevado respecto al nivel de la calle, esta casa de un solo nivel se...

2 2 No disponible 100 m<sup>2</sup>

### Buscar Propiedades

Tipo de búsqueda Tipo de propiedad Ciudad Dormitorios Baños **Buscar**

### Propiedades en Venta

- Casa en venta en Ciudad Versailles \$ 60,000
- Casa en venta en La Sultana \$ 50,000

### Propiedades en Alquiler

- Alquiler de casa en Cuesta El Garro... \$ 300 por mes
- Alquiler de apartamento en Colonia... \$ 300 por mes

Contáctanos en:  
4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV.  
Los Espliegos #10  
(503) 79128477  
destilorenovado25@gmail.com  
Nuestro Sitio

Ultimas Propiedades

- Casa en venta en Ciudad Versailles \$ 60,000
- Alquiler de casa en Cuesta El Garro... \$ 300 por mes

Enlaces

- Facebook
- Instagram
- WhatsApp

©Destillo Renovado. Todos los derechos reservados. 2025 [Terminos y Condiciones Políticas de Privac](#)

## Anexo 9. Página “Sobre Nosotros”. Parte 1



### Empresa y Servicios

En Destilo Renovado, transformamos la manera de comprar, alquilar y ofrecer viviendas en el Área Metropolitana de San Salvador. Combinamos tecnología, confianza y soluciones prácticas para facilitar el proceso inmobiliario tanto a propietarios como a compradores

#### Encuentra tu nuevo hogar

Descubre viviendas verificadas con recorridos virtuales, fotografías reales y descripciones completas. Nuestra plataforma te permite explorar cientos de propiedades sin salir de casa, facilitando la elección que más se adapta a tus necesidades

#### Compara opciones fácilmente

Evalúa precios, zonas, dimensiones y características entre diferentes propiedades. Contamos con filtros avanzados y asesoría digital para ayudarte a tomar una decisión informada y transparente, sin complicaciones ni presiones

#### Conctata con propietarios

En Destilo Renovado, el contacto es directo y seguro. Puedes comunicarte con los propietarios o con nosotros mediante herramientas integradas, garantizando una experiencia rápida, clara y sin intermediarios innecesarios.

#### Cierra el trato con beneficios exclusivos

Al cerrar tu compra o alquiler a través de nuestra plataforma, obtienes un 10% de descuento en el servicio de mudanza aliado. Te ayudamos a dar el siguiente paso con comodidad, confiabilidad y ahorro.

### Conoce a propietarios

Cuando se trata de decorar nuestra casa o nuestra oficina no solemos pensar que existen alternativas a la tradicional compra de mobiliario.



**Carlos Martínez**

Emprendedor

Carlos Martínez es un orgulloso salvadoreño y emprendedor originario de Ciudad Delgado, Sa ...



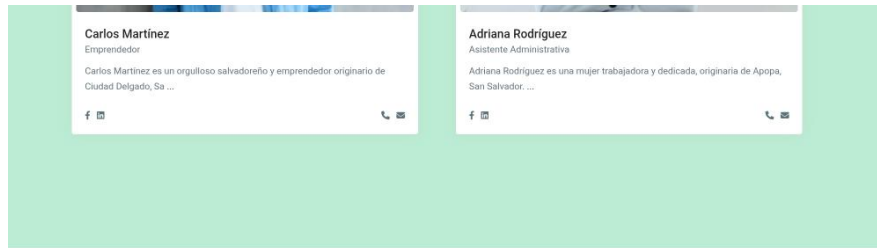
**Adriana Rodríguez**

Asistente Administrativa

Adriana Rodríguez es una mujer trabajadora y dedicada, originaria de Apopa, San Salvador. ...

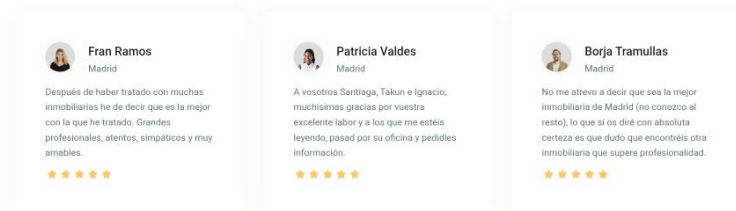


## Anexo 10. Página “Sobre Nosotros”. Parte 2



### Ellos confían en nosotros

Te esperamos en Inmobiliaria Madrid. Desde fuera, el usuario puede ver que nuestra historia es todo glamour, éxito, poco esfuerzo, ventas, celebraciones



### Preguntas frecuentes

Pero, ¿cuáles serían las preguntas básicas que todo agente inmobiliario debe realizar antes de lanzarse a mostrar casas?



#### Contáctanos en:

4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV.  
Los Espliegos #10  
(503) 79128477  
destilorenovado25@gmail.com  
Nuestro Sitio

#### Últimas Propiedades

Casa en venta en Ciudad  
Versalles  
\$ 60,000  
Alquiler de casa en Cuesta El  
Garro...  
\$ 300 por mes

#### Enlaces

Facebook  
Instagram  
WhatsApp




## Anexo 11. Página “Blog”.

The screenshot shows the 'Blog' page of the Destilo Renovado website. The browser address bar displays 'destilorenovado.com/blog/'. The website's navigation menu includes 'Explora Propiedades', 'Sobre Nosotros', 'Blog', 'Contactanos', 'Mudanzas', and 'Planes'. The main content area features a 'Blog' header and two article cards. The first article is titled 'Cómo guardar tus pertenencias en una mudanza...' and is dated 28 de julio de 2025. The second article is titled 'El precio de la vivienda usada en El Salva...' and is dated 4 de marzo de 2016. To the right of the blog posts is a search widget titled 'Buscar Propiedades' with dropdown menus for 'Tipo de búsqueda', 'Tipo de propiedad', 'Ciudad', 'Dormitorios', and 'Baños', and a green 'Buscar' button. Below the search widget are two sections: 'Propiedades en Venta' and 'Propiedades en Alquiler'. The 'Propiedades en Venta' section lists two properties: 'Casa en venta en Ciudad Versalles' for \$60,000 and 'Casa en venta en La Sultana' for \$50,000. The 'Propiedades en Alquiler' section lists two properties: 'Alquiler de casa en Cuesta El Garro...' for \$300 por mes and 'Alquiler de apartamento en Colonia ...' for \$300 por mes. The footer is a dark green bar with contact information, a list of 'Ultimas Propiedades' (repeating the two properties from the 'Propiedades en Alquiler' section), and social media links for Facebook, Instagram, and WhatsApp. The footer also includes the copyright notice '©Destilo Renovado. Todos los derechos reservados. 2025' and a link to 'Terminos y Condiciones Politicas de Privacidad'.

Inicio > Blog

## Blog




### Cómo guardar tus pertenencias en una mudanza...

28 de julio de 2025

Realizar una mudanza puede ser emocionante, pero también implica el desafío de proteger tus pertenencias para que l...

[Continuar leyendo >](#)



### El precio de la vivienda usada en El Salva...

4 de marzo de 2016

El precio de la vivienda usada en venta en El Salvador ha comenzado el año 2025 con una ligera pero significativa r...

