

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**TRABAJO DE ESPECIALIZACIÓN:
“DESARROLLO DE PROPUESTA DE MODELO DIGITAL:
U STOCK”.**

PRESENTADO POR:

CARLOS WILFREDO AMAYA LAZO

DIMAS OSAEL CRUZ PÉREZ

(Código de la carrera)

L10804

L10803

**16 DE FEBRERO
DE 1841**

DICIEMBRE 2021

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR:	Msc. Roger Armando Arias Alvarado
VICERRECTOR ACADÉMICO:	PhD. Raúl Ernesto Azcúnaga López
SECRETARIO GENERAL:	Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO:	Msc. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
SECRETARIO (A):	Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADO:	Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
COORDINADOR (A) DE PROCESOS POR ESCUELA:	Lic. Marta Julia Martínez Borjas
DOCENTE DIRECTOR:	Msc. Edwin David Arias Mancía
TRIBUNAL EXAMINADOR:	<ol style="list-style-type: none">1. Msc. Edwin David Arias Mancía2. Licda. Georgia Margoth Martínez Cruz3. Lic. Javier Amilcar Salamanca Rivas

AGRADECIMIENTOS:

Ante todo agradecido con el destino y por concederme la estadía en este pequeño viaje llamado vida, donde ahora puedo alcanzar una de muchas metas que me he propuesto, y que claramente, no serían posible solamente con la dedicación y esfuerzo que de mi parte, si no también por el apoyo que me han otorgados personas fundamentales en mi vida como lo es mi madre quien me ha encaminado a ser un hombre íntegro y respetable, pero también siempre a superarme académicamente, siendo el pilar más fuerte hasta este día aún me mantiene en los momentos complicados ; muy honrado de haber dejado esfuerzo en las aulas del Alma Mater con grandes maestros quienes forjaron un criterio profesional en mí; por ultimo y no menos importante a cada compañero y camarada que conocí, a Coalición de Estudiantes de Ciencias Económicas, donde pude reafirmar el compromiso social; y así a cada persona que ha creído en mí y lo sigue haciendo cada día.

Dimas Osael Cruz Pérez.

Agradecer a la vida y al destino que me trajo a esta instancia de mi vida profesional, a un paso de culminar una etapa educativa que no termina en este momento, expreso mi felicidad rotunda a mis padres, hermanos, amigos, docentes y familia, que apoyaron y brindaron de su guía para alimentar las ganas de seguir en este proceso inigualable en la vida de esta persona, agradecerles y decir que, sin ellos no fuese la persona que soy en este momento. Fuera del proceso académico, la Universidad de El Salvador fue el instrumento para formarme y darme el carácter para el futuro profesional y personal, conociendo personas que me hicieron ver lo positivo y negativo de las personas, ser parte de un movimiento estudiantil facilitó todo esto de gran medida y es así como encontré mis fortalezas y debilidades, termino dando gracias al creador y diciendo que este ser seguirá luchando y formándose para el bien de la comunidad.

Hacia la libertad por la cultura...

Carlos Wilfredo Amaya Lazo.

Índice

i.	RESUMEN EJECUTIVO.....	i
ii.	INTRODUCCIÓN	ii
1.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	1
1.1	Nombre del Negocio.	1
1.2	Integrantes.	1
1.3	Información general de la Institución Educativa.....	1
2.	MARCO ESTRATEGICO.....	2
	Misión:	2
	Visión:.....	2
	Objetivos:	2
	Objetivo General.....	2
	Objetivos Específicos.....	2
	Metas:.....	3
	Valores:	3
	Principios:	4
2.1	Descripción del negocio.....	4
2.2	Descripción de los productos o servicios.	5
2.3	Estrategias a implementar	5
2.4	Ventaja competitiva.....	6

2.5	Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).	7
3.	PLAN ORGANIZACIONAL.....	8
3.1	Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's). 8	
3.2	Estructura organizativa de U STOCK S.A de C.V.	9
3.3	Organización de gestión.....	9
3.4	Proceso de Mercadeo y Ventas	11
3.5	Proceso administrativo	11
3.6	Proceso de producción.	11
3.7	Procesos de recursos humanos	11
	Reclutamiento de Personal – Descripción de puestos.....	12
	Selección de Personal	23
	ETAPA I: “Programación y ordenamiento de propuestas en colaboradores”.	23
	ETAPA II: “Entrevistas o pruebas prácticas”	23
	ETAPA III: “Selección”	24
3.8	Identificación y características de proveedores.....	24
3.9	Distribución en planta	28
3.10	Requerimientos generales de maquinaria y equipo	29
	Equipo.....	29
4.	PLAN DE MERCADEO	31
4.1	Resultados de la investigación de mercado.....	31

4.2	Análisis de situación:	32
	Análisis de la competencia.....	32
	Productos o servicios a ofrecer.	33
	Mercado Objetivo	33
	Perfil del consumidor o cliente.	34
	Fortaleza y oportunidades de los productos y servicios.....	35
	Fortaleza:.....	35
	Oportunidad:	35
	Objetivos y metas de mercadeo	35
	Objetivo General:.....	35
	Objetivos Específicos:	35
	Metas:.....	36
	Mix de mercadeo (producto, precio, promoción y plaza).	36
	Imagen Corporativa	37
	Logo de la empresa:	37
	Slogan:	37
	Estrategias de Marketing.....	38
	Estrategia 1:	38
	Estrategia 2:	38
	Estrategia 3:	39

Tácticas de mercadeo:.....	39
Ejecución y Control:	39
5. PLAN DE VENTAS	41
5.1 Ciclo de Ventas	41
1. Prospección.....	41
2. Contacto con los clientes	42
3. Reunión o Presentación	42
4. Manejo de objeciones	42
5. Cierre de ventas	43
6. Servicio post venta.....	43
5.2 Proyección en Ventas:.....	44
7. PLAN FINANCIERO.....	46
7.1 Plan de inversión:	46
7.2 Plan de inversión en Capital de Trabajo.....	48
7.3 Inversión total:.....	49
7.4 Costos variables unitarios.....	49
7.5 Costos totales de un año de operación.	50
7.6 Flujo de efectivo.....	51
7.7 Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.	52
7.8 Estado de Resultados proyectado	54

8.	PLAN DE TRABAJO.....	55
9.	PLAN DE CONTINGENCIA.....	56
	Medidas generales de prevención	56
	Acciones preventivas	56
	Acciones en caso de siniestro	57
	Manejo de crisis	57
	Plan de continuidad.....	57
	Seguridad de los activos.....	58
	ANEXOS	59

i. RESUMEN EJECUTIVO

U-stock, con un giro de negociación enfocado en los servicios digitales multimedia, nace del emprendimiento de Dimas Cruz y Carlos Amaya, con fines académicos para la creación de un proyecto de la, Especialidad de Desarrollo de Modelos de Negocio digitales, en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, el objetivo de este proyecto es resolver la problemática y factores que obstaculizan el desarrollo de este, por el cual fue necesario consolidar y crear un presupuesto y un análisis de mercado con respecto al rubro que este se enfoca, siendo la falta de conocimiento de la marca la principal barrera al origen de este.

Por ello, este documento representa el análisis de parámetros que le dan ventaja a este tipo de negocios digitales es, la facilidad con el que puede entrar en los sentidos, creando y llamando la atención de manera directa, despertando curiosidad, es así como se pretende contrarrestar la problemática antes mencionada. Con esto tomado en cuenta se dividen las actividades iniciales con un enfoque sumamente digital, dejando de lado una serie de actividades que coartan a otro tipo de negocios de emprendedores. De manera objetiva se entiende que toda empresa tiene competencia dentro del mercado, pero este proyecto plantea que las delimitaciones son un poco cortas en ambas partes fuera de la inversión inicial, permite así abarcar más público, visualizando la internacionalización.

La inversión inicial que se expresa es una cifra de \$18,382.89, con el que se solventaran las necesidades y se pretende tener de lleno el equipo que se utilizara directamente para el rubro digital multimedia en específico, con ello, este plan de negocio propone mostrar la ventaja competitiva que una empresa de negocios digitales multimedia, van a favor de las tecnologías y necesidades actuales de los mercados, esto con la mano de las estrategias de marketing conocidas.

ii. INTRODUCCIÓN

El presente documento se presenta en función a U-Stock como propuesta de modelo de negocio digital, el cual nace bajo la idea de satisfacer las necesidades en emprendedores, pequeños comerciantes, medianas empresas, grandes industrias, así como el público en general que desean comunicar ideas, pensamientos, productos, momentos y diferentes elementos bajo contenidos multimedia en los ámbitos sociales, culturales, políticos, comerciales o ya sea personales del diario vivir. Considerando el aprovechamiento del talento de aquellas y aquellos creativos locales dentro del territorio salvadoreño, con vocación y arte pueden prestar de sus servicios para materializar las ideas de quienes lo requieran.

Bajo el concepto de idea digital como modelo de negocio, se consideran diversos elementos de los cuales U-Stock cumple a totalidad, ya que su desarrollo y dinámica de adquisición y prestación de los servicios a ofrecer, se desarrollan en un escenario completamente digital en su totalidad, teniendo un contacto bajo un sitio web y entregas desde almacenamientos virtuales en nubes proporcionados por servidores web, rompiendo de esta forma las barreras existentes en entregas, idioma, barreras geográficas y culturales. La calidad dentro la prestación de los servicios está asegurada desde el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal, quienes tienen amplios conocimientos en las últimas tecnologías en manejo de software como son la suit de Adobe con After Effects CC, Photoshop CC, Illustrator CC, Krita, Blender, C4D, etc.

Ofreciendo así, valor agregado en los clientes de manera efectiva y fidelizando a través del planteamiento de nuevos servicios que se encuentren en tendencias en el mundo del contenido multimedia potenciando y convirtiendo en inversión cada elemento proporcionado.

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.

1.1 Nombre del Negocio.

Nombre del negocio: U STOCK

Nombre del representante de la empresa: Carlos Wilfredo Amaya Lazo

Razón social: U STOCK S.A de C.V.

Giro del negocio: SERVICIOS DIGITALES MULTIMEDIA

Ubicación, Dirección del negocio, incluir municipio y departamento:

1.2 Integrantes.

Nombre Completo	Genero		Fecha de nacimiento	Domicilio	Teléfono	E-mail	Especialidad
	F	M					
Carlos Wilfredo Amaya Lazo		x	02/02/1996	San Miguel, San Miguel, El Salvador.	7371 - 3704	al14035@ues.edu.sv	Mercadeo Internacional
Dimas Osael Cruz Pérez		x	30/03/1996	Ilopango, San Salvador, El Salvador.	7086 - 7648	cp14023@ues.edu.sv	Administración de Empresas

Tabla 01. Datos generales sobre integral de dicho trabajo de graduación.

1.3 Información general de la Institución Educativa.

Nombre de la Institución:	Universidad de El Salvador
Especialidad:	Desarrollo de Modelos de Negocio Digitales
Municipio:	San Salvador
Departamento:	San Salvador

Tabla 02. Generalidades de la institución a la que se presenta.

2. MARCO ESTRATEGICO.

Misión:

Somos un equipo de creativos, dispuestos a impulsar emprendimientos, proyectos y negocios a través de la creación de contenido multimedia, de acuerdo a las actuales tendencias en diseño e impacto visual, que generen valor agregado en las y los demandantes.

Visión:

Ser los prestadores de servicios multimedia número uno a nivel regional para fines comerciales y personales, utilizando las mejores técnicas y herramientas tecnológicas, así como el desarrollo de las aptitudes y talento de las y los creadores que son parte del equipo.

Objetivos:

Objetivo General

- Proporcionar servicios publicitarios y de creación de contenido para materializar ideas creativas de carácter tanto personal, como comercial.

Objetivos Específicos

- Proporcionar elementos multimedia auténticos, únicos y de alta calidad para otras compañías en su uso comercial.
- Dar a conocer de U-Stock en los diferentes mercados donde sea clave el manejo de contenidos para poder transmitir ideas sobre diversas temáticas ya sea sociales, culturales, comerciales, personales, etc.
- Ofrecer contenidos con calidad y todos los derechos de uso.

Metas:

- Ser referentes al impulsar el talento de la mano (3 – 5) de obra local, para la especialidad del negocio.
- Captar clientes efectuando ochenta y cinco servicios variados promedio anualmente de cualquier región del mundo, con la facilidad de las multiplataformas de prestación de servicio.
- Fidelizar al menos un 75% de los usuarios desde los primeros contactos con el servicio, planteando opciones de contenido alterno al que inicialmente han adquirido.

Valores:

- Honestidad: Enfocando cada proyecto acorde a las necesidades requeridas, resolviendo demandas con posibilidades desde la más simple, hasta las más complejas.
- Originalidad: Brindar propuestas nuevas, distinguidas y novedosas como pilar clave, entregando elementos de calidad y únicos en las y los demandantes.
- Responsabilidad: Asumiendo la responsabilidad de materializar ideas con alto impacto en función de lo acordado en calidad, tiempo y condiciones.
- Profesionalidad: Siempre con la disponibilidad de adaptación a los cambios y nuevas tendencias, capacitando, educando y mejorando las diferentes técnicas en la prestación del servicio, para crear elementos vanguardistas.

- Complicidad: Siendo un solo equipo con los clientes, materializando ideas que se encuentren alineadas a las necesidades, hechos a la medida exacta.

Principios:

- Trabajo en equipo: Buscar soluciones y aceptar sugerencias dentro de los equipos de creativos para la generación de propuestas con mayor nivel de impacto.
- Transformación digital: Interiorizar las nuevas corrientes de realidad tecnológica en las y los colaboradores, enriqueciendo las habilidades, el talento y el arte en ellos, generando de esta forma oportunidades de desarrollo y crecimiento.
- Pasión: Por quienes integran el equipo en general, desarrollando una actitud acorde a las aptitudes que poseen cada uno, alineando de esta forma los objetivos personales con los organizacionales o empresariales.