[Continuar leyendo >](#)

#### Buscar Propiedades

Tipo de búsqueda

Tipo de propiedad


Ciudad

Dormitorios


Baños

[Buscar](#)

#### Propiedades en Venta




Casa en venta en Ciudad Versalles  
\$ 60,000




Casa en venta en La Sultana  
\$ 50,000

#### Propiedades en Alquiler



Alquiler de casa en Cuesta El Garro...  
\$ 300 por mes



Alquiler de apartamento en Colonia ...  
\$ 300 por mes

Contáctanos en:


📍 4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV. Los Espejos #10

☎ (503) 79128477


✉ destilorenovado25@gmail.com

🌐 Nuestro Sitio

#### Ultimas Propiedades



Casa en venta en Ciudad Versalles  
\$ 60,000



Alquiler de casa en Cuesta El Garro...  
\$ 300 por mes

#### Enlaces

📘 Facebook


📷 Instagram

📞 WhatsApp


©Destilo Renovado. Todos los derechos reservados. 2025

[Terminos y Condiciones Politicas de Privacidad](#)

## Anexo 12. Página “Contáctanos”



- Inicio
- Explora Propiedades
- Sobre Nosotros
- Blog
- Contactanos
- Mudanzas
- Planes



Inicio > Contáctanos

### Destilo Renovado

4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV. Los Espliegos #10

[f](#) [i](#) [@](#)

Celular: (503) 79128477  
Email: destilorenovado25@gmail.com


#### Únete a la experiencia Destilo Renovado

En Destilo Renovado transformamos la manera en que los propietarios y compradores se conectan. Nuestro compromiso es ofrecer una plataforma segura, moderna y confiable donde puedas publicar, vender o alquilar tu propiedad de forma fácil y efectiva.

Ya sea que busques vender tu casa, poner en alquiler una propiedad o encontrar el hogar ideal en el Área Metropolitana de San Salvador, en Destilo Renovado te brindamos las herramientas necesarias para lograrlo: recorridos virtuales, difusión digital y beneficios exclusivos como descuentos en mudanza para facilitar todo el proceso.

En Destilo Renovado no solo publicamos propiedades, creamos oportunidades para que cada cliente pueda dar el siguiente paso hacia su nuevo hogar o inversión.

**¿Listo para comenzar?**  
Contáctanos y descubre cómo podemos ayudarte a hacer realidad tu objetivo inmobiliario.



#### Contáctame

Tu nombre

Tu correo electrónico

Su teléfono

Consiento a la Términos GDPR

#### Buscar Propiedades

Tipo de búsqueda

Tipo de propiedad

Ciudad

Dormitorios

Baños

#### Nuestros listados

Apartamento	(1)
Casa	(7)
En construcción	(1)

#### Ingrese en su cuenta

Nombre de usuario

Contraseña

[Regístrate aquí!](#) [¿Olvidó su contraseña?](#)

#### Contáctanos en:



4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV. Los Espliegos #10

(503) 79128477

destilorenovado25@gmail.com

Nuestro Sitio

#### Ultimas Propiedades


	Casa en venta en Ciudad Versalles \$ 60,000
	Alquiler de casa en Cuesta El Garro... \$ 300 por mes

#### Enlaces

- Facebook
- Instagram
- WhatsApp

©Destilo Renovado. Todos los derechos reservados. 2025

Terminos y Condiciones Políticas de Privacidad



## Anexo 13. Página “Mudanzas”.

Inicio Explora Propiedades Sobre Nosotros Blog Contactanos Mudanzas Planesabrir mapaLeaflap contributors

Búsqueda Avanzada

Tipo de búsqueda Tipo de propiedad Ciudad

Dormitorios Baños

Buscar Inmuebles

Inicio > Mudanzas

## Mudanzas

### ¡Compra tu casa con nosotros y ahorra en tu mudanza!

En Destilo Renovado queremos que tu experiencia al cambiar de hogar sea mucho más fácil, segura y económica. Por eso, al comprar o alquilar una vivienda a través de nuestra plataforma, obtienes un 10% de descuento en tu servicio de mudanza.

Sabemos que mudarte implica tiempo, esfuerzo y dinero, así que hemos establecido acuerdos estratégicos con empresas profesionales de mudanza para garantizarte un traslado rápido y seguro.

- Mudanzas Tecleña: Con amplia experiencia en traslados locales y nacionales, ofreciendo seguridad y eficiencia.



- Mudanzas Suarez: Una de las empresas de mudanza más reconocidas del país, destacada por su calidad y puntualidad.



Gracias a estas alianzas, no solo encontrarás el hogar ideal con nosotros, sino que también podrás mudarte con tranquilidad, pagando menos.

### ¿Cómo funciona el descuento?

- Compra o alquila tu vivienda a través de nuestra plataforma.
- Solicita tu mudanza con cualquiera de nuestras empresas asociadas.
- Obtén automáticamente el 10% de descuento en el costo total del servicio.

Así de simple: encuentras tu nuevo hogar y ahorras en tu traslado.

**Destilo Renovado:** más que una plataforma inmobiliaria, somos tu aliado para que empieces tu nueva vida sin complicaciones.

Explora propiedades

### Buscar Propiedades

Tipo de búsqueda Tipo de propiedad Ciudad

Dormitorios Baños

Buscar

### Propiedades en Venta

Casa en venta en Ciudad Versailles \$ 60,000

Casa en venta en La Sultana \$ 50,000

### Propiedades en Alquiler

Alquiler de casa en Cuesta El Garro... \$ 300 por mes

Alquiler de apartamento en Colonia ... \$ 300 por mes

Contáctanos en:

4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV. Los Espejos #10

(503) 79128477

destilorenovado25@gmail.com

Nuestro Sitio

### Ultimas Propiedades

Casa en venta en Ciudad Versailles \$ 60,000

Alquiler de casa en Cuesta El Garro... \$ 300 por mes

### Enlaces

Facebook



Instagram













































































WhatsApp

©Destilo Renovado. Todos los derechos reservados. 2025

Terminos y Condiciones Políticas de Privacidad

## Anexo 14. Página de “Planes”.

 Inicio Explora Propiedades Sobre Nosotros Blog Contactanos Mudanzas Planes 

Búsqueda Avanzada   abrir mapa  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael  San Rafael

Tipo de búsqueda Tipo de propiedad Ciudad

Dormitorios Baños **Buscar Inmuebles**

Inicio > Planes

### Planes

## Selecciona el plan que mejor te parezca!!!

En Destilo Renovado ofrecemos diferentes planes diseñados para facilitar la publicación y promoción de tu propiedad, ajustándose a las necesidades de cada propietario. Cada plan brinda herramientas de visibilidad y apoyo para que puedas vender o alquilar tu vivienda de manera más rápida y efectiva.

#### Plan Estándar

por mes

# \$15.99

- Publicación de 1 propiedad con recorrido 360°
- 5 fotografías 360°
- 15 días publicidad en redes sociales
- Publicación en sección general
- Modificación limitada de las especificaciones de la propiedad
- Soporte via chat
- Contrato durante un mes

**Obtener**

**MOST POPULAR**

#### Plan Premium

por mes

# \$19.99



- Publicación de 2 propiedades con recorrido 360°
- 15 fotografías 360°
- 30 días publicidad en redes sociales
- Publicación en sección destacada
- Modificación ilimitada de las especificaciones de las propiedades
- Asesoría personalizada
- Soporte con respuesta inmediata
- Contrato durante un mes con descuentos exclusivos por renovación

**Obtener**



#### Buscar Propiedades

Tipo de búsqueda Tipo de propiedad Ciudad Dormitorios Baños **Buscar**

#### Propiedades en Venta

-  Casa en venta en Ciudad Versailles \$ 60,000
-  Casa en venta en La Sultana \$ 50,000

#### Propiedades en Alquiler

-  Alquiler de casa en Cuesta El Garro... \$ 300 por mes
-  Alquiler de apartamento en Colonia ... \$ 300 por mes



Antes de adquirir cualquiera de nuestros planes, es importante que leas detenidamente la **sección de Términos de Uso**, donde se explican las condiciones, derechos y responsabilidades de ambas partes. De esta manera, tendrás claridad total sobre el servicio contratado y podrás tomar una decisión informada.