2.1 Descripción del negocio

En los últimos tiempos y la aplicabilidad de nuevas tecnologías específicamente en multiplataformas de comunicación, las cuales surgen a raíz del uso del internet para proyectarse tanto en la vida empresarial, como personal; estas se han visto en la obligatoriedad de cambiar de forma tal, que las ideas y pensamientos a difundir, lleguen de manera dinámica, atractiva y con gran impacto visual; ya sea para usos comerciales o personales, que claramente en su realización surge la necesidad de encontrar de un espacio , donde personas naturales, emprendedores,

grandes y pequeñas empresas , tenga al alcance dicho espacio para la creación de contenidos multimedia en sus respectivos usos y fines, tanto comerciales como personales.

2.2 Descripción de los productos o servicios.

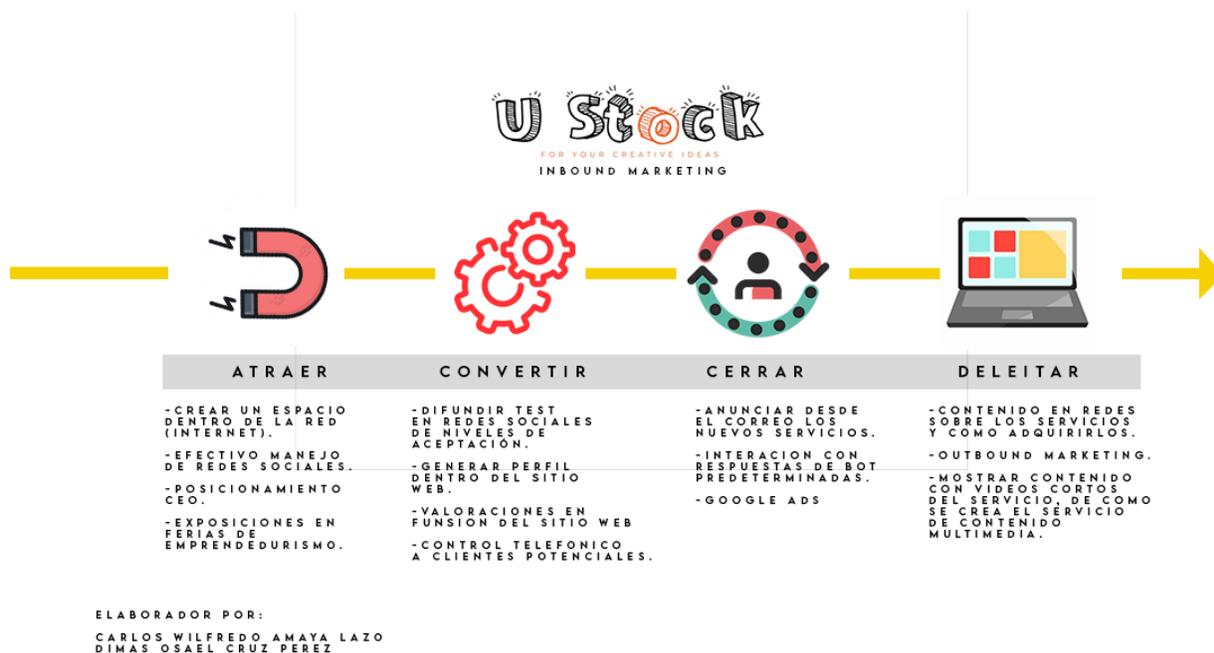
Servicios de creación de contenido y material multimedia para usos de fines comerciales o personales, de los cuales incluye:

Imágenes vectoriales, imagen 2D, imagen 3D, diseño de logotipos, imago-tipos, isotipos, ilustraciones, plantillas de formato PNG, corrección y edición de color en fotografía, animación de logos 2D, animación de logos 3D, animación con Motion Graphics, edición de entrevistas con subtítulos, video conferencias, spots publicitarios (de toda índole), etc.

2.3 Estrategias a implementar

Dicho servicio a prestar se oferta completamente desde la virtualidad, bajo una mecanismo de sitio web que puede accederse en cualquier dispositivo con un motor de búsqueda por internet; donde encontrará los servicios para la creación de contenido multimedia a la medida, estableciendo planes de pago de acuerdo a lo requerido y la calidad de las técnicas a utilizar estos planes dependerán de los tiempos de requerimiento, el tipo de cliente y la técnica a utilizar en sus niveles básico , intermedio y avanzado esto según la complejidad de cada uno de los elementos solicitados por los demandantes, cumpliendo así con los elementos que puedan involucrarse en función de tiempos y precios, con este último manejando las dificultades y portales existentes como “Tigrenador”. Específicamente la utilización del InBound Marketing es potencialmente obligatorio, dado que como técnica de ingreso dentro del mercado y

reconocimiento por lo potenciales clientes, sería de vital importancia, como se presenta el cuadro siguiente:



2.4 Ventaja competitiva

U-Stock posee una ventaja competitiva, precisamente por el otorgamiento de valor a sus clientes, realizando contacto de manera efectiva desde la web, ofreciendo un abanico de alternativas graficas para la materialización de ideas creativas, así mismo es totalmente asegurada la calidad en los servicios , esto a raíz que como emprendimiento se captaría todo el talento y vocación de quienes no necesariamente tengan estudios profesionales pero que tienen años en el manejo de la herramientas digital, los cuales no han sido captados en otra organización; así mismo la eliminación de barreras en entregas y prestar servicios a una persona que se encuentre en El Salvador , así como a alguien que se encuentre en China, con la misma calidad, efectividad y tiempo.

2.5 Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

Estrategias defensivas (F y A)	Estrategias Ofensivas (F y O)
<p>Trabajo en equipo: el tener la misma visión del emprendimiento, esto permite que la dirección de este negocio lleve un rumbo preciso.</p> <p>Conocimiento de las herramientas de trabajo: el manejo práctico de los elementos que permiten la operación del emprendimiento, se entiende que las tecnologías futuras no afecten con el cambio de estas mismas.</p> <p>Estrategia de ahorro: el permitirles a los colaboradores trabajar desde casa ahorra en la compra de herramientas que necesariamente tendría que aportar el emprendimiento, solo resguardar toda la fuente de datos mediante un seguro en la nube, que el mismo negocio brindara a los trabajadores.</p>	<p>La globalización: al ser un emprendimiento que pretende acercarse a los consumidores desde la red, y que no se limite a un espacio geográfico predeterminado, asegura tener mayor alcance y llevar los servicios a distintos sitios del globo.</p> <p>Impacto: con las redes sociales trabajando al máximo de inversión económica, y con una visión a lo actual y futuro, este emprendimiento logra trabajar y ser versátil, alcanzando sectores tanto privados, públicos o directamente personales, con muy pocas limitantes.</p> <p>Cambios: existen herramientas predeterminadas al realizar el trabajo específico que supone este emprendimiento, del cual será necesario renovar y mantenerse al corriente de los equipos de trabajo de los colaboradores y tanto los fundadores.</p>
Estrategias de reorientación (D y O)	Estrategias de Supervivencia (D y A)
<p>Outsourcing: el permitir trabajar con gente que ya realicé u no efectúe sus tareas en otra empresa, puede ser un colaborador dentro de esta, pero al ser parte y realizar el trabajo de otro abre y genera la oportunidad de ser el outsourcing de otra compañía.</p> <p>Espacio físico: al principio el emprendimiento plantea iniciar sus operaciones sin un lugar en específico, del cual ya montado y operando el negocio con sus colaboradores desde casa, el tener un lugar donde a futuro permita a los consumidores un punto de referencia, permitirá trabajar en otras áreas y explotar servicios extras de este mismo.</p> <p>Equipo: al tener que contratar personal que trabaje desde casa se requiere que este tenga los requisitos mínimos para poder desempeñar</p>	<p>Inducción: para seleccionar los colaboradores se requiere el manejo de las herramientas necesarias, al no contar con esto y no tener un espacio físico es difícil dar o crear un refuerzo para que estos mejoren, por ellos se necesita afrontar esta problemática, seleccionando los más capacitados y dentro de este lograr el compromiso de sobrellevar dicha problemática.</p> <p>Movilidad: a falta de un espacio físico, el realizar una serie de tareas puede que dificulte entender de primera mano la necesidad que tiene el cliente, es por ello que se necesita crear la atención personalizada, teniendo contacto personalmente con él en las situaciones que se requiera.</p>

y realizar sus actividades con las herramientas necesarios, se pretende lograr equipar con lo necesario u extra a estos mismos para lograr así, mayor eficacia y desempeño.	Finanzas: cuando estas van mal no permiten que el desarrollo del emprendimiento funcione de la mejor manera y este será una de las debilidades principales de un emprendedor, teniendo la posibilidad de perder todo el proyecto junto con la iniciativa que se tenía planeada, por ello el optimizar y cuidar las finanzas permite, así el poder afrontar la serie de limitantes posteriores.
---	--

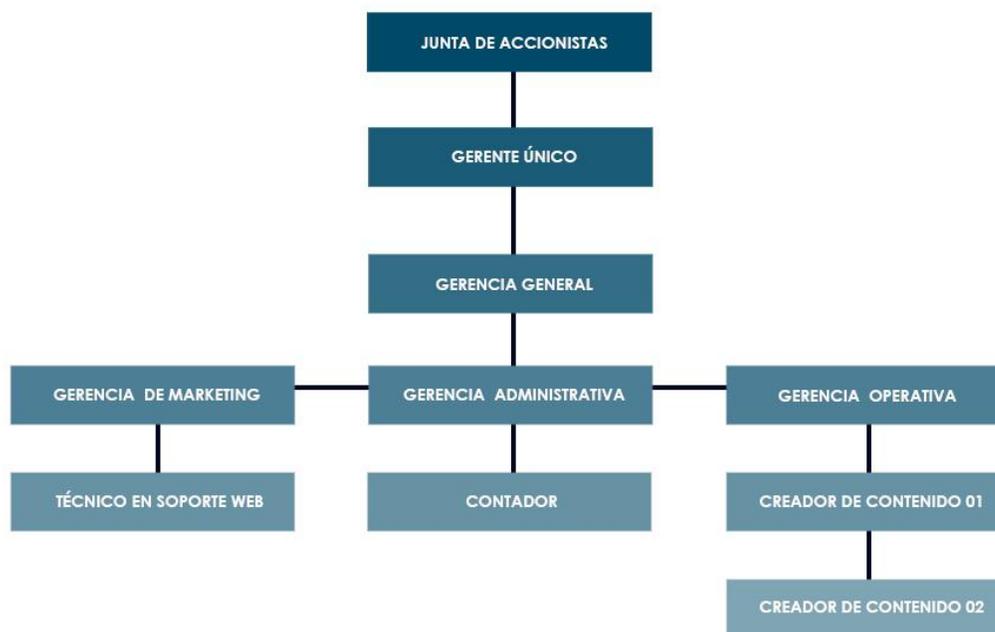
3. PLAN ORGANIZACIONAL.

3.1 Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's).

NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO	Búsqueda de Información	Creatividad	Toma de Decisiones	Toma de Riesgos	Motivación y Liderazgo	Redes de Apoyo	Planificación y Organización	Perseverancia	Cumplimiento de metas	Comunicación
Carlos Wilfredo Amaya Lazo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dimas Osael Cruz Pérez	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Marca con "X" si se posee, dicha característica.

3.2 Estructura organizativa de U STOCK S.A de C.V.



3.3 Organización de gestión.

Área de gestión	Responsabilidades	Habilidades requeridas	Cantidades de personas	¿Quién lo hará?
Mercadeo y Ventas	Dirigir y velar por la imagen de la empresa mediante la gestión del mercadeo y las ventas de esta misma.	Buen manejo de las redes y fácil desenvolvimiento con las comunicaciones.	Al inicio de las operaciones contara únicamente con 1 persona.	Un profesional de mercadeo.
Producción	Será el gestionar y ver de primera mano	Los conocimientos	Una persona encargada en	Quien previamente ha

	el contenido multimedia que se entregará a los clientes.	básicos del uso de herramientas que se utilizan en la creación de contenido multimedia.	primera instancia.	trabajado y conoce y maneja los programas para la creación del contenido.
Administración y finanzas	Velar por el cumplimiento óptimo de las obligaciones de la empresa con el manejo de lo económico que este genera.	El entender los conceptos y la experiencia en dicha área, con una buena habilidad numérica y liderazgo organizacional.	Contará con una persona que tendrá que iniciar el proyecto.	Un profesional en la administración.
Recursos Humanos	El control y manejo con las relaciones personales de los integrantes y colaboradores del emprendimiento.	La buena comunicación y la resiliencia para convivir y desarrollarse dentro del ambiente laboral.	Una persona, según la cantidad de colaboradores estos podrían aumentar con el tiempo.	La persona que tenga unas características de liderazgo y capacidad de conciliación.

3.4 Proceso de Mercadeo y Ventas

Este proceso es fundamental para la explotación de la marca mediante todo el carácter visual y lo que simboliza esta, por ello se pretende el optimizar al máximo el mercadeo en todos sus sentidos, al igual que iniciar prospecciones referentes a las ventas y las ganancias que se volverán a invertir en el mismo proceso.

3.5 Proceso administrativo

El proceso de fijar objetivos de la empresa, optimizando la organización de los integrantes de la empresa, estos sean con base en la acción y control en sus actividades, sin ser menos importante este mismo requiere de la elaboración de un presupuesto, tomando en cuenta el rendimiento económico que hay.

3.6 Proceso de producción.

El control de las actividades mediante la gestión de calidad, pero en dicho emprendimiento constará de analizar el contenido multimedia que se realiza, si este va realizado con base a las necesidades y petición del cliente.

3.7 Procesos de recursos humanos

Como en toda organización ya sea pequeña mediana o grande es de vital importancia considerar que el activo más importante es el recurso humano y por ende su talento que estos poseen; siendo clave determinar un buen proceso de selección y contratación de personal. Dicho proceso inicia estableciendo adecuadamente los perfiles de los puestos tipo a incluir dentro de la estructura jerárquica de U-Stock, listado el siguiente puesto necesarios:

- Creador de Contenido (multimedia)
- Contador.
- Técnico en Soporte WEB.

Reclutamiento de Personal – Descripción de puestos.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

A. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre del puesto: Diseñador / Creador de Contenido
Código: CC-01

B. PROPÓSITO DEL PUESTO

Materializar elementos gráficos solicitados para U-STOCK, utilizando técnicas y herramientas tecnológicas para la creación de estos, generando valor en las y los demandantes a través de los entregables finales.

C. POSICIÓN JERÁRQUICA



D. RELACIÓN DEL PUESTO CON OTRAS AREAS O DIRECCIONES

Dirección:	Dirección Creativa.	Relación:	Cliente
Propósito:	Coordinar los requerimientos solicitados por los clientes.		
Área:	Área de Servicios al Cliente.	Relación:	Proveedor
Propósito:	Proporcionar los entregables previo a la revisión final por clientes.		

E. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES

Realizar la materialización de elementos multimedia en U-STOCK

Objetivo: Creación de elemento creativos únicos y considerando las actuales tendencias en diseño, con alto impacto visual.

Actividades:

- Recibir primordialmente los requerimientos de elementos a trabajar.
- Elaborar flujo de trabajo (dependiendo de lo solicitado).
- Crear elementos propuesta.

- Coordinar en una etapa media del servicio con los clientes, previo al entregable final.
- Elaborar y aplicar ajustes o modificaciones a la propuesta.
- Complementar tratados con los clientes.
- Cargar a la nube con carpeta personalizada los elementos finales a compartir
- Presentar al cliente los archivos tanto finales como los editables de cada proyecto.

PERFIL DEL OCUPANTE

A. CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA NECESARIAS

Experiencia relacionada con el trabajo

- Experiencia mínima de 3 años en el uso y manejo de herramientas de diseño en fines laborales o personales.

Estudios formales o equivalentes

- Educación Media
- Licenciatura en diseño gráfico (no es indispensable).

Conocimientos específicos (de los cuales debe demostrar las habilidades en al menos 3 de los listados)

- Lenguaje técnico en el idioma de diseño.
- Manejo de Adobe After Effects CC.
- Manejo de Adobe Premiere Pro CC.
- Manejo de Adobe Illustrator CC.
- Manejo de Adobe Photoshop CC.
- Manejo de Adobe Audition CC.
- Manejo de Adobe Media Encoder CC.
- Manejo de Adobe LightRoom CC.
- Manejo de Krita.
- Manejo de C4D.
- Manejo de Blender 2.90 en adelante

Aplicación de conocimientos específicos

- Criterio artístico y personal.
- Creación de Motion graphics.
- Animación 2D.
- Animación P2P.
- Animación bajo técnica de Stop Motion.
- Animación 3D.
- Time Remapping.
- Modelado 3D.
- Rigging de Personajes 2D y 3D.

- Sync, Sync Lips.
- Aplicabilidad de LUTS de color.
- DrawMotion.
- Etc.

Idioma	Leer	Hablar	Escribir
Inglés	Nivel Intermedio	Nivel Intermedio	Nivel Intermedio

B. PRINCIPALES COMPETENCIAS

Toma de decisiones	Dar soluciones rápidas a diferentes problemáticas que se presenten en el seguimiento que se le da al desarrollo de la producción de contenidos únicos e innovadores.
Desarrollo de equipo	Facilidad para compartir ideas y criterios, para mejores resultados.
Compromiso	Brindar las mejores opciones como propuestas de proyecto.
Integridad	Obrar de manera correcta.
Liderazgo	Motivación entre colaboradores para llevar exportaciones de elementos multimedia que cumplan con los gustos y preferencias de las y los clientes.
Pensamiento estratégico	Capacidad de brindar rápida respuesta a diversas situaciones problemáticas.

C. CONDICIONES DE TRABAJO

Requerimientos Básicos

- Género indiferente.
- Disponibilidad laboral días sábados.
- Edad mayor de 18 años.
-

D. REMUNERACIONES

- Salario \$600.00. mensuales.
- Oportunidad de capacitaciones constantes.
- Estabilidad laboral.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

F. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre del puesto: Técnico en Soporte Web

Código: TS-01

G. PROPÓSITO DEL PUESTO

A raíz que los cambios tecnológicos avanzan con pasos agigantados, es importante que dentro de la red de la empresa y todo lo inmerso en ella, posea la asistencia de un Técnico tanto para los Hardware y los Software.

H. POSICIÓN JERÁRQUICA



I. RELACIÓN DEL PUESTO CON OTRAS AREAS O DIRECCIONES

Dirección: Gerencia de Mercadeo.

Relación: Proveedor

Propósito: Dar mantenimiento al sitio WEB

Área: Junta Directiva.

Relación: Cliente

Propósito: Realizar las disposiciones que se acorde dentro del equipo técnico de la JD.

J. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES

Objetivo: Brinda la excelente asistencia de instalación de equipos tecnológicos y soporte de plataforma digitales a utilizar en U- Stock.

Actividades:

- Asistir en la fijación de las estrategias de negocio fijadas por la Junta Directiva.
- Asistir a las y los creativos en el mantenimiento óptimo de los Hardware.
- Planificar y coordinar los soportes a realizar dentro del sitio web.
- Presentar informes a la Junta Directiva sobre interacción en sitio.
- Realizar evaluaciones periódicas de los activos informáticos (licencias, sistema de respaldo, antivirus, etc.).
- Administrar los servicios de internet para las cuentas de la empresa como correo electrónico.
- Asegurar el resguardo de archivos multimedia.
- Asegurar el respaldo de los archivos manejados en la nube.

PERFIL DEL OCUPANTE

E. CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA NECESARIAS

Experiencia relacionada con el trabajo

- Experiencia mínima de 1 a 3 años realizando actividades correspondientes.

Estudios formales o equivalentes

- Graduado o estudiante en Ingeniería en Sistemás Informáticos (como mínimo 4rto año de carrera)

Conocimientos específicos (de los cuales debe demostrar las habilidades en al menos 3 de los listados)

- Lenguaje HTML
- Manejo de Nikto.
- Manejo de MetaSploit.
- Manejo de Wireshark.
- Manejo de Snort.
- Manejo de Java Script.
- Manejo de Nassus
- Manejo de Wordpress

Aplicación de conocimientos específicos

- Corregir diferentes errores procedentes del diseño web.
- Mejoramiento en el contenido de la página o sitio web.
- Actualizar los contenidos del sitio.
- Diseñar de manera efectiva nuevas propuestas de interfaz.
- Mantener copia de seguridad de sitio web.

- Optimizar la velocidad en carga de la plataforma.
- Revisión de links.
- Analizar las estadísticas de visita que se obtengan.
- Monitoreo de cortes y errores.
- Crear nuevas secciones o pestañas.
- Optimizar la seguridad del sitio web y su velocidad.
- Generar copias de respaldo en el diseño desde WordPress
- Etc.

Idioma	Leer	Hablar	Escribir
Inglés	Nivel Intermedio	Nivel Intermedio	Nivel Intermedio

F. PRINCIPALES COMPETENCIAS

Toma de decisiones	Evaluar las condiciones donde se tenga injerencia dentro del puesto tipo, para poder así tomar decisiones efectivas en el manejo de situaciones contingenciales.
Desarrollo de equipo	Convivir con los compañeros es clave en el cumplimiento de objetivos.
Compromiso	Generar una óptima manipulación de los recursos tangibles e intangibles.
Integridad	Obrar de manera correcta.
Liderazgo	Motivación entre colaboradores para llevar exportaciones de elementos multimedia que cumplan con los gustos y preferencias de las y los clientes.
Pensamiento estratégico	Dentro de los parámetros de seguridad informática y prever problemás.

CONDICIONES DE TRABAJO

G.

Requerimientos Básicos

- Género indiferente.
- Disponibilidad laboral días sábados.

Edad mayor de 18 años.

- REMUNERACIONES

H.

- Salario \$500.00.
- Oportunidad de capacitaciones constantes.

Estabilidad laboral.

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

A. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre del puesto: Contador
Código: C-01

B. PROPÓSITO DEL PUESTO

Mantener los registros debidamente en regla, para pagos de planillas, dictámenes financieros en la toma de decisiones, entre todo lo que al registro de la contabilidad respecta.

C. POSICIÓN JERÁRQUICA



D. RELACIÓN DEL PUESTO CON OTRAS AREAS O DIRECCIONES

Dirección: Gerencia Administrativa. Relación: Proveedor

Propósito: Generar elementos de juicio para la toma de decisiones, en función de las finanzas.

Área: N/A Relación: N/A

Propósito: N/A.

E. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES

Objetivo: Registrar y analizar en sistemas contables todas las transacciones que se realicen, así como realizar informes financieros en relación a los principios de la contabilidad de uso legal a la fecha.

Actividades:

- Registrar y verificar pagos a proveedores, cargos bancos, transferencias, facturaciones, entre otras.
- Preparar y presentar estados financieros de las operaciones de la empresa, así como identificar variaciones en estos.
- Asegurar el adecuado cálculo de planillas y los informes solicitados por el Ministerio de Hacienda.
- Registro de entradas por transacciones internacionales.

- Revisar estado de la banca y sus transacciones electrónicas.
- Efectuar y preparar los documentos requeridos para pagos de impuestos.
- Elaborar reportes de la gestión en cuanto a cobros, pagos realizados y saldos moros existentes.
- Archivar de manera ordenada la documentación a su cargo.

PERFIL DEL OCUPANTE

I. CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA NECESARIAS

Experiencia relacionada con el trabajo

- Experiencia de 1 a 3 años en desempeño de cargo similar.

Estudios formales o equivalentes

- Estudiante de Licenciatura en Contaduría Pública (4to a 5to año) como mínimo.

Conocimientos específicos

- Programación y análisis de sistemas contables.
- Conocimientos financieros.
- Conocimientos en Derecho Laboral aplicables en la Republica de El Salvador.
- Conocimiento de los códigos de ética.
- Capacidad de realizar estados financieros debidamente elaborados.
- Conocimientos en proyecciones y sus diferentes métodos.
- Interpretación de estados financieros.
- Excelente manejo de Excel.
- Herramientas de gestión humana.

Aplicación de conocimientos específicos

- Razonamiento en movimientos contables lógicos.
- Comprensión de los documentos manejados en el área de trabajo.
- Análisis de las operaciones contables.
- Intervención oportuna para evitar caer en un problema financiero.
- Buscar soluciones con juicio y de conciencia empresarial.
- Gestionar el tiempo laborado.
- Desarrollar procesos de identificación y revisión de nuevas opciones que se presente en el giro del negocio.
- Mantener un ambiente ético en el desempeño de su trabajo.
- Reflejar animo dentro del desempeño de sus actividades.
- Tener estrategias de comprensión y capacitación constantes.

Idioma	Leer	Hablar	Escribir
Inglés	Nivel Básico	Nivel Básico	Nivel Básico

J. PRINCIPALES COMPETENCIAS

Toma de decisiones	Brindar opciones de solución ante las diferentes problemáticas que se presenten en el manejo de los recursos y dentro de todo el aparato contable de la compañía.
Habilidades matemáticas	Realización de cálculos rápidos con cifras numéricas grandes y diferentes tipos de cambios monetarios.
Desarrollo de equipo	Compromiso en las diferentes reuniones en la toma de decisiones colectivas.
Compromiso	Generar opciones ante adversidades o situaciones de contingencia.
Integridad	Obrar de manera correcta.
Liderazgo	Motivación entre colaboradores, con el ánimo de mejora para la empresa.

K. CONDICIONES DE TRABAJO

Requerimientos Básicos

- Género indiferente.
- Disponibilidad laboral días sábados, si fuese requerido.
- Edad mayor de 18 años.
-

L. REMUNERACIONES

- Salario \$450.00. mensuales
- Prestaciones de ley.
- Excelente ambiente laboral.
- Estabilidad laboral.

Selección de Personal

El proceso de selección del personal como segundo de los pasos a requerir para la adquisición de talento y de activo humano se desarrollará en las siguientes etapas puntualmente descritas, luego de publicarse respectivamente las ofertas laborales en los medios correspondientes:

ETAPA I: “Programación y ordenamiento de propuestas en colaboradores”.

Clasificar ordenadamente las ofertas de colaboradores a partir de la recepción virtual de currículum vitae, para las plazas de creador de contenido, contador y técnico en soporte WEB, las cuales han sido recibidas al correo de U-Stock y programando las diferentes fechas para la realización de las entrevistas con las y los aspirantes.

ETAPA II: “Entrevistas o pruebas prácticas”

En esta etapa se realizan las respectivas entrevistas por parte de los iniciales fundadores de U-Stock considerando que, en actuales condiciones, se pueden realizar reuniones desde la virtualidad, haciendo uso de las herramientas a la disposición como zoom, Meet, etc. Al momento de la programación con excepción de la entrevista para creador de contenidos, se harán una serie de preguntas tanto de aptitudes como de actitudes, que estén alineadas a los valores y principios de la empresa, utilizando una escala de medición acorde a lo requerido, para sacar puntualmente una tabla de mejores candidatos. En relación a los creadores de contenido se realizará una prueba práctica, donde bajo una metodología de propuesta de un elemento multimedia, se le solicitará en el momento ya que en el entendido la persona maneja una del área técnica dentro del diseño respecta.

ETAPA III: “Selección”

Luego de determinar las valoraciones tanto en aptitudes como en actitud de los posibles colaboradores, se procede a clasificar por los mejor evaluados y realizando una última reunión virtual previo a la contratación formal de personal.

3.8 Identificación y características de proveedores.

De los equipos de mobiliario necesario para la oficina en desarrollo de actividades en el momento que se realice HomeOffice.

Nombre del proveedor	Producto/Servicio que provee	Sitio Web	Forma de pago	Forma y plazo de entrega
AMAZON	Equipos		Transacción Electrónica	Paquetería
SIMAN	Mobiliario			Paquetería
ADOBE	Licencia Creative Cloud			Inmediata
MEGA	Almacenamiento en nube			Inmediata
HostGator	Hosting de sitio Web			Inmediata

Tabla 03. Los enlaces a los sitios y cotizaciones de los productos y servicios prestados, se presentan en los anexos correspondientes.