[Terminos de Uso](#)

#### Contáctanos en:



- 4G Office, Colonia Las Mercedes, Los Eucaliptos AV. Los Espejos #10
- (503) 79128477
- destilorenovado25@gmail.com
- Nuestro Sitio

#### Ultimas Propiedades

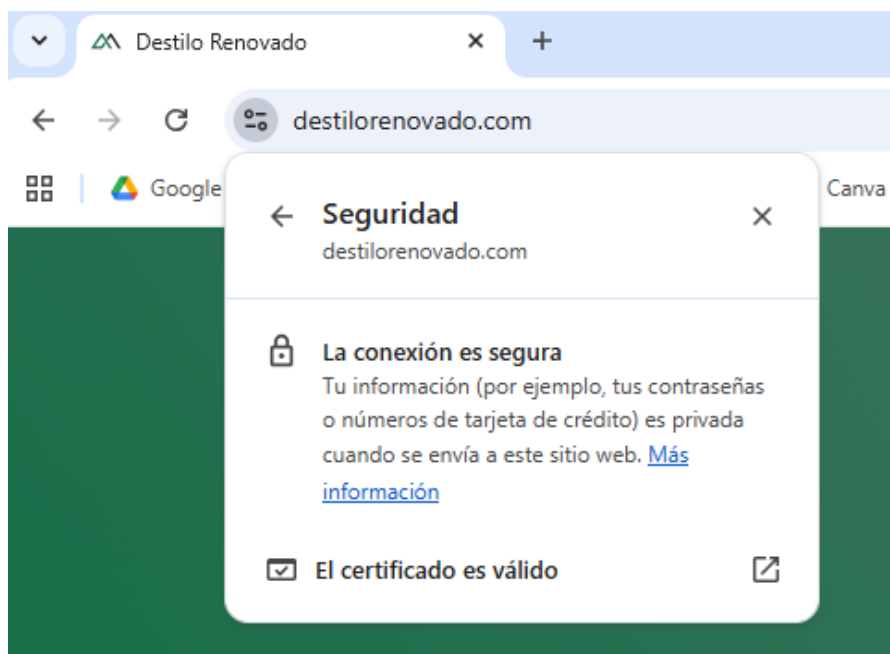
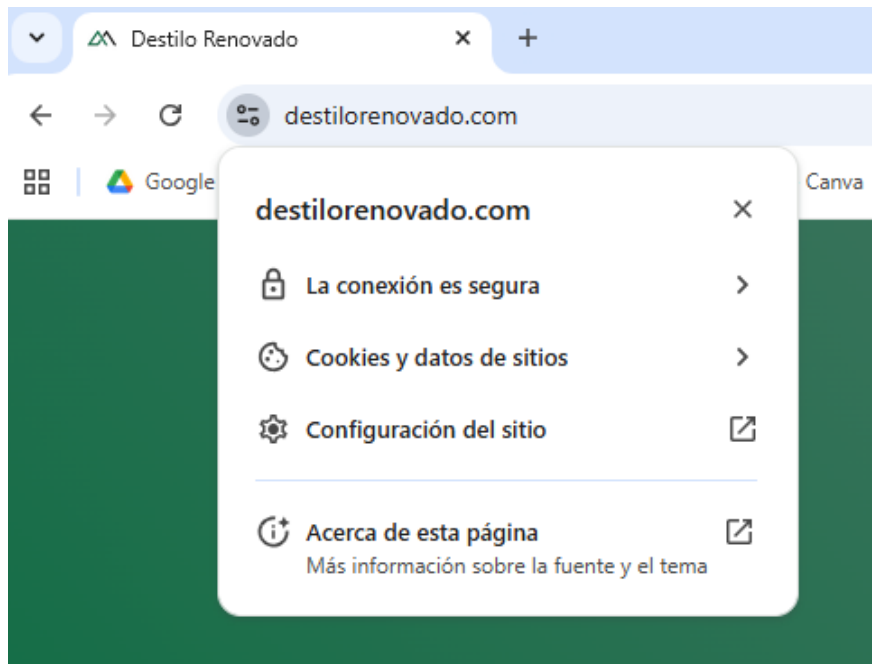
-  Casa en venta en Ciudad Versailles \$ 60,000
-  Alquiler de casa en Cuesta El Garro... \$ 300 por mes

#### Enlaces

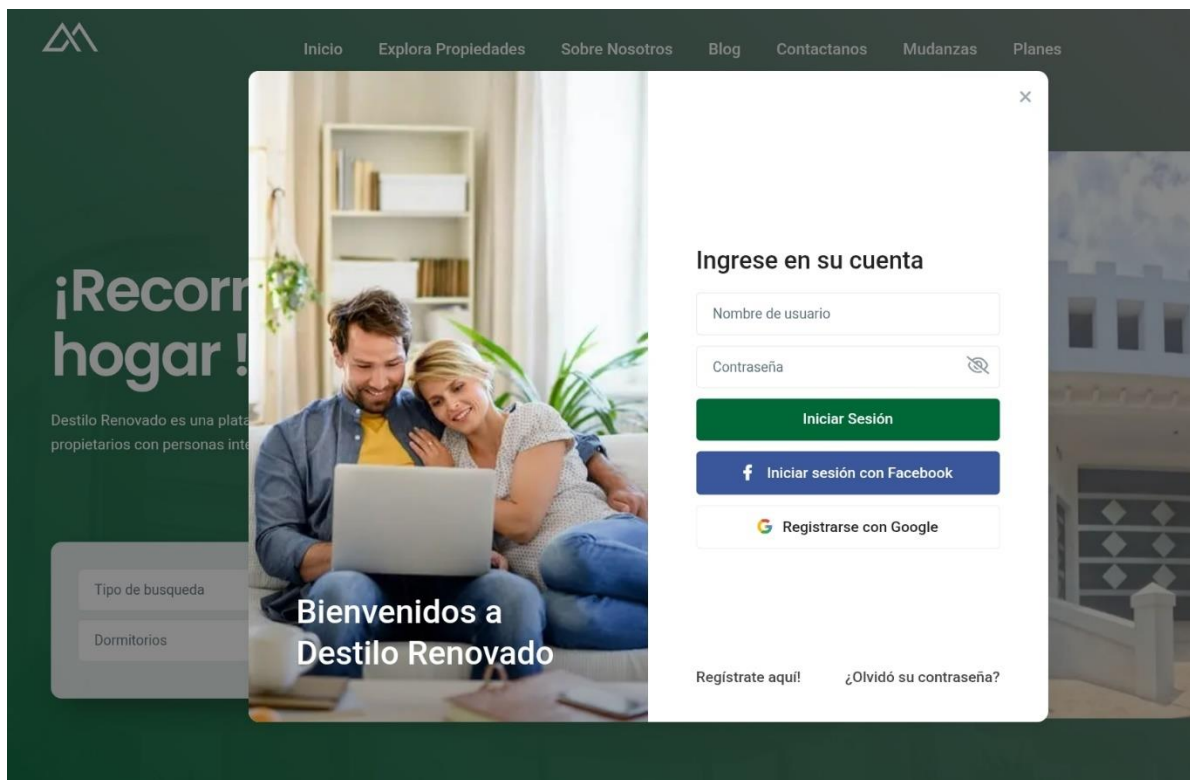
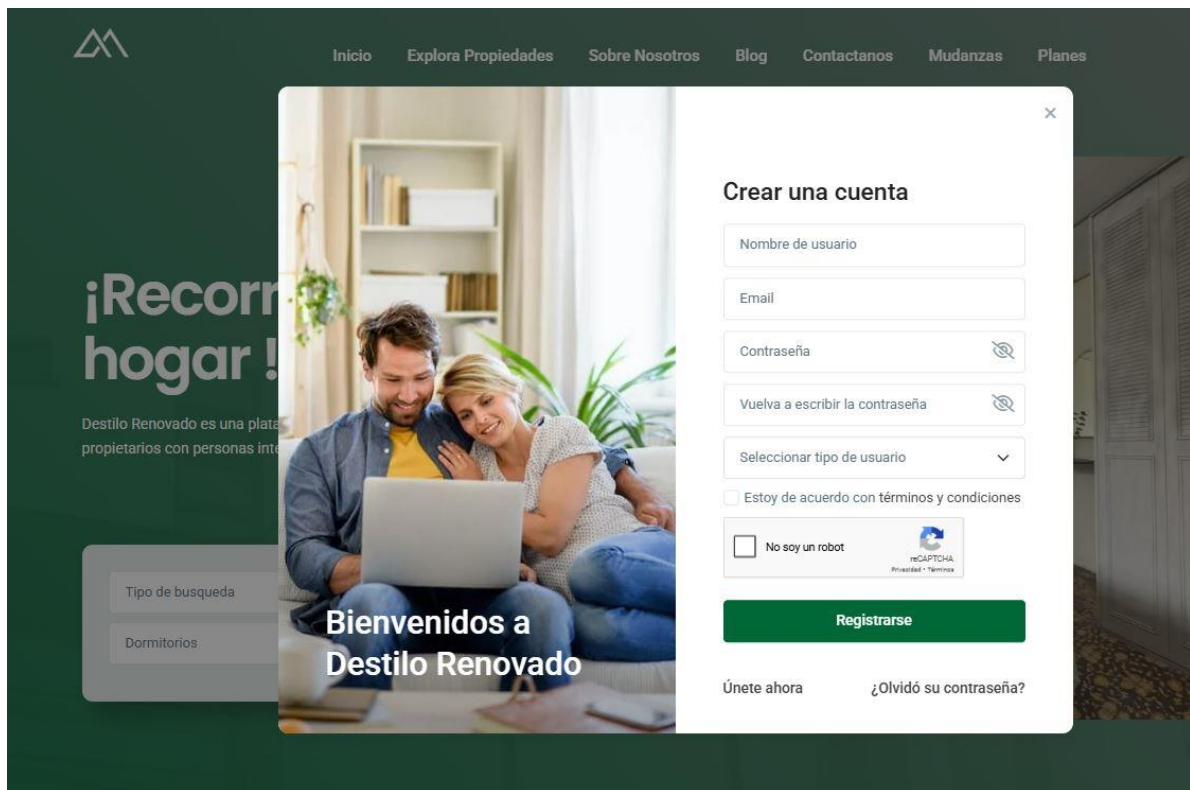
- Facebook
- Instagram
- WhatsApp