3.9 Distribución en planta

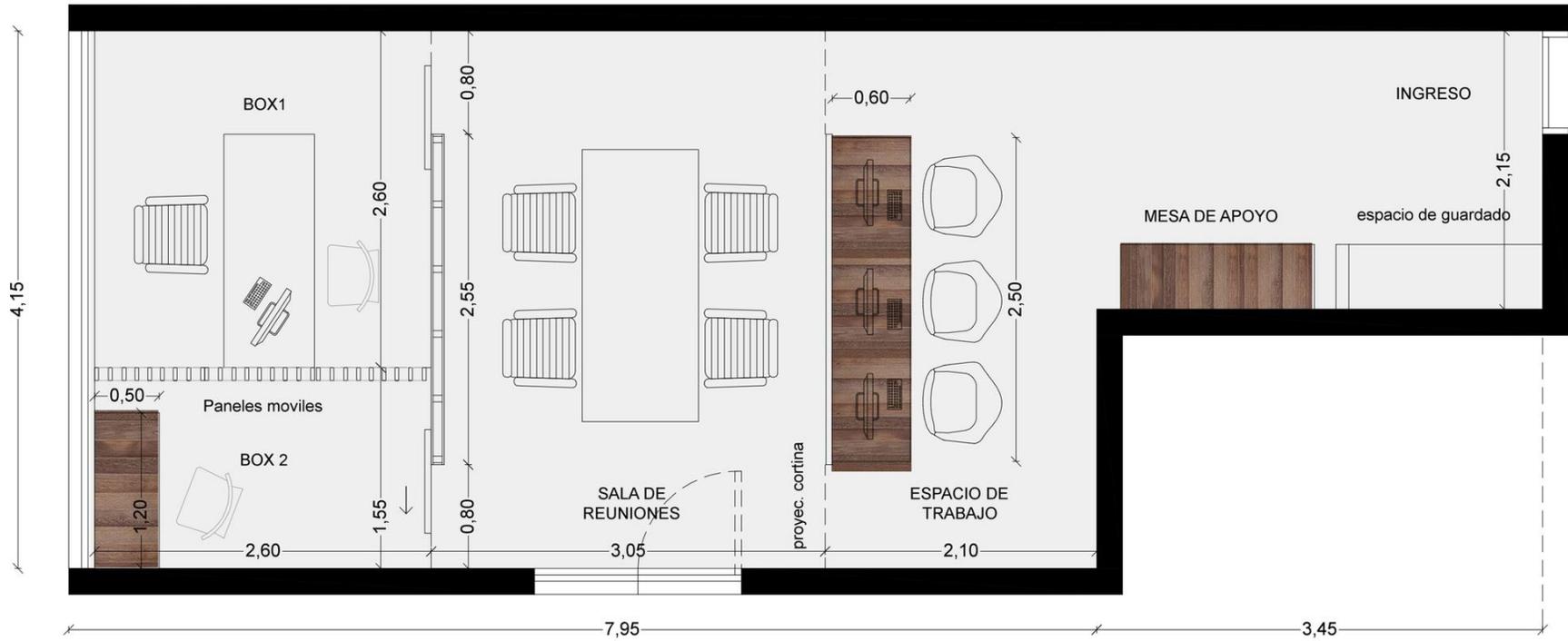


Gráfico 01. Fotografías de lugar vistas en anexo 5.

3.10 Requerimientos generales de maquinaria y equipo

Equipo

Laptops: Se ha considerado la adquisición de dos laptops en relación a quienes manejarían la parte de cierre de contactos, comunicación directa con clientes y uso plenamente administrativos, con especificaciones básicas para el uso de oficinas en sus máximas condiciones: Procesador i7 10th Gen, 8GM de RAM, 1TB de almacenamiento etc.

Computadoras de escritorio: con la cuales se realiza la parte operativa, edición, creación de contenido, instalación de programas, dichas computadoras de escritorio deben contener características de alta gama, como es un procesador i9 10th Gen, 16GM de RAM mínimo, tarjeta de video 1080TI, tarjeta gráfica incluida, enfriamiento líquido, etc.; entre todos los periféricos necesarios para manejar la alta calidad como son monitores a 144Hz, Mouse gaming, teclado mecánico , Mouse Pad, etc.

UPS: considerando que se maneja información confidencial y trabajos que requieren tiempos de entrega, el poseer UPS de calidad es básico en relación a manejar todos los requerimientos que las computadoras requieran, poniendo de esta forma prevenir contratiempos en las entregas y perdidos de los progresos en los proyectos.

Tableta Gráfica Wacom: para modelado 3D, esculpido 3D, animación pose to pose, lettering y manejo de interfaz en diferentes programas de edición 3D.

Drone DJI S2: estupendo para tomas aéreas en filmaciones específicas, planos aéreos Hyperlapse aéreos, entre más extractos necesarios en filmaciones de exteriores.

GH5 Panasonic: alta calidad en imagen necesaria en las sesiones de fotografía de producto, como de fotografía en localidad y sesiones programadas, así mismo como tomas secundarias en localidades y tomas de respaldo contando con calidad en filmación hasta 4K a 30FPS.

Equipo de luces: indispensable en sesiones de fotografía en entornos de luz controlada, para fotografía y filmación de productos, así mismo para las GreenScreen que vienen incluidos en los paquetes, para realizar montajes de escenarios.

Micrófono direccional: de la marca RODE para captar a detalle entrevistas, conversaciones en ambientes de muchos planos e internos, obteniendo calidad y limpieza en los fragmentos .mp4 que justamente serán editados en la postproducción.

Trípode: para lograr estabilidad en entrevistas y tomas estáticas, así como en Hyperlapses ambientales, de industria, etc. Que sea compatible con el equipo a utilizar en cámaras.

Micrófonos de solapa: para ambientes tanto controlados como externos, logrando una mejor calidad específicamente de los personajes a filmar.

Panasonic AU-EVA1: alta calidad en imagen para las filmaciones de productos, filmaciones completas, etc.; llegando a obtener imágenes en 4k hasta en 240 FPS, creando excelentes LowMotion , siendo esta una de las cámaras aprobadas y aceptadas para films en plataformas como NETFLIX.

Estabilizador de movimientos DJI o StediCam: Completamente necesario para filmaciones de escenas de deporte, contribuyendo a la posproducción realizando estabilidad en los movimientos, ya sea para filmaciones rápidas o de deportes.

4. PLAN DE MERCADEO

4.1 Resultados de la investigación de mercado

En la actualidad existen muchas empresas dedicadas al rubro de la creación audiovisual, no obstante, estas no llegan al grado de conocimiento general, dado que, las compañías e individuos al uso de ellas, no generan mayor publicidad y créditos a los que participan en el proceso artístico de este medio, es decir que su trabajo es tan esencial dentro del rubro que estas permanecen, subsistiendo gracias al contrato o publicidad de boca a boca que se maneja. Pudiendo dar ejemplo a esto existen empresas contables y jurídicas legales, que apoyan de manera externa a una empresa que requiere de sus servicios.

En El Salvador como en otra parte del mundo ha sido importante el manejo de los medios audiovisuales que han venido evolucionando según su contenido y de los avances tecnológicos que ha habido en la época, actualmente el cambio ha permitido la diversificación de las empresas que producen dicho contenido, en carácter nacional y en la actualidad, la masificación de estos se refleja inductivamente dentro de lo social, esto en la propaganda política que se ve en el país, bajo la influencia que ejerce el gobierno en la población.

Esto significa que el mercado de estas productoras es amplio y no se centra únicamente en la publicidad convencional, permitiendo un mercado amplio en clientes tomando en cuenta un punto importante de aclarar es que este tipo de negocio no tiene delimitación geográfica y permite extender los contactos fuera de las fronteras. El mercado es tan amplio que el cine y otros rubros dentro de este representan seguridad financiera con un buen retorno económico, habiendo un personal amplio y dispuesto a ejercer los oficios de esta industria, genera puestos de empleo a jóvenes, algo que no se permite en la mayoría de compañías.

4.2 Análisis de situación:

En este existe la ventaja de que hay competencia, pero dentro del mercado nacional es un poco inexplorado y con poca apertura de emprendedurismo, esto mismo facilita que la visión empresarial se coloque dentro de esta instancia local, sin poner como limitante esto, ya que siendo un negocio digital este tiene una proyección internacional, ya que esta no tiene barreras y puede acercarse a todo el mundo, a cada individuo y cada entidad que busque. Por tanto, ni el idioma o la distancia representa una traba para el progreso de esta misma.

Análisis de la competencia

Competencia	Descripción general
<ul style="list-style-type: none"> • 1. Media Custom Services. 	Esta ofrece servicios similares a de emprendimiento llevado a cabo, especialistas en la edición y rediseño de imágenes y logotipos.
<ul style="list-style-type: none"> • 2. Kreativa. 	Empresa dedicada a la producción audiovisual en El Salvador, estos específicamente en la realización de video y toma de fotografías, a diferencia estos trabajan de manera directa y ofrecen sus servicios al mercado nacional sin explotar el fuera de las fronteras.

<ul style="list-style-type: none"> • 3. Soluciones Audiovisuales. 	<p>Estos generalizan en la producción respecto a lo publicitario, casi que exclusivamente en lo vial dejando de lado la realización en multimedia.</p>
--	--

Tabla 04. Lista de competidores identificados en el rubro.

Productos o servicios a ofrecer.

Descripción	Uso o aplicación	Precio de venta estimado
Logo 2D	Comercial/Personal	\$200.00
Logo 3D	Comercial/Personal	\$350.00
Identidad Corporativa	Comercial	\$620.00
Filmación equipo completo por día	Comercial/Personal	\$2,000.00
Modelado 3D Personaje	Comercial	\$500.00
Animación 3D por segundo	Comercial	\$500.00
Animación 2D por segundo	Comercial	\$100.00
VFX Composing	Comercial	\$1,500.00
ChromaKey por minuto	Comercial/Personal	\$120.00
Presentación Corporativa animada	Comercial	\$500.00

Mercado Objetivo

Consumidor final	Forma de ofrecerle valor	Industria
Emprendedores	Elementos puntuales como creación de logo y primeros	Comercial

	elementos publicitarios, fotografía de producto, etc.	
Empresas instauradas	Rediseño de imagen corporativas, creación de líneas graficas nuevas, nuevos elementos multimedia.	Comercial
Persona particular	Capturar momentos memorables como boda, graduaciones, fiestas, etc.	Personal

Perfil del consumidor o cliente.



Imagen 1.1

Nota: el presente esquema hace alusión a uno de los tres consumidores finales que se estiman, de los cuales uno son personas jurídicas con empresas instauradas, el segundo emprendedor que nacen y tercero a personas particulares que con fines personales harán uso de los servicios a ofertar.

Fortaleza y oportunidades de los productos y servicios.

Fortaleza:

Al ser un servicio existente con mucha demanda, pero con poca oferta, este permite llegar de manera directa a los consumidores locales, regionales o mundiales, por medio del internet sin ninguna barrera, todo esto conquistando los sentidos por su contenido audiovisual sin límite.

Oportunidad:

Al no tener barreras, como emprendedurismo es más factible en términos económicos, el ahorrar la inversión inicial de cierto tipo de parámetros requeridos para iniciar un negocio, ya que, el contenido que se desarrolla puede fácilmente realizarse desde casa, pudiendo así, generar mejores resultados con la solicitud del cliente.

Objetivos y metas de mercadeo

Objetivo General:

Diseñar un plan de marketing para la empresa U STOCK, que permita y facilite un buen posicionamiento nacional tanto internacional en el mercado audiovisual.

Objetivos Específicos:

- Ser referente del mercado de producción audiovisual en El Salvador, mediante un posicionamiento adecuado de la marca.
- Integrar elementos poco convencionales en la aplicación de los servicios, mediante un concepto distinto de entrega de producto final.
- Buen manejo de las herramientas publicitarias y que estas permitan el alcance fuera de las fronteras nacionales sin restricciones geográficas.

Metas:

1. Lograr tener una cartera de clientes, entre 25 a 30 de ellos.
2. Mantener en promedio a 5 clientes con la producción de los servicios.
3. Alcanzar un incremento continuo de seguidores en las redes sociales de la empresa.
4. Lograr que la página web alcance el posicionamiento y ser referente en los motores de búsqueda más habituales.

Mix de mercadeo (producto, precio, promoción y plaza).

Producto	Precio
Desarrollo de contenido multimedia (edición de videos, diseño de imágenes 3D, vectorización de imágenes etc.)	Oscila entre los \$2,800 y \$480 (estos dependerán del servicio y la entidad al cual se realice este)
Plaza (distribución)	Promoción
Este será por medio de la página web en su mayoría, pero también con el espacio físico con el que los clientes podrán llegar.	Este se difundirá por medio de redes sociales, ya que es más fácil mostrar y dar a conocer los servicios que se realizan.

Imagen Corporativa

Logo de la empresa:



SKETCH 3D

ABCDEFGHIJKLMN OP
 QRSTUVWXYZ0123456789

FUTURIST FIXED

ABCDEFGHIJKLMN OP
 QRSTUVWXYZ0123456789

Grafico 02. Códigos de color y tipografía de logo a utilizar.

Slogan:

“For your creative ideas”

Estrategias de Marketing.

Estrategia 1:

Nombre de la estrategia: Contenido interactivo
<p>Objetivo: Promocionar la marca mediante las redes sociales y la página web con el mínimo esfuerzo, únicamente con el contenido multimedia que se sube en dichas plataformas.</p> <p>Tácticas: El buen uso del marketing de contenidos.</p> <p>Descripción: Al crear un valor a la marca de manera directa visual, con contenidos en varios formatos, tanto video o imágenes del servicio que ofrece la empresa, con esto se pretende alcanzar a los clientes potenciales con un menor costo y mayor impacto, permitiendo un mínimo esfuerzo en entender el trabajo y rubro la compañía.</p> <p>Duración: 1 año a partir de iniciado el proyecto.</p>

Estrategia 2:

Nombre de la estrategia: El SEO.
<p>Objetivo: Mediante la estrategia seo, lograr el posicionamiento del sitio web, con el buen manejo y mantenimiento que se le dé a este.</p> <p>Tácticas: Posicionamiento de SEO.</p>

Descripción: El mejorar la imagen y el uso correcto del sitio web por parte del desarrollador, permitirá el tráfico y la visibilidad del sitio web sin necesidad de costear extra logrando que los motores de búsqueda coloquen este mismo en las opciones principales que tienen los consumidores.

Duración: 5 meses

Estrategia 3:

Nombre de la estrategia: Clientes por e-mail.

Objetivo: Alcanzar a clientes potenciales por medio del envío de correos electrónicos con los servicios que se ofrecen.

Tácticas: E-mail Marketing.

Descripción: Al ser una de las estrategias con mayor vigencia, debido al rubro y el giro de esta empresa, se facilita la comunicación directa con clientes reales como potenciales, esta permite un mayor apego y relación con estos, permitiendo así conocer sus gustos desde iniciar el servicio, hasta finalizarlo.

Duración: 1 año en adelante.

Tácticas de mercadeo:

Ejecución y Control:

Estrategia	Objetivo	Táctica	Indicadores de Control
Estrategia 1: Contenido interactivo	Promocionar la marca mediante las redes sociales y la página web con el mínimo esfuerzo,	El buen uso del marketing de contenidos.	Cantidad de personas que reaccionan a las publicaciones.

	únicamente con el contenido multimedia que se sube en dichas plataformas.		<p>Cantidad de tiempo que las personas le dedican a las plataformas mencionadas.</p> <p>Evaluar la cantidad de personas que ven y reaccionan a las publicaciones.</p>
Estrategia 2: El SEO.	Mediante la estrategia seo, lograr el posicionamiento del sitio web, con el buen manejo y mantenimiento que se le dé a este.	Posicionamiento de SEO.	<p>Número de usuarios que crean cuenta en la página web.</p> <p>Actualizaciones constantes al sitio.</p> <p>Dudas y sugerencias por parte de los usuarios.</p> <p>Cantidad de veces que un miembro con cuenta accede a la página para informarse y conocer sobre los nuevos servicios.</p>
Estrategia 3: Clientes por e-mail.	Alcanzar a clientes potenciales por medio del envío de correos electrónicos con los servicios que se ofrecen.	E-mail Marketing.	<p>Cantidad de respuestas a cada correo enviado.</p> <p>Frecuencia con la que se responde a dichos mensajes.</p> <p>Contacto directo de los interesados al servicio.</p> <p>Negatividad del receptor o rechazo a la compañía y sus servicios.</p>

5. PLAN DE VENTAS

Administración de ventas: Carlos Wilfredo Amaya Lazo.

Numero de Vendedores: Dos.

Las personas que forman su equipo de ventas, **¿Tienen otras responsabilidades además de ventas?** Las relaciones públicas del emprendimiento.

¿Qué comisiones pagará usted al personal de ventas? Este dependerá exclusivamente de los servicios que brinde y cuántos de ellos ha realizado.

¿Cómo supervisará a su equipo de ventas? Revisando la cantidad de llamadas que este realice y de que servicios ofrece y alcanza la venta final.

¿Cómo entrenará específicamente a su personal de ventas? Lo más importante será conocer su facilidad de expresarse ya con ello se realizará un curso explicativo del proceso y realización del servicio multimedia que se realiza en la empresa.

5.1 Ciclo de Ventas

1. *Prospección*

Los potenciales clientes se identificarán por medio de la demanda y el auge de la interacción multimedia que existe actualmente en el mercado. Por ello, lo más convenientes para

determinar los intereses de estos es por medio de los métodos convencionales donde la gente interactúa de manera cotidiana sin salir de lo normal, dicho esto son, las redes sociales las que permiten evaluar el comportamiento e interacciones en el contenido si agradan o no lo que se publica.

2. *Contacto con los clientes*

Para este en primera instancia lo dirigirá el gerente general, ya que es el encargado de primera mano las cuestiones de relaciones del negocio. Tomando en cuenta lo anterior el contactar potenciales clientes será vital y una característica del cual se evaluará será, su crecimiento y estudiando sus necesidades con respecto al uso de las tecnologías multimedia más vanguardistas, este mismo será el responsable de llevar las relaciones con los clientes actuales de la empresa.

3. *Reunión o Presentación*

Se deberá de hacer las pertinentes diariamente, por situación lógica deberá contactar a los potenciales de manera más seguida, alrededor de 15 empresas diariamente, con las actuales se comunicará de manera más personalizada y siguiendo y dando instrucciones del servicio que se está trabajando en ese momento se estima 10 llamadas diariamente. El gerente de ventas tendrá que informar al gerente general con respecto a las negociaciones y ventas, para que evalúe la conveniencia y trato a estos.

4. *Manejo de objeciones*

Para poder lidiar con estas problemáticas, se explicará de manera detallada lo que puede y no puede llevar el servicio, para que este no altere ni pierda sentido en su producto final. La recompensas y mejora del plan para mantener la relación cliente y empresa será parte de las regalías y servicios extras para que los negocios continúen.

5. Cierre de ventas

Para mantener el emprendimiento será necesario alcanzar un techo financiero que permita el sostenimiento de la empresa y que este no caiga en el decaer financieramente cuando por motivo alguno no se alcancen las metas obtenidas en un cierto período. Para ello el gerente de ventas será el encargado en dicho caso, y velará para que este se lleve de manera oportuna en cada una de ellas.

6. Servicio post venta

Para el contacto luego de la negociación, el gerente de ventas tendrá el acercamiento con los clientes a primera instancia, esto para fortalecer la relación e informarle de nuevos proyectos a futuro. Por ello será necesario especificar que todos los servicios caen en la misma rama de la multimedia, es decir que, si se ofrece un video, en el futuro se realizará una vectorización de imágenes o rediseño de un logo ya existe.

5.2 Proyección en Ventas:

6. U-Stock S.A de C.V.
Presupuesto de Ventas expresado en Unidades
Para el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre del año xxx1

No.	Producto o Servicio	Unidad de	Precio Unitario	Año 1												TOTAL
				Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiem	Octubre	Noviemb	Diciembr	
1	Logo 2D		\$ 200.00	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	4	26
2	Logo 3D		\$ 350.00	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	5
3	Identidad Corporativa		\$ 620.00	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	6
4	Filmación equipo completo por día		\$2,000.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
5	Modelado 3D Personaje		\$ 500.00	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	5
6	Animación 3D por segundo		\$ 500.00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	8
7	Animación 2D por segundo		\$ 100.00	2	4	2	2	4	2	2	4	2	2	2	5	35
8	VFX Composing		\$1,500.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
9	ChromaKey por minuto		\$ 120.00	3	5	3	3	5	3	3	3	5	3	3	7	44
10	Presentación Corporativa animada		\$ 500.00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	8

U-Stock S.A de C.V.
Presupuesto de Ventas expresado en dólares de los Estados Unidos de América
Para el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre del año xxx1

No.	Producto o Servicio	Ventas del Año 1 (\$)												TOTAL
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
1	Logo 2D	\$ 370.13	\$ 581.63	\$ 370.13	\$ 317.25	\$ 581.63	\$ 317.25	\$ 370.13	\$ 317.25	\$ 581.63	\$ 317.25	\$ 370.13	\$ 793.13	\$ 5,288
2	Logo 3D	\$ 123.38	\$ 193.88	\$ 123.38	\$ 105.75	\$ 193.88	\$ 105.75	\$ 123.38	\$ 105.75	\$ 193.88	\$ 105.75	\$ 123.38	\$ 264.38	\$ 1,763
3	Identidad Corporativa	\$ 246.75	\$ 387.75	\$ 246.75	\$ 211.50	\$ 387.75	\$ 211.50	\$ 246.75	\$ 211.50	\$ 387.75	\$ 211.50	\$ 246.75	\$ 528.75	\$ 3,525
4	Filmación equipo completo por día	\$ 222.08	\$ 348.98	\$ 222.08	\$ 190.35	\$ 348.98	\$ 190.35	\$ 222.08	\$ 190.35	\$ 348.98	\$ 190.35	\$ 222.08	\$ 475.88	\$ 3,173
5	Modelado 3D Personaje	\$ 172.73	\$ 271.43	\$ 172.73	\$ 148.05	\$ 271.43	\$ 148.05	\$ 172.73	\$ 148.05	\$ 271.43	\$ 148.05	\$ 172.73	\$ 370.13	\$ 2,468
6	Animación 3D por segundo	\$ 296.10	\$ 465.30	\$ 296.10	\$ 253.80	\$ 465.30	\$ 253.80	\$ 296.10	\$ 253.80	\$ 465.30	\$ 253.80	\$ 296.10	\$ 634.50	\$ 4,230
7	Animación 2D por segundo	\$ 246.75	\$ 387.75	\$ 246.75	\$ 211.50	\$ 387.75	\$ 211.50	\$ 246.75	\$ 211.50	\$ 387.75	\$ 211.50	\$ 246.75	\$ 528.75	\$ 3,525
8	VFX Composing	\$ 123.38	\$ 193.88	\$ 123.38	\$ 105.75	\$ 193.88	\$ 105.75	\$ 123.38	\$ 105.75	\$ 193.88	\$ 105.75	\$ 123.38	\$ 264.38	\$ 1,763
9	ChromaKey por minuto	\$ 370.13	\$ 581.63	\$ 370.13	\$ 317.25	\$ 581.63	\$ 317.25	\$ 370.13	\$ 317.25	\$ 581.63	\$ 317.25	\$ 370.13	\$ 793.13	\$ 5,288
10	Presentación Corporativa animada	\$ 296.10	\$ 465.30	\$ 296.10	\$ 253.80	\$ 465.30	\$ 253.80	\$ 296.10	\$ 253.80	\$ 465.30	\$ 253.80	\$ 296.10	\$ 634.50	\$ 4,230
Total de Ventas Mensuales		\$2,467.50	\$3,877.50	\$2,467.50	\$2,115.00	\$3,877.50	\$2,115.00	\$2,467.50	\$2,115.00	\$3,877.50	\$2,115.00	\$2,467.50	\$5,287.50	Total de Ventas Anuales = \$ 35,250

U-Stock S.A de C.V.
 Presupuesto de Ventas expresado en Unidades
 Para el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre del año 2, 3, 4 y 5.

No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	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		
1	Logo 2D	0	8	7	7	9	31	9	8	9	10	36	41	48
2	Logo 3D	0	1	1	1	2	6	2	2	2	2	7	8	9
3	Identidad Corporativa	0	2	2	2	2	7	2	2	2	2	8	9	10
4	Filmación equipo completo	0	0	0	0	1	2	1	0	1	1	2	2	3
5	Modelado 3D Personaje	0	1	1	1	2	6	2	2	2	2	7	8	9
6	Animación 3D por segundo	0	2	2	2	3	10	3	3	3	3	11	13	15
7	Animación 2D por segundo	0	10	9	10	11	41	12	11	11	13	47	55	64
8	VFX Composing	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	2	2
9	ChromaKey por minuto	0	13	12	12	14	51	15	14	14	17	59	69	80
10	Presentación Corporativa	0	2	2	2	3	10	3	3	3	3	11	13	15

U-Stock S.A de C.V.
 Presupuesto de Ventas expresado en dólares de los Estados Unidos de América
 Para el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre del año 2, 3, 4 y 5.

No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	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			
1	Logo 2D	0	\$ 1,548.71	\$1,424.81	\$1,486.76	\$ 1,734.55	\$ 6,194.84	\$ 1,814.47	\$ 1,669.31	\$ 1,741.89	\$ 2,032.20	\$ 7,257.87	\$ 8,503.32	\$ 9,962.49	
2	Logo 3D	0	\$ 516.24	\$ 474.94	\$ 495.59	\$ 578.18	\$ 2,064.95	\$ 604.82	\$ 556.44	\$ 580.63	\$ 677.40	\$ 2,419.29	\$ 2,834.44	\$ 3,320.83	
3	Identidad Corporativa	0	\$ 1,032.47	\$ 949.87	\$ 991.17	\$ 1,156.37	\$ 4,129.89	\$ 1,209.64	\$ 1,112.87	\$ 1,161.26	\$ 1,354.80	\$ 4,838.58	\$ 5,668.88	\$ 6,641.66	
4	Filmación equipo completo	0	\$ 929.23	\$ 854.89	\$ 892.06	\$ 1,040.73	\$ 3,716.90	\$ 1,088.68	\$ 1,001.59	\$ 1,045.13	\$ 1,219.32	\$ 4,354.72	\$ 5,101.99	\$ 5,977.49	
5	Modelado 3D Personaje	0	\$ 722.73	\$ 664.91	\$ 693.82	\$ 809.46	\$ 2,890.92	\$ 846.75	\$ 779.01	\$ 812.88	\$ 948.36	\$ 3,387.01	\$ 3,968.22	\$ 4,649.16	
6	Animación 3D por segundo	0	\$ 1,238.97	\$1,139.85	\$1,189.41	\$ 1,387.64	\$ 4,955.87	\$ 1,451.57	\$ 1,335.45	\$ 1,393.51	\$ 1,625.76	\$ 5,806.29	\$ 6,802.66	\$ 7,969.99	
7	Animación 2D por segundo	0	\$ 1,032.47	\$ 949.87	\$ 991.17	\$ 1,156.37	\$ 4,129.89	\$ 1,209.64	\$ 1,112.87	\$ 1,161.26	\$ 1,354.80	\$ 4,838.58	\$ 5,668.88	\$ 6,641.66	
8	VFX Composing	0	\$ 516.24	\$ 474.94	\$ 495.59	\$ 578.18	\$ 2,064.95	\$ 604.82	\$ 556.44	\$ 580.63	\$ 677.40	\$ 2,419.29	\$ 2,834.44	\$ 3,320.83	
9	ChromaKey por minuto	0	\$ 1,548.71	\$1,424.81	\$1,486.76	\$ 1,734.55	\$ 6,194.84	\$ 1,814.47	\$ 1,669.31	\$ 1,741.89	\$ 2,032.20	\$ 7,257.87	\$ 8,503.32	\$ 9,962.49	
10	Presentación Corporativa	0	\$ 1,238.97	\$1,139.85	\$1,189.41	\$ 1,387.64	\$ 4,955.87	\$ 1,451.57	\$ 1,335.45	\$ 1,393.51	\$ 1,625.76	\$ 5,806.29	\$ 6,802.66	\$ 7,969.99	
Total de Ventas Trimestrales			\$10,324.73	\$9,498.75	\$9,911.74	\$11,563.69		\$12,096.45	\$11,128.73	\$11,612.59	\$13,548.02		\$ 48,385.79	\$ 56,688.79	\$ 66,416.59
Total de Ventas Anuales							\$ 41,298.90					\$ 48,385.79	\$ 56,688.79	\$ 66,416.59	