©Destilo Renovado. Todos los derechos reservados. 2025 [Terminos y Condiciones Politicas de Privac](#)  

**Anexo 15.** Seguridad SSL del sitio web Destilo Renovado.



Anexo 16. Registro e inicio de sesión en el sitio web Destilo Renovado.



Anexo 17. Página de Facebook de Destilo Renovado.

facebook Iniciar sesión

Destilo Renovado

Cada rincón a tu alcance

**CONTÁCTANOS**

(503) 7912-8477

www.destilorenovado.com

**DESTILO RENOVARADO**

**Destilo Renovado**

14 seguidores • 2 seguidos

Publicaciones Información Fotos Videos

**Detalles**

¿Qué es Destilo Renovado?

Somos una plataforma digital que facilita todo el proceso inmobiliario en el Área Metropolitana de San Salvador

**Página** · Sitio web de comercio electrónico

San Salvador, El Salvador

+503 7912 8477

destilorenovado25@gmail.com

**destilorenovado**

destilorenovado.com

Cerrado ahora

Aún sin calificación (0 opiniones)

Anexo 18. Perfil de Instagram de Destilo Renovado.

The image shows a screenshot of the Instagram profile for 'destilorenovado'. At the top left is the Instagram logo. On the right, there are buttons for 'Iniciar sesión' and 'Regístrate'. The profile name is 'destilorenovado' with a verified badge. Below the name is the bio: 'Destilo Renovado', '6 publicaciones', '473 seguidores', and '633 seguidos'. A location pin indicates '¿Qué es Destilo Renovado?' with the text: 'Somos una plataforma digital que facilita todo el proceso inmobiliario en el Área Metropolitana de San Salvador'. The profile picture is a circular logo with a green mountain icon and the text 'DESTILO RENOVADO'. Below the profile picture is a circular video thumbnail showing a modern interior with the text 'ALQUILANDO TU PROPIEDAD'. The main content area shows a grid of promotional images. The top row includes: 1) 'VENDIENDO TU PROPIEDAD' with text 'Regístrate y conoce nuestros planes para vendedores. Rápido y Seguro' and 'destilorenovado.com'. 2) '¿RINCÓN A TU ALCANCE!' featuring a bedroom image. 3) '¿BUSCAS ALQUILAR UNA PROPIEDAD?' with text '¡No te pierdas! Haz clic y explora' and 'WWW.DESTILORENOVADO.COM'. The middle row includes: 1) 'COMPARTIENDO TU ESPACIO COMPARTIENDO HISTORIAS' with text 'INGRESA AL SITIO WEB DESTILORENOVADO.COM' and '7912-8477'. 2) '¿BUSCAS ALQUILAR UNA PROPIEDAD?' with text '¡No te pierdas! Haz clic y explora' and 'destilorenovado25@gmail.com'. The bottom row includes: 1) 'PON TU CASA EN ALQUILER O VENTA' with text 'Sumérgete en la experiencia 360°'. 2) 'Destilo Renovado' logo and text 'Sumérgete en la experiencia 360°'. 3) 'NUEVA EXPERIENCIA DE ALQUILER PARA LA 'VERSIVA'' with text 'Sumérgete en la experiencia 360°' and 'destilorenovado25@gmail.com'. The bottom right image shows a modern building with text 'Sumérgete en la experiencia 360°'.

Anexo 19. Artes gráficos en redes sociales.



¡CADA RINCÓN A TU ALCANCE!

**ALQUILA**

**COMPARTE TU ESPACIO,  
COMPARTE HISTORIAS**

INGRESA AL SITIO WEB  
DESTILORENOVADO.COM  
7912-8477



**¿BUSCAS  
ALQUILAR  
UNA PROPIEDAD?**

¡No te lo pierdas!  
Haz clic y explora:

[WWW.DESTILORENOVADO.COM](http://WWW.DESTILORENOVADO.COM)

(503)7912-8477

destilorenovado25@gmail.com



**DESTILO  
RENOVADO**

**ENCUENTRA  
TU CASA  
SOÑADA!!!**

**VER SITIO**



**DESTILO  
RENOVADO**

VISITA NUESTRO SITIO WEB  
DESTILORENOVADO.COM  
7712-8477

CONOCE Y ADQUIERE  
**LA CASA DE  
TUS SUEÑOS**

## **Anexo 20. Políticas de Privacidad y Términos y Condiciones de Destilo Renovado.**

### **Política de privacidad**

En Destilo Renovado respetamos y valoramos la privacidad de nuestros usuarios. La siguiente política de privacidad tienen como finalidad informar de manera transparente de cómo se recopilan, usan, comparten y protegen la información personal de cada uno de los usuarios a través del sitio web. La plataforma digital Destilo renovado tienen como objetivo facilitar la búsqueda, promoción y visualización de inmuebles en venta o alquiler, por medio del uso de recorridos 360°. Así mismo cada empleado que opera dentro de Destilo Renovado está obligado a respetar y seguir estas políticas en el cumplimiento de sus funciones.

Al acceder y registrarse como usuario dentro del sitio web de Destilo Renovado, el usuario acepta las condiciones descritas en esta política de privacidad, en la cual se informa sobre: (i) datos personales y como se recopila dicha información, (ii) como se utilizan y guardan los datos personales, (iii) como se protegen los datos personales, (iv) derechos de los usuarios dentro de la plataforma.

Ante cualquier actualización o modificación de esta política de privacidad, se avisará por medio de canales oficiales (correo electrónico u notificación por medio del perfil de cada usuario registrado dentro del sitio web de Destilo Renovado). Si no está de acuerdo con las políticas de privacidad establecida y plasmadas dentro de este sitio, le pedimos que evite compartir información personal.

#### **1. Recopilación de datos personales**

Cuando el interesado/a acceda y hace uso de los servicios digitales, Destilo Renovado procederá a la recopilación de los siguientes datos:

- 1.1 Nombres y apellidos
- 1.2 Dirección de correo electrónico
- 1.3 Número de teléfono
- 1.4 Búsqueda de bienes inmuebles dentro del sitio web
- 1.5 Interacción con los servicios, páginas web guardadas o registradas
- 1.6 Sitios web de terceros (como Facebook, Instagram, WhatsApp o Google) lo cuales se obtienen cuando el usuario envía y registra datos personales por medio de terceros.
- 1.7 Se recopilan datos personales cuando:
  - 1.7.1 Se accede y navega por el sitio web
  - 1.7.2 Cuando el usuario voluntario o deliberadamente envía datos personales a través de formularios de su interés.
  - 1.7.3 Cuando realiza una consulta sobre la propiedad de su interés.
  - 1.7.4 A través de cookies.

#### **2. Uso y almacenamiento de datos personales**

Es importante aclarar al usuario que todos por puntos mencionados en la sección 1 son rigurosamente indispensables para el funcionamiento de los servicios de Destilo Renovado, por lo cual es necesario en casos como; el reenvío de consultas y anuncios de inmuebles

directamente al arrendador como también los arrendatarios, para la concertación y celebración de un acuerdo entre ambas partes. Caber destacar que el usuario puede negar su consentimiento para el proceso y recopilación de datos personales en cualquier momento.

Así mismo, Destilo Renovado recoge datos personales establecidos en la Sección 1 para los siguientes propósitos:

- 2.1 Para brindar alertas ya sea por correo electrónico u el medio que el usuario seleccione durante el registro en la plataforma digital.
- 2.2 Para proporcionar actualizaciones sobre inmuebles que el usuario ha consultado, guardado u marcado como “favorito”.
- 2.3 Para ofrecerle publicidad y marketing seleccionado, de acuerdo a sus preferencias.
- 2.4 Para brindar servicios similares.
- 2.5 Para propósitos de investigación y planificación estadísticos.

Destilo Renovado, en ocasiones limitadas puede transmitir los datos personales de los usuarios registrados a terceros, en el caso que sea estrictamente necesario y para lograr los objetivos descritos en esta política de privacidad, los cuales pueden ser:

- 2.6 Personal de Destilo Renovado
- 2.7 Proveedores de servicios de Destilo Renovado (como las compañías enumeradas en la Sección 1).
- 2.8 Instancias judiciales competentes u organismos reguladores, cuando Destilo Renovado se vea en la obligación de brindar datos personales de los usuarios, de acuerdo con cualquier ley regulación aplicable al rubro establecido en esta plataforma.
- 2.9 En caso de venta, adquisición o renta de propiedades.
- 2.10 Proveedores de sistemas TI, proveedores de servicios en la nube/almacenamiento y consultores de Destilo Renovado.
- 2.11 Socios comerciales con los que Destilo Renovado tenga o realice negocios en un futuro.

La transmisión de datos está avalada legalmente y descrita en el Decreto N°144 aprobada por la Asamblea Legislativa de la República de El Salvador en el año 2024. Nuevamente, reiterar que el usuario está en toda disposición de retirar su consentimiento en la recopilación y uso de datos en cualquier momento.

### 3. Protección de los datos personales

En Destilo Renovado garantizar la integridad, seguridad y privacidad de datos personales siempre ha sido la finalidad de la creación de esta política de privacidad. La plataforma digital ha implementado medios técnicos y organizativos (como softwares y equipos instalados) para prohibir el acceso no autorizado o la vulnerabilidad de datos personales. Además, los empleados de Destilo Renovado, socios comerciales, proveedores terceros a quienes Destilo Renovado transmita los datos personales (ver en la Sección 1) están obligados a respetar la confidencialidad de dichos datos.

### 4. Derechos del usuario

Destilo Renovado pone en disposición del usuario, el completo y efectivo ejercicio del derecho habeas data, es decir, acceder, conocer, actualizar, rectificar y eliminar

información personal dentro de la plataforma. El usuario tiene el derecho de solicitar la eliminación de sus datos personales o la restricción de los mismos.

El usuario tiene el derecho dentro del sitio web de:

- 4.1 Ser informado sobre cualquier decisión, modificación y actualización basada en el procesamiento automatizado de sus datos personales.
- 4.2 Exigir que sea verificada por un ser humano, excepto si la decisión está directamente relacionada con la conclusión entre dos partes.
- 4.3 El derecho de solicitar la portabilidad de la información personal, en el caso que dichos datos proporcionados en la plataforma le sean devueltos o transferidos al titular de su elección, en un formato estructurado, de uso común y legible de parte de Destilo Renovado y sujeto a sus obligaciones de confidencialidad.

### **Términos y condiciones**

Los siguientes términos y condiciones se aplicarán al sitio web accesible de Destilo Renovado, que permite sin restricción visualizar inmuebles y solicitar más información sobre estos para facilitar su compra-venta o alquiler, así mismo, otros servicios disponibles dentro de la misma dirección URL proporcionada por Destilo Renovado.

Al acceder y hacer uso de los servicios dentro de la plataforma digital, el interesado/a acepta cumplir y estar sujeto a los términos y condiciones establecidos en el sitio web. Si no está de acuerdo con los términos y condiciones, favor restringirse de acceder o usar los servicios.

#### **1. Registro**

Las secciones y servicios dentro del sitio web requieren el registro de perfil de un usuario y el inicio de sesión antes de ser utilizados. Al registrarse en el sitio un perfil de usuario, es necesario que este garantice ser persona natural, mayor de 18 años, la cual es legamente capaz del sometimiento y cumplimiento de estos términos y condiciones conforme a las leyes de El Salvador.

El usuario acepta mantener el nombre de usuario y contraseña de manera confidencial y reconocer totalmente la responsabilidad del uso que se realice dentro de su perfil de usuario.

Destilo Renovado se reserva el derecho de cancelar el perfil de usuario ya sea de manera temporal o permanente en cualquier momento, sin previo aviso y sin ninguna compensación en caso que se perciba alguna actividad fraudulenta dentro o fuera del sitio web.

#### **2. Descripción de los servicios**

Destilo Renovado es una plataforma digital orientada a facilitar la búsqueda y promoción de venta y alquiler de inmuebles mediante herramientas tecnológicas como los recorridos 360°, filtros de búsqueda, publicaciones y contacto entre las partes interesadas.

El servicio está pensado tanto para propietarios que desean ofrecer sus inmuebles en venta o renta, así como también a personas interesadas en la compra o alquiler de una propiedad. La plataforma actúa como un intermediario digital, facilitando la visibilidad de las propiedades y fomentando la interacción entre ambas partes.

La plataforma digital Destilo Renovado participa en el proceso comercial de las transacciones por medio de la aplicación de una comisión en caso de que se concrete la venta o arrendamiento de la propiedad a través del sitio web. Esta comisión se establecerá previamente en “Términos específicos para propietarios” la cual será notificada antes y después de adquirir los planes mostrados en el sitio web.

Es importante señalar que, aunque Destilo Renovado participa en el proceso comercial, este no asume funciones de representación legal ni de agente inmobiliario tradicional, así mismo, no se hace responsable de los acuerdos contractuales que las partes interesadas celebren entre sí. El rol de Destilo Renovado se limita a ofrecer un espacio digital, herramientas tecnológicas y el soporte necesario para facilitar la conexión entre ofertantes y demandantes.