Las proyecciones fueron realizadas a través de un método de distribución el cual asigna porcentajes a los servicios, proporcionando mas precisión al momento de poder efectuar los cálculos, dichos elementos se encuentran en el documento de Excel anexo

7. PLAN FINANCIERO

7.1 Plan de inversión:

	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Lugar de Compra
Equipos	Laptop	Unidad	2	\$1,099.00	\$2,198.00	AMAZON
	Computadora de escritorio	Unidad	2	\$1,400.00	\$2,800.00	AMAZON
	Periféricos completos	Unidad	2	\$80.00	\$160.00	AMAZON
	UPS	Unidad	2	\$100.00	\$200.00	AMAZON
	Tableta gráfica Wacom	Unidad	1	\$399.95	\$399.95	AMAZON
	Drone DJI S2	Unidad	1	\$1,299.00	\$1,299.00	AMAZON
	GH5 Panasonic	Unidad	1	\$1,597.99	\$1,597.99	AMAZON
	Equipo de Luces	Unidad	1	\$135.99	\$135.99	AMAZON
	Micrófono direccional	Unidad	1	\$115.00	\$115.00	AMAZON
	Micrófono de solapa	Unidad	2	\$101.00	\$202.00	AMAZON
	Trípode	Unidad	1	\$110.99	\$110.99	AMAZON
	Impresora	Unidad	1	\$145.95	\$145.95	AMAZON
	Bocinas	Unidad	2	\$124.98	\$124.98	AMAZON
	Panasonic AU-EVA1	Unidad	1	\$6,849.00	\$6,849.00	AMAZON
	Estabilizador de movimiento DJI	Unidad	1	\$279.00	\$279.00	AMAZON
SUBTOTAL					\$	
Mobiliario	Escritorio	Unidad	2	\$286.40	\$286.40	SIMAN
	Mueble para computador	Unidad	2	\$178.00	\$178.00	SIMAN
	Sillas	Unidad	2	\$198.00	\$198.00	SIMAN
	Sillas Ergonómicas	Unidad	2	\$478.00	\$478.00	SIMAN
	Estante	Unidad	2	\$190.00	\$190.00	SIMAN
	Sofá	Unidad	1	\$799.99	\$799.99	SIMAN
	Cuadros	Unidad	5	\$85.00	\$85.00	SIMAN
	Oasis	Unidad	1	\$179.00	\$179.00	SIMAN
	Basurero	Unidad	5	\$25.00	\$25.00	SIMAN
	Regleta	Unidad	4	\$19.96	\$19.96	SIMAN
	Televisor	Unidad	2	\$896.00	\$896.00	SIMAN
	Argom	Unidad	2	\$57.60	\$57.60	SIMAN
	Otros	Unidad	1	\$300.00	\$300.00	SIMAN
	SUBTOTAL		\$			

		\$	
SUBTOTAL	\$15,204.98		
TOTAL, SUBTOTAL DE: EQUIPO Y HERRAMIENTAS, MATERIALES E INSUMOS INICIALES Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (considerando parte de recursos propios restado del total			

7.2 Plan de inversión en Capital de Trabajo

Descripción	Cantidad (meses)	Monto gastado mensual	Gasto Total
Servicios Básicos			
Agua	1	\$45.00	\$45.00
Electricidad	1	\$45.00	\$45.00
Comunicaciones	1	\$30.00	\$30.00
Salario			
Diseñador	1	\$600.00	\$600.00
Contador	1	\$450.00	\$450.00
Técnico en Soporte	1	\$500.00	\$500.00
Promoción y Publicidad			
Promoción	1	\$25.00	\$25.00
Servicios de Notario	1	\$1,000.00	\$1,000.00
Servicios de Contador	1	\$1,500.00	\$1,500.00
Registro de empresa	1	\$200.00	\$200.00
Otros			
Transporte	1	\$100.00	\$100.00
Licencias	1	\$64.47	\$64.47
Otros	1	\$60.00	\$60.00
TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO		\$4,619.47	\$4,619.47

7.3 Inversión total:

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	
Inversión en concepto de Equipo y Herramientas, Licencias e anidamiento de plataforma virtual inversión en capital de trabajo, así como registro de empresa.	\$ 19,832.89

7.4 Costos variables unitarios.

Detalle COSTO BRUTO	Logo 2D		Logo 3D	
	Costo	%	Costo	%
Licencias programas	\$ 9.49	78%	\$ 3.16	75%
Anidamiento en nube	\$ 0.18	1%	\$ 0.06	1%
Depreciación de equipo	\$ 2.50	21%	\$ 1.00	24%
Otros		0%		0%
Total	\$ 12.17	100%	\$ 4.22	100%

Identidad Corporativa		Filmación equipo completo por día	
Costo	%	Costo	%
\$ 6.33	75%	\$ 5.70	81%
\$ 0.12	1%	\$ 0.11	1%
\$ 2.00	24%	\$ 1.25	18%
	0%		0%
\$ 8.45	100%	\$ 7.052210	100%

Modelado 3D Personaje		Animación 3D por segundo		Animación 2D por segundo	
Costo	%	Costo	%	Costo	%
\$ 4.43	76%	\$ 7.60	76%	\$ 6.33	74%
\$ 0.08	1%	\$ 0.14	1%	\$ 0.12	1%
\$ 1.35	23%	\$ 2.25	23%	\$ 2.10	25%
	0%		0%		0%
\$ 5.862830	100%	\$ 9.99	100%	\$ 8.55	100%

Detalle COSTO BRUTO	VFX Composing		ChromaKey por minuto		Identificación Corporativa animada	
	Costo	%	Costo	%	Costo	%
Licencias programas	\$ 3.16	61%	\$ 9.49	82%	\$ 7.60	82%
Anidamiento en nube	\$ 0.06	1%	\$ 0.18	2%	\$ 0.14	2%
Depreciación de equipo	\$ 2.00	38%	\$ 1.95	17%	\$ 1.55	17%
Otros		0%		0%		0%
Total	\$ 5.22	100%	\$ 11.62	100%	\$ 9.29	100%

En el detalle de las cifras presentadas, son el reflejo de lo asignado por anidamiento en nube, licencias de programas de uso para la prestación de los servicios y de la depreciación de ellos equipos.

7.5 Costos totales de un año de operación.

COSTO BRUTO																			
Línea de Productos	Unidades	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5					
		Costo Unitario	Total		Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total			
Logo 2D	26	\$ 12.170350	\$ 321.75		30.6675	\$ 12.292054	\$ 376.97		35.5743	\$ 12.414974	\$ 441.65		41.266188	\$ 12.539124	\$ 517.44		47.86877808	\$ 12.664515	\$ 606.23
Logo 3D	5	\$ 4.223450	\$ 21.27		5.841428571	\$ 4.265685	\$ 24.92		6.77605714	\$ 4.308341	\$ 29.19		7.8602263	\$ 4.351425	\$ 34.20		9.117862491	\$ 4.394939	\$ 40.07
Identidad Corporativa	6	\$ 8.446900	\$ 48.02		6.59516129	\$ 8.531369	\$ 56.27		7.6503871	\$ 8.616683	\$ 65.92		8.874449	\$ 8.702850	\$ 77.23		10.29436088	\$ 8.789878	\$ 90.49
Filmación equipo completo por día	2	\$ 7.052210	\$ 11.19		1.84005	\$ 7.122732	\$ 13.11		2.134458	\$ 7.193959	\$ 15.36		2.4759713	\$ 7.265899	\$ 17.99		2.872126685	\$ 7.338558	\$ 21.08
Modelado 3D Personaje	5	\$ 5.862830	\$ 28.93		5.7246	\$ 5.921458	\$ 33.90		6.640536	\$ 5.980673	\$ 39.71		7.7030218	\$ 6.040480	\$ 46.53		8.935505242	\$ 6.100884	\$ 54.51
Animación 3D por segundo	8	\$ 9.99	\$ 84.48		9.8136	\$ 10.09	\$ 98.98		11.383776	\$ 10.19	\$ 115.97		13.20518	\$ 10.29	\$ 135.87		15.31800899	\$ 10.39	\$ 159.18
Animación 2D por segundo	35	\$ 8.55	\$ 301.28		40.89	\$ 8.63	\$ 352.98		47.4324	\$ 8.72	\$ 413.55		55.021584	\$ 8.81	\$ 484.51		63.82503744	\$ 8.89	\$ 567.66
VFX Composing	11	\$ 5.22	\$ 6.14		1.363	\$ 5.28	\$ 7.19		1.58108	\$ 5.33	\$ 8.42		1.8340528	\$ 5.38	\$ 9.87		2.127501248	\$ 5.44	\$ 11.56
ChromaKey por minuto	44	\$ 11.62	\$ 512.02		51.1125	\$ 11.74	\$ 599.88		59.2905	\$ 11.85	\$ 702.82		68.77698	\$ 11.97	\$ 823.43		79.7812968	\$ 12.09	\$ 964.73
Presentación Corporativa animada	8	\$ 9.29	\$ 78.56		9.8136	\$ 9.38	\$ 92.04		11.383776	\$ 9.47	\$ 107.84		13.20518	\$ 9.57	\$ 126.34		15.31800899	\$ 9.66	\$ 148.02
Total	141	\$ 82.42	\$ 1,413.65		163.6614399	\$ 83.243190	\$ 1,656.23		189.847271	\$ 84.075622	\$ 1,940.44		220.22283	\$ 84.916378	\$ 2,273.42		255.4584868	\$ 85.765542	\$ 2,663.54

COSTO PERSONAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empleados	3	3	3	4	4
Salarios	\$ 1,550.00	\$ 1,565.50	\$ 1,581.16	\$ 2,129.29	\$ 2,150.58
Prestaciones	\$ 375.55	\$ 375.55	\$ 375.55	\$ 375.55	\$ 375.55
Total Costo Personal	\$ 1,925.55	\$ 1,941.05	\$ 1,956.71	\$ 2,504.84	\$ 2,526.13

Otros Costos y Gastos	Año					Costos Fijos	
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
Alquileres de Locales	25.50%	25.50%	25.50%	25.50%	25.50%	\$ 750.00	al mes
Espacio en nube	0.40%	0.40%	0.40%	0.40%	0.40%	\$ 11.72	al mes
Licencia Adobe	1.80%	1.80%	1.80%	1.80%	1.80%	\$ 52.75	al mes
Seguros	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	\$ -	al mes
Agua, Gas, Electricidad	3.10%	3.10%	3.10%	3.10%	3.10%	\$ 90.00	al mes
Comunicaciones	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	\$ 30.00	al mes
Útiles de Oficina	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	\$ 10.00	al mes
Promoción y Publicidad	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%	\$ 25.00	al mes
Pasajes y Viáticos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	\$ -	al mes
Transportes	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%	3.40%	\$ 100.00	al mes
Otros	1.70%	1.70%	1.70%	1.70%	1.70%	\$ 50.00	al mes

7.6 Flujo de efectivo.

U-Stock S.A de C.V.
Flujo de Efectivo
Para los cinco años proyectados, expresado en dólares de los Estados Unidos de América

Flujo de Fondos Poyectado del Inversorista						
Rubros del Flujo de Caja/Período	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas		35,250.24	41,298.90	48,385.79	56,688.79	66,416.59
Costo de Bienes Vendidos		1,413.62	1,656.23	1,940.44	2,273.42	2,663.54
Ganancia Bruta		\$ 33,836.62	\$ 39,642.67	\$ 46,445.35	\$ 54,415.37	\$ 63,753.05
Salarios		1,550.00	1,565.50	1,581.16	2,129.29	2,150.58
Prestaciones		375.55	375.55	375.55	375.55	375.55
Alquileres de Locales		9,000.00	10,531.22	12,338.38	14,455.64	16,936.23
Espacio en nube		141.00	165.20	193.54	226.76	265.67
Licencia Adobe		634.50	743.38	870.94	1,020.40	1,195.50
Seguros		634.50	-	-	-	-
Agua, Gas, Electricidad		1,080.00	1,280.27	1,499.96	1,757.35	2,058.91
Comunicaciones		360.00	412.99	483.86	566.89	664.17
Útiles de Oficina		120.00	123.90	145.16	170.07	199.25
Promoción y Publicidad		300.00	371.69	435.47	510.20	510.20
Pasajes y Viáticos		-	-	-	-	-
Transportes		1,198.51	1,404.16	1,645.12	1,927.42	1,927.42
Depreciación		4,062.16	4,062.16	4,062.16	4,062.16	4,062.16
Otros		599.25	702.08	822.56	963.71	1,129.08
Total Gastos Generales y de Admón.		\$ 20,055.48	\$ 21,738.09	\$ 24,453.85	\$ 28,165.43	\$ 31,474.72
Intereses Pagados		1,293.17	733.94	156.58	(0.00)	(0.00)
Ganancia Gravable(GAI)		\$ 12,487.97	\$ 17,170.64	\$ 21,834.92	\$ 26,249.94	\$ 32,278.33
Utilidad antes de Renta & Reserva Legal		\$ 11,613.81	\$ 15,968.69	\$ 20,306.47	\$ 24,412.45	\$ 30,018.85
Impuesto sobre Renta(25%)		2,903.45	3,992.17	5,076.62	6,103.11	7,504.71
Ganancia Neta		\$ 9,584.52	\$ 13,178.46	\$ 16,758.30	\$ 20,146.83	\$ 24,773.62
Más:						
Depreciación		4,062.16	4,062.16	4,062.16	4,062.16	4,062.16
Menos:						
Amortización de Préstamo			6,963.05	7,522.27	5,347.56	0.00
Inversión Inicial	\$ 23,010.80					
Más:						
Escudo Fiscal	\$ 1,218.65					\$ 15,000.00
Recuperación del Capital de Trabajo						\$ 5,000.00
Flujo de Caja Neto(FCN)	\$ (21,792.15)	\$ 6,683.63	\$ 9,718.35	\$ 15,472.90	\$ 24,208.99	\$ 43,835.78

7.7 Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.