De la misma forma, la plataforma podrá brindar servicios complementarios como recorridos 360°, asesorías virtuales, entre otros servicios, los cuales estarán sujetos a condiciones y tarifas específicas.

### 3. Términos específicos para propietarios

Los propietarios que deseen mostrar sus propiedades en la plataforma, ya sea para fines de venta o alquiler, deberán contratar uno de los planes de servicios disponibles, los cuales varían en precio, duración y beneficios ofrecidos. La contratación de un plan implica la aceptación de las siguientes condiciones específicas:

- 3.1 Cada plan establece un conjunto de beneficios como los recorridos 360°, promoción del inmueble en redes sociales, asesoría, visibilidad destacada, ente otros. Las condiciones particulares de cada plan (como precio, duración, beneficios y restricciones) se encuentran detalladas al momento de la contratación de un plan y forman parte de estos términos.
- 3.2 Durante el periodo de vigencia del plan contratado, el usuario se compromete a no publicar, promocionar ni comercializar el inmueble por otros medio o plataformas externas, incluyendo redes sociales propias o ajenas, agentes inmobiliarios u otros sitios web, sin autorización expresa de la plataforma. Esta exclusividad es obligatoria y tiene como finalidad optimizar el uso de los recursos invertidos por ambas partes.
- 3.3 En caso de que se concrete una venta o arredramiento del inmueble a través de la plataforma, el propietario acepta el cobro de una comisión ya establecida con anterioridad en función del plan contratado. Esta comisión será notificada de forma clara antes de finalizar la publicación y podrá ser cobrada directamente o por medio de una factura por servicios prestados.
- 3.4 El incumplimiento de las cláusulas de exclusividad o de las condiciones descritas en el plan y en el contrato de este podrá dar lugar a:
  - 3.4.1 la cancelación inmediata del plan sin derecho a reembolso;
  - 3.4.2 la suspensión o eliminación de la cuenta o perfil del usuario propietario,
  - 3.4.3 el cobro de una penalización económica, si así se especifica en el contrato del plan adquirido.

3.5 la plataforma se reserva el derecho de actualizar, modificar o eliminar los planes de la publicación, siempre notificando previamente a los usuarios activos en dichos planes.

#### 4. Políticas de cookies

En Destilo Renovado se hace uso de cookies de rendimiento (Google Analytics) y cookies de funcionalidad con el objetivo de mejorar la experiencia de navegación dentro del sitio web, garantizando la seguridad de las interacciones dentro de la misma y ofrecer un eficiente funcionamiento. Esta política de cookies detalla de forma clara y transparente sobre cómo se usan las cookies dentro de la plataforma y que opciones tiene el usuario para gestionarlas o deshabilitarlas en cualquier momento por medio de la configuración de su navegador.

Por lo tanto, Destilo renovado emplea cookies con los siguientes propósitos:

- 4.1 Cookies que ayudan al correcto funcionamiento de los servicios ofrecidos al usuario,
- 4.2 cookies que recopilan datos sobre el uso de los servicios dentro de la plataforma, que luego se utilizan de manera anónima para un mejor rendimiento de los servicios,
- 4.3 cookies que guardan y recuerdan sus preferencias y facilita el uso del sitio; y
- 4.4 cookies colocadas por servicios de terceros para la mejora de la presentación de servicios, de los cuales Destilo Renovado no tiene el control de cookies de terceros.

Algunas cookies se retienen en su dispositivo electrónico solo mientras el usuario acceda y permanezcan dentro del sitio web, mientras que otras cookies persiste en el dispositivo por un período mayor a 365 días o un plazo no especificado.

## Anexo 21. Contrato de adquisición de plan publicitario. Parte 1

### CONTRATO DE ADQUISICIÓN DE PLAN PUBLICITARIO

En la ciudad de San Salvador, a los veinticinco días del mes de julio del año dos mil veinticinco.

REUNIDOS:

De una parte, el señor Carlos Hernández, mayor de edad, de nacionalidad salvadoreña, con Documento Único de Identidad número 01234567-8, con domicilio en San Salvador, quien en adelante se denominará EL PROPIETARIO.

Y de otra parte, el señor Eduardo López, mayor de edad, de nacionalidad salvadoreña, con Documento Único de Identidad número 87654321-0, con domicilio en Santa Tecla, quien actúa en representación de la plataforma digital Destilo Renovado, y en adelante se denominará LA PLATAFORMA.

Ambas partes se reconocen la capacidad legal necesaria para celebrar el presente contrato y a tal efecto,

EXPONEN:

PRIMERO. Que EL PROPIETARIO desea adquirir un plan publicitario ofrecido por LA PLATAFORMA para promocionar un inmueble de su propiedad.

SEGUNDO. Que LA PLATAFORMA, mediante sus planes, ofrece servicios de promoción digital de inmuebles, incluyendo recorridos virtuales 360°, difusión en redes sociales, asesoría y visibilidad destacada.

En virtud de lo anterior, ambas partes acuerdan lo siguiente:

---

CLÁUSULAS:

PRIMERA. Objeto del contrato:

El presente contrato tiene por objeto la adquisición por parte de EL PROPIETARIO de un plan publicitario ofrecido por LA PLATAFORMA, destinado a la promoción del inmueble descrito en las condiciones particulares del plan adquirido.

SEGUNDA. Inicio del plan:

El periodo de publicidad contratado dará inicio una vez que LA PLATAFORMA haya verificado la documentación legal que acredite la propiedad del inmueble y realizado las fotografías 360° correspondientes, así como el diseño de los contenidos publicitarios (post, videos, entre otros).

TERCERA. Condiciones generales de los planes:

3.1 Cada plan establece un conjunto de beneficios como los recorridos 360°, promoción del inmueble en redes sociales, asesoría, visibilidad destacada, entre otros. Las condiciones particulares de cada plan (como precio, duración, beneficios y restricciones) se encuentran detalladas al momento de la contratación y forman parte de este contrato.

3.2 Durante el periodo de vigencia del plan contratado, EL PROPIETARIO se compromete a no publicar, promocionar ni comercializar el inmueble por otros medios o plataformas externas, incluyendo redes sociales propias o ajenas, agentes inmobiliarios u otros sitios web, sin autorización expresa de LA PLATAFORMA. Esta exclusividad es obligatoria y tiene como finalidad optimizar el uso de los recursos invertidos por ambas partes.

## Anexo 22. Contrato de adquisición de plan publicitario. Parte 2

3.3 En caso de que se concrete una venta o arrendamiento del inmueble a través de LA PLATAFORMA, EL PROPIETARIO acepta el cobro de una comisión previamente establecida según el plan contratado. La comisión por la venta será del 4.5% del valor del inmueble, y la comisión por arrendamiento será equivalente a un mes de renta.

3.4 El incumplimiento de las cláusulas de exclusividad o de las condiciones descritas en el plan y en el presente contrato podrá dar lugar a:

- 3.4.1 La cancelación inmediata del plan sin derecho a reembolso.
- 3.4.2 La suspensión o eliminación de la cuenta o perfil de EL PROPIETARIO en la plataforma.
- 3.4.3 El cobro de una penalización económica, si así se especifica en el contrato del plan adquirido.

3.5 LA PLATAFORMA se reserva el derecho de actualizar, modificar o eliminar los planes publicitarios, siempre notificando previamente a los usuarios activos en dichos planes.

CUARTA. Pago:

EL PROPIETARIO pagará a LA PLATAFORMA el precio correspondiente al plan contratado, en los términos y condiciones indicados en el momento de su adquisición.

QUINTA. Terminación:

El presente contrato podrá darse por terminado por mutuo acuerdo o por incumplimiento de cualquiera de las partes.

---

Leído el presente contrato, las partes lo firman por duplicado en el lugar y fecha indicados.