Evaluación de la Rentabilidad en los primero cinco años de funcionamiento:

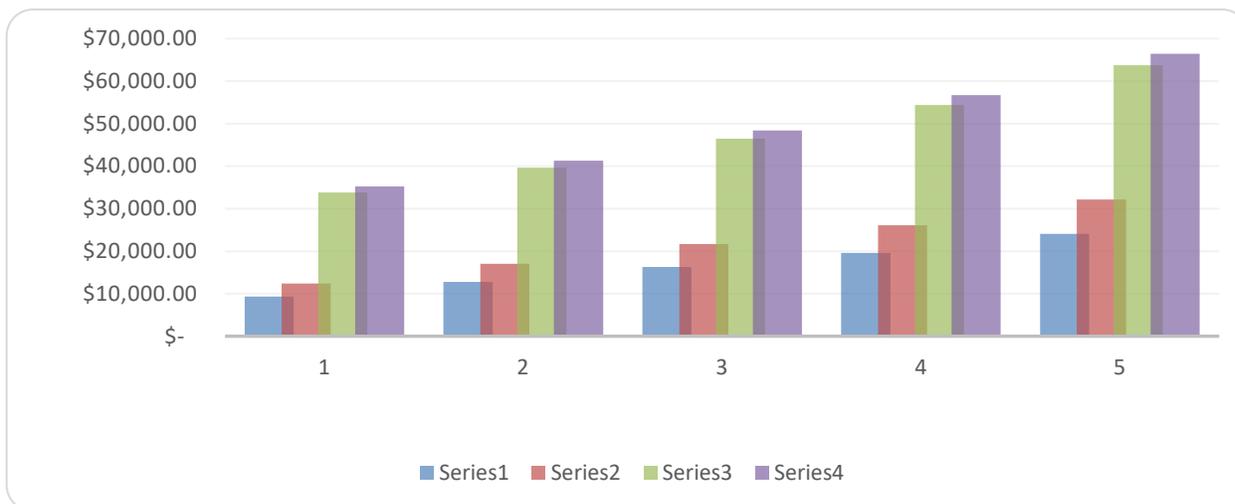


Gráfico 3. Sobre evaluación de rentabilidad en el periodo proyectado.

Análisis: Bajo las proyecciones de obtenidas dentro de los cálculos de rentabilidad, es deducible que los ingresos por ventas están siendo proporcionalmente aumentados las ganancias netas (barra purpura los ingresos totales y barra azul las ganancias netas) , especialmente para los años 3 y 5 de lo proyectado en \$12,805.72 y \$24,096.25; considerando potencialmente las políticas que permitan reducir costos, entre ella la de Home Office , considerando que los mismos colaboradores cuentan con los equipos, por ello se reduciría en estos costos , el futuras propuestas de políticas de capital de trabajo.

Punto de equilibrio:

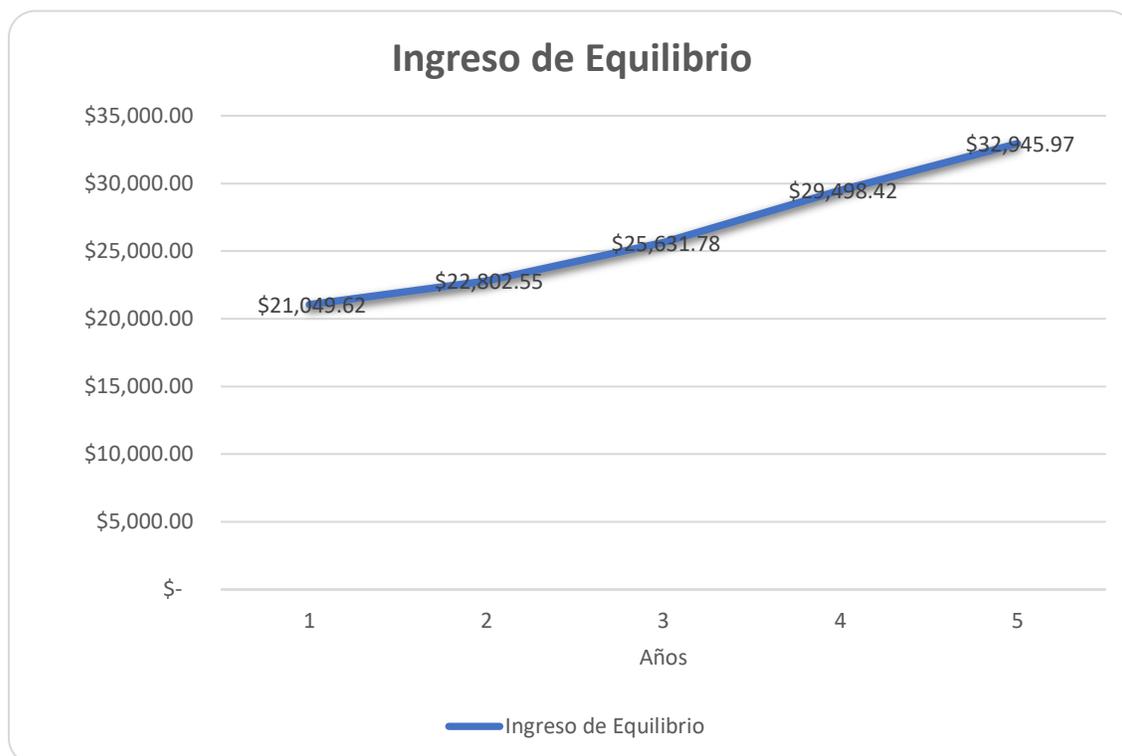


Gráfico 4. Punto de equilibrio en ingreso para el periodo proyectado.

Análisis: Los ingresos en equilibrio van en función de las ventas obtenidas las cuales a considerar en los cinco años se encuentra en un punto de equilibrio a los ingresos totales, como en el año número uno con un punto de equilibrio de \$21,049.62 y teniendo ingresos totales estimados de \$35,250.24, y así sucesivamente para cada año encontrándose en niveles óptimos de ingresos.

7.8 Estado de Resultados proyectado

U-Stock S.A de C.V.
Estado de Resultados Proyectado
Expresado en dólares de los Estados Unidos de América
Período comprendido de cinco años

Estado de Resultados Proyectado												
	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	10,324.73	10,324.73	10,324.73	10,324.73	41,298.90	12,096.45	12,096.45	12,096.45	12,096.45	48,385.79	56,688.79	66,416.59
Costo de Bienes Vendidos	414.06	414.06	414.06	414.06	1,656.23	485.11	485.11	485.11	485.11	1,940.44	2,273.42	2,663.54
Ganancia Bruta	\$ 9,910.67	\$ 9,910.67	\$ 9,910.67	\$ 9,910.67	\$ 39,642.67	\$ 11,611.34	\$ 11,611.34	\$ 11,611.34	\$ 11,611.34	\$ 46,445.35	\$ 54,415.37	\$ 63,753.05
Salarios	391.38	391.38	391.38	391.38	1,565.50	395.29	395.29	395.29	395.29	1,581.16	2,129.29	2,150.58
Prestaciones	93.89	93.89	93.89	93.89	375.55	93.89	93.89	93.89	93.89	375.55	375.55	375.55
Alquileres de Locales	2,632.80	2,632.80	2,632.80	2,632.80	10,531.22	3,084.59	3,084.59	3,084.59	3,084.59	12,338.38	14,455.64	16,936.23
Espacio en nube	41.30	41.30	41.30	41.30	165.20	48.39	48.39	48.39	48.39	193.54	226.76	265.67
Licencia Adobe	185.85	185.85	185.85	185.85	743.38	217.74	217.74	217.74	217.74	870.94	1,020.40	1,195.50
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agua, Gas, Electricidad	320.07	320.07	320.07	320.07	1,280.27	374.99	374.99	374.99	374.99	1,499.96	1,757.35	2,058.91
Comunicaciones	103.25	103.25	103.25	103.25	412.99	120.96	120.96	120.96	120.96	483.86	566.89	664.17
Útiles de Oficina	30.97	30.97	30.97	30.97	123.90	36.29	36.29	36.29	36.29	145.16	170.07	199.25
Promoción y Publicidad	92.92	92.92	92.92	92.92	371.69	108.87	108.87	108.87	108.87	435.47	510.20	510.20
Pasajes y Viáticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transportes	351.04	351.04	351.04	351.04	1,404.16	411.28	411.28	411.28	411.28	1,645.12	1,927.42	1,927.42
Depreciación	1,015.54	1,015.54	1,015.54	1,015.54	4,062.16	1,015.54	1,015.54	1,015.54	1,015.54	4,062.16	4,062.16	4,062.16
Otros	175.52	175.52	175.52	175.52	702.08	205.64	205.64	205.64	205.64	822.56	963.71	1,129.08
Total Gastos Generales y de Admón.	\$ 5,434.52	\$ 5,434.52	\$ 5,434.52	\$ 5,434.52	\$ 21,738.09	\$ 6,113.46	\$ 6,113.46	\$ 6,113.46	\$ 6,113.46	\$ 24,453.85	\$ 28,165.43	\$ 31,474.72
Intereses Pagados	237.61	201.99	165.68	128.66	733.94	90.92	52.44	13.22	(0.00)	156.58	(0.00)	(0.00)
Ganancia Gravable(GAI)	\$ 4,238.54	\$ 4,274.15	\$ 4,310.46	\$ 4,347.48	\$ 17,170.64	\$ 5,406.95	\$ 5,445.43	\$ 5,484.66	\$ 5,497.87	\$ 21,834.92	\$ 26,249.94	\$ 32,278.33
Reserva Legal					\$ 15,968.69					\$ 20,306.47	\$ 24,412.45	\$ 30,018.85
Impuesto sobre Renta(25%)					3,992.17					5,076.62	6,103.11	7,504.71
Ganancia Neta	\$ 4,238.54	\$ 4,274.15	\$ 4,310.46	\$ 4,347.48	\$ 13,178.46	\$ 5,406.95	\$ 5,445.43	\$ 5,484.66	\$ 5,497.87	\$ 16,758.30	\$ 20,146.83	\$ 24,773.62

8. PLAN DE TRABAJO

Propuesto para el primer año de ejecución de dicho proyecto

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																							
N	ACTIVIDAD	Enero				Febrero				Marzo				Abril				Mayo					
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4		
1	Conformación de equipo de trabajo	■	■	■																			
2	Formulación de ideas				■	■	■	■															
3	Elaboración de presupuesto de equipo					■	■	■															
4	Cotizaciones de equipos							■	■														
5	Diagnostico de la situación actual de la industria								■														
6	Elaboración de proyecciones de ventas base 0								■														
7	Toma de desiciones sobre financiamientos									■													
8	Adquisición de financiamiento									■													
9	Creación de logo ymarca										■												
10	Registro de marca										■	■											
11	Compra en línea del mobiliario										■	■	■										
12	Compra en línea de los equipos											■	■	■	■								
13	Elaboración de perfiles de puesto para trabajadores													■									
14	Elaboración de afiche de oferta laboral													■									
15	Cotización de localidad														■								
16	Proceso de Selección de personal															■							
17	Intalación de oficinas																■						
18	Contratación de personal																	■	■				
19	Reuniones con equipos de emprendimiento																		■	■			
20	Creación de sitio web																			■	■		
21	Creación de FanPage																			■	■		
22	Inicio de operaciones																				■		

Tabla 04. Cronograma de actividades expresado en semanas del momento de inicio de ejecución de dicho proyecto.

9. PLAN DE CONTINGENCIA

El plan contingencial en función de salvaguardar tanto los activos fijos como a su vez la funcionalidad de los servicios prestados y de su correcta ejecución, se detalla en los siguientes apartados:

Medidas generales de prevención

1. Formar equipo contingencial que involucren redes de apoyo.
2. Definir posibles riesgos a presentar en términos generales.
3. Crear mecanismos de comunicación ante siniestros.
4. Establecer mecanismos de resguardo y seguridad de información.

Acciones preventivas

1. Crear junto a stakeholders las fases en las que los servicios se prestan y como estos pueden ser interrumpidos por alguna anomalía que se presente, coordinando márgenes que permitan evitar que el servicio no se preste con lo acordado.
2. Con la creación de un manual de riesgos definido se amplía la posibilidad de minimizar el riesgo, más no eliminarlo, por ello considerando que en U-Stock sus proceso y distribución de sus servicios es totalmente virtual, el concretar la dinámica de compra y venta puede generarse inclusive desde fuera de las instalaciones oficiales.
3. Formar grupos en las diferentes redes oficiales entre los encargados de cada unidad funcional y la gerencia, en relación con los tiempos establecidos de elaboración de los contenidos.

4. Poseer cuentas de respaldos con dependencias a las principales tanto en almacenamientos de la nube, como en particiones en los equipos utilizados para la creación de los proyectos multimedia.

Acciones en caso de siniestro

- I. En caso de robos, hurtos o incendios de la planta o de los equipos fundamentales para ciertos servicios a prestar, tener un seguro anti robos e incendios que cubra con todos los activos, que pueda amortiguar la pérdida de estos en un primer momento.
- II. Utilizar servicios de alquiler de equipo en caso que al momento de los siniestros se tenga en cola la prestación de un servicio que lo requiera.

Manejo de crisis

Bajo la modalidad virtual en la que los servicios a prestar por U-Stock ha definido, desde la fase de contratación del personal se establece que el trabajo puede realizarse como home office , es decir que los contenidos multimedia a presentar a los clientes , puedan ser elaborados y creados desde casa , no necesariamente desde una instalación como previamente se ha definido , en la actualidad es de potencial beneficios por la medidas de bioseguridad que la misma pandemia provocada por el COVID-19 ha generado.