FIRMAN:

---

Carlos Hernández  
EL PROPIETARIO

---

Eduardo López  
LA PLATAFORMA

## Anexo 23. Antecedentes fonéticos de Destilo Renovado



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL  
ANTECEDENTES FONETICOS DE UN SIGNO DISTINTIVO

FECHA: 03/09/2024

HORA: 20:05:58

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

NÚMERO DE PRESENTACIÓN: **20240272989**

CLASE: **98**

DISTINTIVO: **Destilo Renovado**

Clase: **98**

Presentación	Fecha Sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo	%P
20220344180 Distintivo	23/08/2022 2022207811	ST94 RENOVA	00110	00034	05/12/2022	--	GARCIA DE ZELAYA, YESSENIA CAROLINA	M01	61
20230354485 Distintivo	28/02/2023 2023212856	ST26 RENOVA	--	--	--	--	TERMOENCOGIBLES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - TERMOENCOGIBLES, S.A. DE C.V.	M01	61
20160234945 Distintivo	15/06/2016 2016152856	ST94 RENOVA TEK	00011	00022	05/04/2017	--	INVERSIONES IDECOM, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - INVERSIONES IDECOM, S.A. DE C.V.	T01	54
20160231417 Distintivo	18/03/2016 2016150962	ST000 RENOVATEK	--	--	--	--	IMPORTACIONES, DECORACIONES & COMUNICACIONES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - IDECOM, S.A. DE C.V.	T01	52
20140207475 Distintivo	23/09/2014 2014138423	STAB2 ECO RENOVA	--	--	--	--	ECOELEMENTOS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ECOELEMENTOS, S.A. DE C.V.	M01	51
20230352020 Distintivo	23/01/2023 2023211820	ST94 ESTILO DENTAL	00375	00034	27/04/2023	--	ESTILO DENTAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ESTILO DENTAL, S.A. DE C.V.	M01	48
20070102749 Distintivo	19/12/2007 2007072887	EAPAB DESTIN	--	--	--	--	ANCALMO CASTRO, JAIME ROBERTO	T01	47
20230365376 Distintivo	25/09/2023 2023218706	ST94 DESTINOS REVA	00030	00036	16/01/2024	--	INVERSIONES NOELIA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - INVERSIONES NOELIA, S.A. DE C.V.	M01	46
20210326572 Distintivo	03/09/2021 2021198330	ST32 SPICA RENOVA	--	--	--	--	CANDEL, RODRIGO ENRIQUE	M01	45
20070100983 Distintivo	09/11/2007 2007071676	STPNO SALVADOREÑOS	--	--	--	--	AGUIÑADA ROSA, LUIS FELIPE	M01	44
20130192180 Distintivo	07/11/2013 2013131346	ST32 DESTINOS	--	--	--	--	BIENES RAICES E INVERSIONES DE ORIENTE, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - BIENES RAICES E INVERSIONES DE ORIENTE, S.A. DE C.V.	M01	44



ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

NÚMERO DE PRESENTACIÓN: **20240272989**

CLASE: **98**

DISTINTIVO: **Destilo Renovado**

20120174936 Distintivo	03/10/2012 2012121856	ST94 GAS SALVADOREÑO	00160 00015	07/05/2013	--		GAS SALVADOREÑO, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GASAL, S.A. DE C.V.	T01	42
20110155126 Distintivo	28/07/2011 2011111540	STPNO GAS SALVADOREÑO	-- --	--	--		GAS SALVADOREÑO, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GASAL, S.A. DE C.V.	T01	42
19970004266 Distintivo	11/07/1997 1997004266	ST41 DESTILERIA SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.	00113 00005	31/03/1998	SALVADOREÑA		DESTILERIA SALVADOREÑA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - DESTILERIA SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.	M01	41
20210325389 Distintivo	11/08/2021 2021197679	ST000 TECNOVADOR	00077 00032	23/03/2022	--		PERLERA PEÑA, HILDA YESSENIA	T01	41
20110159526 Distintivo	10/11/2011 2011113918	ST94 DESTINOSTV.COM	00012 00015	24/11/2012	--		DESTINOSTV.COM EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - DESTINOSTV.COM EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	M01	39
19920000033 Distintivo	08/01/1992 1992000033	ST41 BANCO SALVADOREÑO	00149 00001	21/06/1993	SALVADOREÑA		BANCO DAVIVIENDA SALVADOREÑO, SOCIEDAD ANONIMA, BANCO DAVIVIENDA, SOCIEDAD ANONIMA, BANCO SALVADOREÑO, SOCIEDAD ANONIMA - BANCO DAVIVIENDA SALVADOREÑO, S.A.	T01	39
20240371371 Distintivo	16/01/2024 2024221686	ST32 NOVA DENTAL STUDIO	-- --	--	--		SANCHEZ MARTINEZ, ANDREA YOHANA	M01	39
-- Distintivo	-- 1975N03314	-- RINCON SALVADOREÑO	-- --	--	SALVADOREÑA		--	T01	38
19980000292 Distintivo	16/01/1998 1998000292	ST200 LICEO ITALO-SALVADOREÑO	-- --	--	SALVADOREÑA		GIULIETTI, ENNIO	T01	38
20220341678 Distintivo	27/06/2022 2022206312	ST94 RINNOVA	00046 00034	11/11/2022	--		SANDOVAL ALAS, ISIS CORINA	T01	38
20020023879 Distintivo	02/04/2002 2002023879	ST25 CLUB DEL CAFE SALVADOREÑO	-- --	--	SALVADOREÑA		URRUTIA POLANCO, RENE EDUARDO	T01	37
20240376511 Distintivo	10/04/2024 2024224200	ST23 NOVA	-- --	--	--		SANCHEZ MARTINEZ, ANDREA YOHANA	M01	37
20040047578 Distintivo	12/02/2004 2004038202	ST94 HOSPITAL SALVADOREÑO	00133 00002	05/10/2004	SALVADOREÑA		CLINICA FLOR BLANCA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - CLINICA FLOR BLANCA, S.A. DE C.V.	M01	36



ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

NÚMERO DE PRESENTACIÓN: **20240272989**

CLASE: **98**

DISTINTIVO: **Destilo Renovado**

20130178077 Distintivo	03/01/2013 2013123673	STPNO STILO M	--	--	--	--	RIVERA PIMENTEL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - RIPIM, S.A. DE C.V.	M01	36
20050062242 Distintivo	31/03/2005 2005047471	ST94 CASA & ESTILO	00126	00004	07/11/2005	--	COMERCIAL INDUSTRIAL OLINS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - OLINS, S.A. DE C.V.	T01	36
20150215356 Distintivo	25/02/2015 2015142342	ST94 VIDA & ESTILO	00049	00019	22/09/2015	--	LUCITANA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - LUCITANA, S. A. DE C. V.	M01	36
20220340590 Distintivo	03/06/2022 2022205558	ST94 EL CHURRASCO SALVADOREÑO	00139	00034	19/12/2022	--	ESCOBAR DE BERRIOS, GRICELDA NOHEMI	M01	36
19900000143 Distintivo	17/01/1990 1990000143	ST41 AUTO MUFFLE SALVADOREÑO	00127	00008	27/09/2000	SALVADOREÑA	--	M01	35
20170255921 Distintivo	18/08/2017 2017162859	ST94 SANTO PECADO RESTOBAR	00209	00023	13/04/2018	--	CASTELLANOS POSADA, OSCAR ISLEM	M01	35
20240383678 Distintivo	26/08/2024 2024228290	DIFIN DESTINY TOURS	--	--	--	--	--	M01	35
20090126679 Distintivo	24/08/2009 2009095462	ST94 ENOVA ENERGIA RENOVABLE	00216	00011	25/05/2010	--	RASAM, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - RASAM, S.A. DE C.V.	M01	34
20210331922 Distintivo	17/12/2021 2021201293	ST000 LA BESTIA	--	--	--	--	ILLUSIONS ENTERTAINMENT, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ILLUSIONS ENT., S.A. DE C.V.	M01	34
20090127388 Distintivo	09/09/2009 2009095856	ST94 ACCESARTE SALVADOREÑO	00160	00011	19/03/2010	--	FUNDACION ACCESARTE	M01	34
19970002258 Distintivo	17/04/1997 1997002258	ST000 NOVARTIS	00075	00008	17/08/2000	SUIZA	NOVARTIS AG	T01	33
20190284115 Distintivo	29/03/2019 2019176476	ST32 NOVADENT	--	--	--	--	GRUPO DENTALPRO, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - GDP, S.A. DE C.V.	M01	33
20150223269 Distintivo	23/09/2015 2015146724	ST94 KLANDESTINO	00122	00020	17/05/2016	--	CASTELLANOS PORTILLO, MANUEL ALFONSO	T01	33
20050059786 Distintivo	14/01/2005 2005045953	ST94 MUSICA Y DESTINOS	00095	00004	11/10/2005	--	TECNOLOGIA AL SERVICIO DEL ARTE, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - TECNO-ARTE, S.A. DE C.V.	M01	33



DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL  
ANTECEDENTES FONETICOS DE UN SIGNO DISTINTIVO

FECHA: 03/09/2024  
HORA: 20:05:58

ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

NÚMERO DE PRESENTACIÓN:		20240272989		CLASE:		98			
DISTINTIVO:		Destilo Renovado							
1982N000002 Distintivo	05/01/1982 1982N00002	-	--	--	--	SALVADOREÑA	-	T01	32
		AGRO - PRODUCTO SALVADOREÑO							
19920001899 Distintivo	27/05/1992 1992001899	ST41	00209	00003	09/01/1997	SALVADOREÑA	LIZA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - LIZA, S.A. DE C.V.	T01	32
		DESTILERIA MONTECARLO							
20120164914 Distintivo	23/02/2012 2012116415	ST94	00145	00015	25/04/2013	-	TECNOLOGIAS INNOVADORAS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - TECNOLOGIAS INNOVADORAS, S.A. DE C.V.	M01	32
		TECNOLOGIAS INNOVADORAS							
20040047261 Distintivo	30/01/2004 2004037986	ST200	--	--	--	SALVADOREÑA	BANCO SALVADOREÑO, SOCIEDAD ANONIMA - BANCO SALVADOREÑO, S.A. O BANCOSAL, S.A.	M01	32
		BANCO SALVADOREÑO NEGOCIOS							
20090118147 Distintivo	05/01/2009 2009090748	ST94	00170	00010	16/07/2009	-	INSTITUTO CARDIOVASCULAR DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - INSTITUTO CARDIOVASCULAR DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	T01	32
		INSTITUTO SALVADOREÑO DEL CORAZON							
20030045882 Distintivo	16/12/2003 2003037238	ST94	00153	00002	20/10/2004	-	RENNO, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - RENNO, S.A. DE C.V.	M01	32
		AUTOREPUESTOS RENNO							
20010018539 Distintivo	10/10/2001 2001018539	ST94	00232	00010	29/11/2002	SALVADOREÑA	CENTRO SALVADOREÑO DE IDIOMAS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - CENTRO SALVADOREÑO DE IDIOMAS, S.A. DE C.V.	T01	31
		CENTRO SALVADOREÑO DE IDIOMAS							
20040051031 Distintivo	12/05/2004 2004040258	ST94	00045	00003	22/02/2005	-	REGULADORES TECNOLOGICOS DE CENTROAMERICA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - RETECA, S.A. DE C.V.	M01	31
		DEL TERRENO							
20060078564 Distintivo	07/06/2006 2006058325	ST94	00011	00006	29/09/2006	-	CAÑAS TAVARONE DOMINGUEZ, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - CATADO, S.A. DE C.V.	M01	31
		SALUTE RESTAURANTE (RICO), BAR (VARIADO) Y CAFE (DEL BUENO)							
20180270385 Distintivo	18/06/2018 2018169668	ST94	00168	00024	25/09/2018	-	ESTILO SALON, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - ESTILO SALON, S.A. DE C.V.	M01	31
		ESTILO S SALON							
20230355014 Distintivo	09/03/2023 2023213115	ST32	--	--	--	-	COLEGIO BILINGÜE SALVADOREÑO, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - COLEGIO BILINGÜE SALVADOREÑO, S.A. DE C.V.	M01	31
		COLEGIO BILINGUE SALVADOREÑO							



ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA

NÚMERO DE PRESENTACIÓN: **20240272989**

CLASE: **98**

DISTINTIVO: **Destilo Renovado**

20210331461 Distintivo	09/12/2021 2021201060	ST94 DESTILERIA VENTURA	00069 00033	12/08/2022 --	--	VENTURA CRUZ, ELMER ALEXANDER	T01	31
20220343788 Distintivo	12/08/2022 2022207590	STDN AIRE GLOBAL CLIMATIZADO	-- --	-- --	--	VILLATORO FERNANDEZ, KARINA ELIZABETH	M01	31
20220345632 Distintivo	22/09/2022 2022208667	ST94 DENTALLSV ODONTOLOGICAL INNOVATION	00174 00034	09/01/2023 --	--	CORPORACION CAOR EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - CORPORACION CAOR EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	M01	31
20230353271 Distintivo	09/02/2023 2023212363	ST94 AIRE GLOBAL CLIMATIZADO	00406 00035	23/11/2023 --	--	VILLATORO FERNANDEZ, KARINA ELIZABETH	M01	31
-- Distintivo	-- 2021201059	-- DESTILERIA VENTURA	-- --	-- --	--	--	--	31
19980003753 Distintivo	30/06/1998 1998003753	ST41 BANCO IZALQUEÑO DE LOS TRABAJADORES	00042 00007	12/07/1999 --	SALVADOREÑA	BANCO IZALQUEÑO DE LOS TRABAJADORES, SOCIEDAD COOPERATIVA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE CAPITAL VARIABLE.	M01	30
20010011053 Distintivo	06/02/2001 2001011053	ST200 BORDADOS SALVADOREÑOS BORSAL	-- --	-- --	SALVADOREÑA	VIDES JIMENEZ, EDGARD ANTONIO	T01	30
20050061405 Distintivo	25/02/2005 2005046952	ST94 OLINS CASA & ESTILO	00129 00004	09/11/2005 --	--	COMERCIAL INDUSTRIAL OLINS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - OLINS, S.A. DE C.V.	M01	30
20170253239 Distintivo	16/06/2017 2017161442	ST200 GAME STATION EL SALVADOR	-- --	-- --	--	MACHUCA ALFEREZ, MARIO ANTONIO	M01	30
20140201550 Distintivo	20/03/2014 2014135599	ST94 INNOVACIONES DENTALES	00209 00017	17/10/2014 --	--	PORTILLO VENTURA, EVELYN KARINA	M01	30
20160230813 Distintivo	09/03/2016 2016150695	ST94 BIOINNOVA	00202 00024	25/10/2018 --	--	COMPAÑIA DE REPRESENTACIONES EUROPEAS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - CRESAES, S. A. DE C. V.	M01	30
20130180870 Distintivo	25/02/2013 2013125023	ST94 DON RENNO, RESORT RESTAURANTE Y BAR	00133 00016	21/12/2013 --	--	SOCIEDAD INTERNATIONAL MEDICAL CORPORATION DE EL SALVADOR, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - IMC DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	M01	30
19890000906 Distintivo	22/08/1989 1989N00906	ST41 FESTIVAL	-- --	-- --	SALVADOREÑA	SERVICIOS RAPIDOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y NUTRITIVOS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE -	T01	29