Plan de continuidad

Dentro de la continuidad en la prestación de servicios, ante las diferentes contingencias presentadas es importante destacar que como negocio digital en U-Stock, los tiempos de entregas no se verían afectados, dado que dentro de las acciones preventivas ya se ha estimado

Seguridad de los activos

Los seguros son clave, en el caso de contingencias, pero a medida de prevención, la vigilancia dentro de la localidad se estima realizar la utilización de inmuebles en una zona que cubra vigilancia 24/7.

ANEXOS

Anexo 1: Costos unitario

Anexo 1.1

DESCRIPCIÓN	VALORES MENSUALES			TOTAL VALOR TRIMESTRAL
	MES 1	MES 2	MES 3	
Alquileres de Locales	\$750.00	\$750.00	\$750.00	\$2,250.00
Espacio en nube	\$11.72	\$11.72	\$11.72	\$35.16
Licencia Adobe	\$52.75	\$52.75	\$52.75	\$158.25
Seguros	\$-	\$-	\$-	\$-
Agua, Gas, Electricidad	\$90.00	\$90.00	\$90.00	\$270.00
Comunicaciones	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$90.00
Útiles de Oficina	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$30.00
Promoción y Publicidad	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$75.00
Pasajes y Viáticos	\$-	\$-	\$-	\$-
Transportes	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$300.00
Otros	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$150.00
Total Costos Fijos	\$1,119.47	\$1,119.47	\$1,119.47	\$3,358.41
Total de Producción por periodo (cantidad) (mensual / trimestral)	10	16	10	36
Total costos fijos / total de producción = Costos fijos unitarios	\$111.95	\$69.67	\$111.95	\$93.29

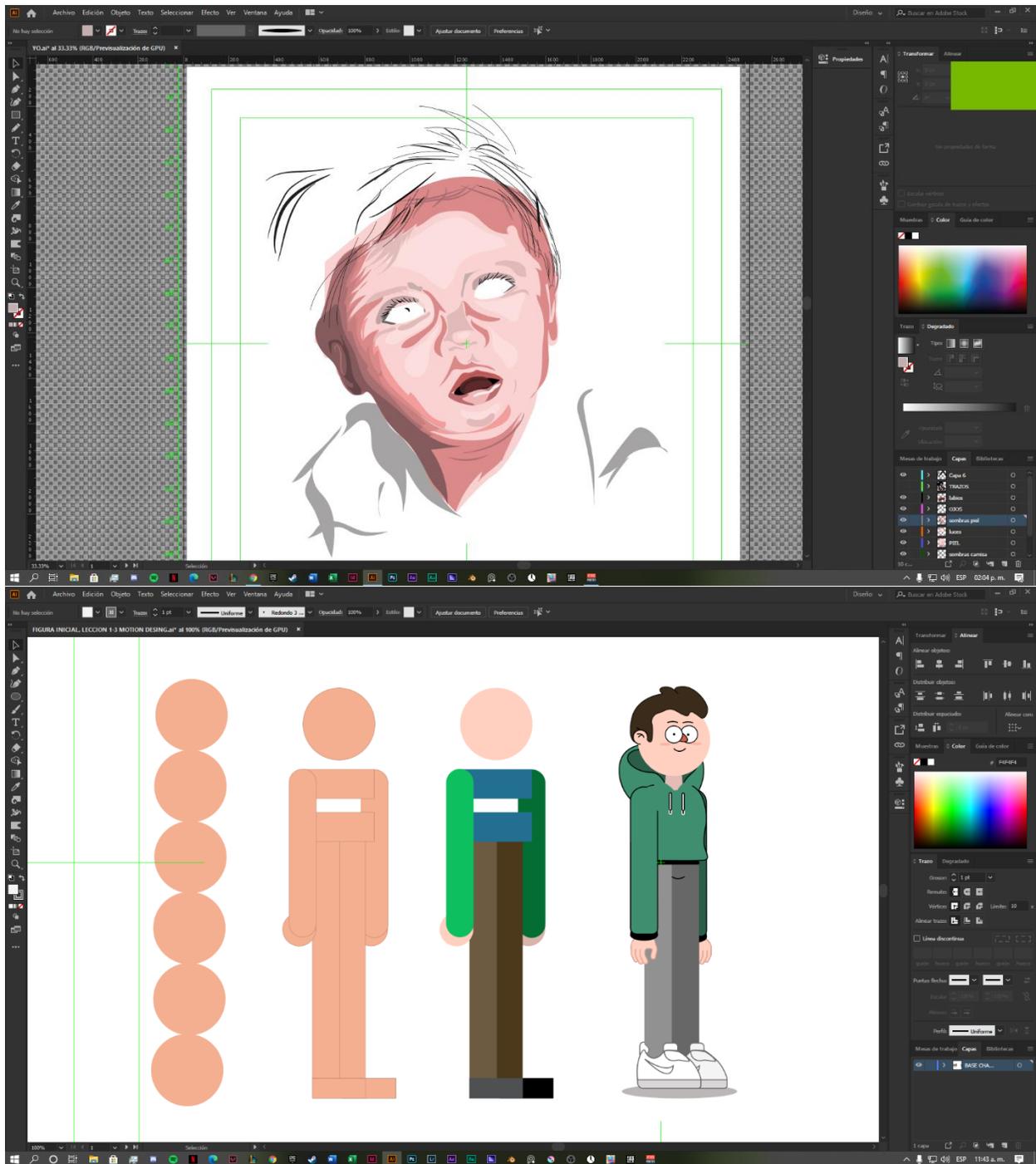
Anexo 2: Punto de equilibrio

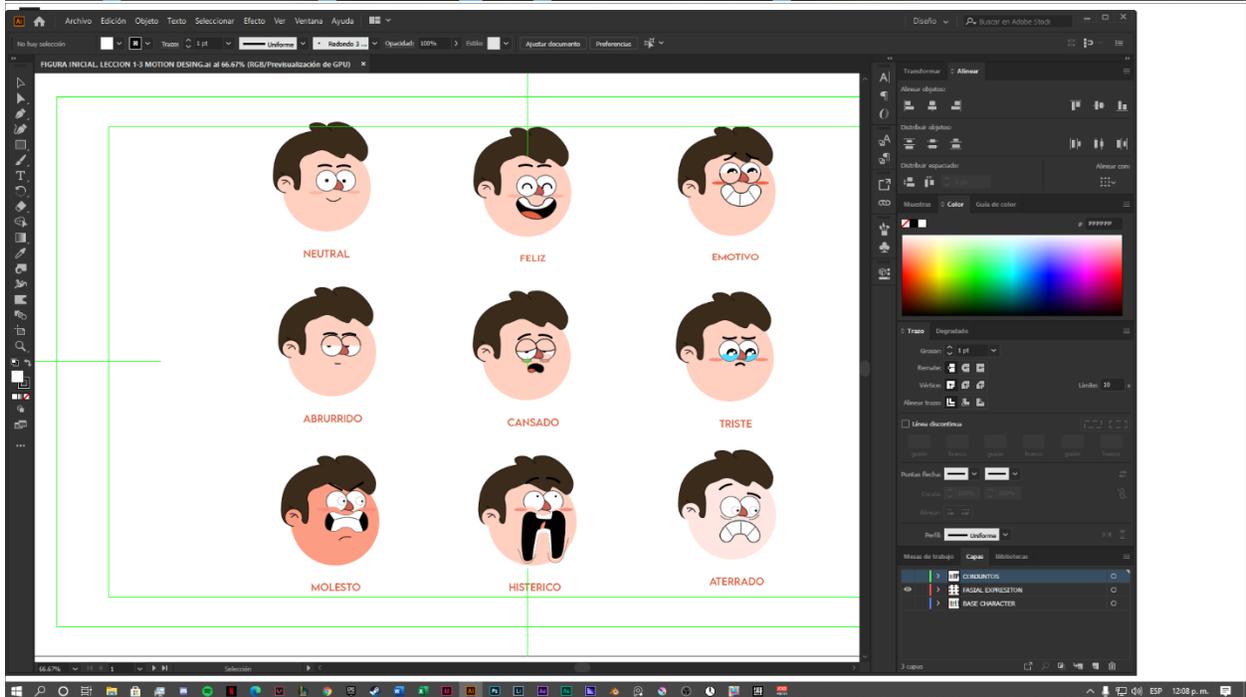
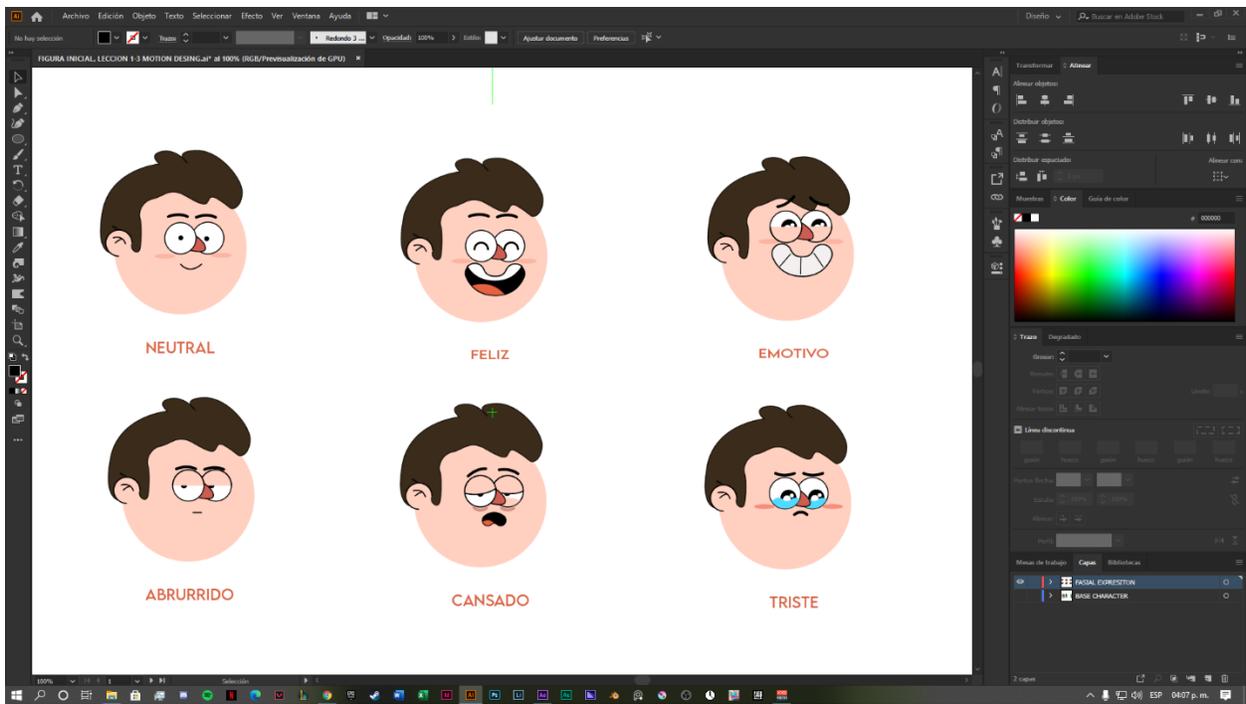
Anexo 2.1

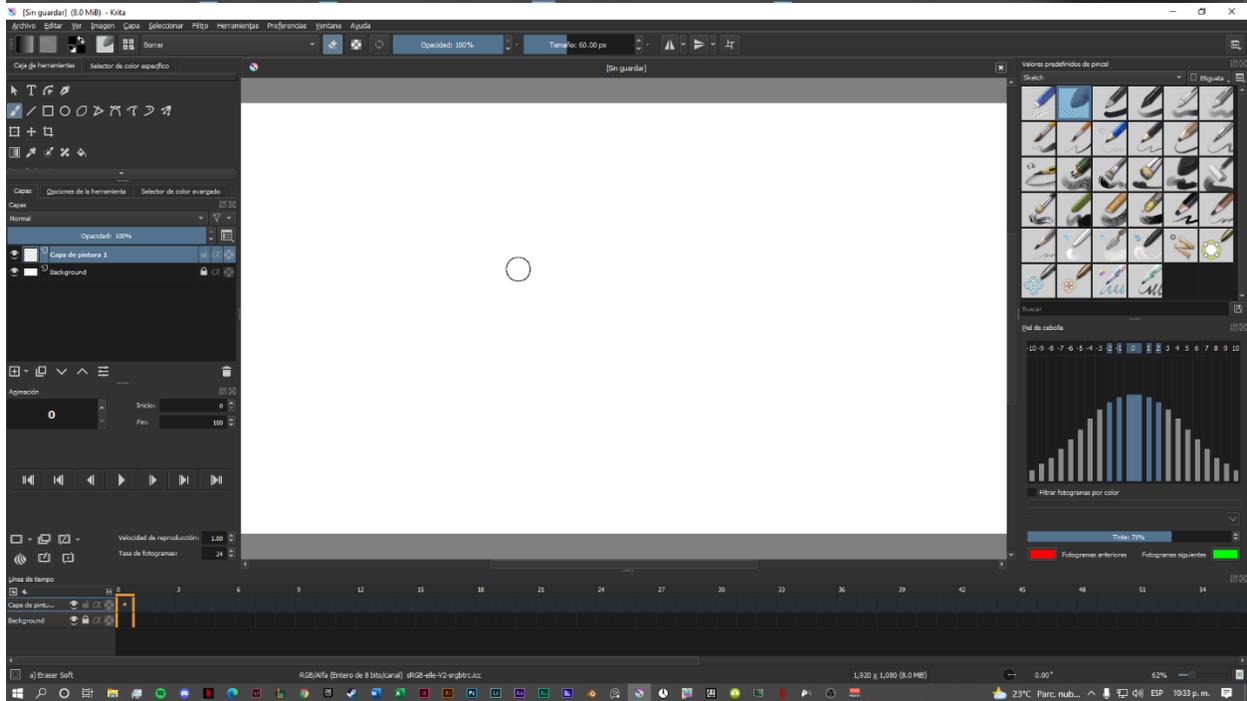
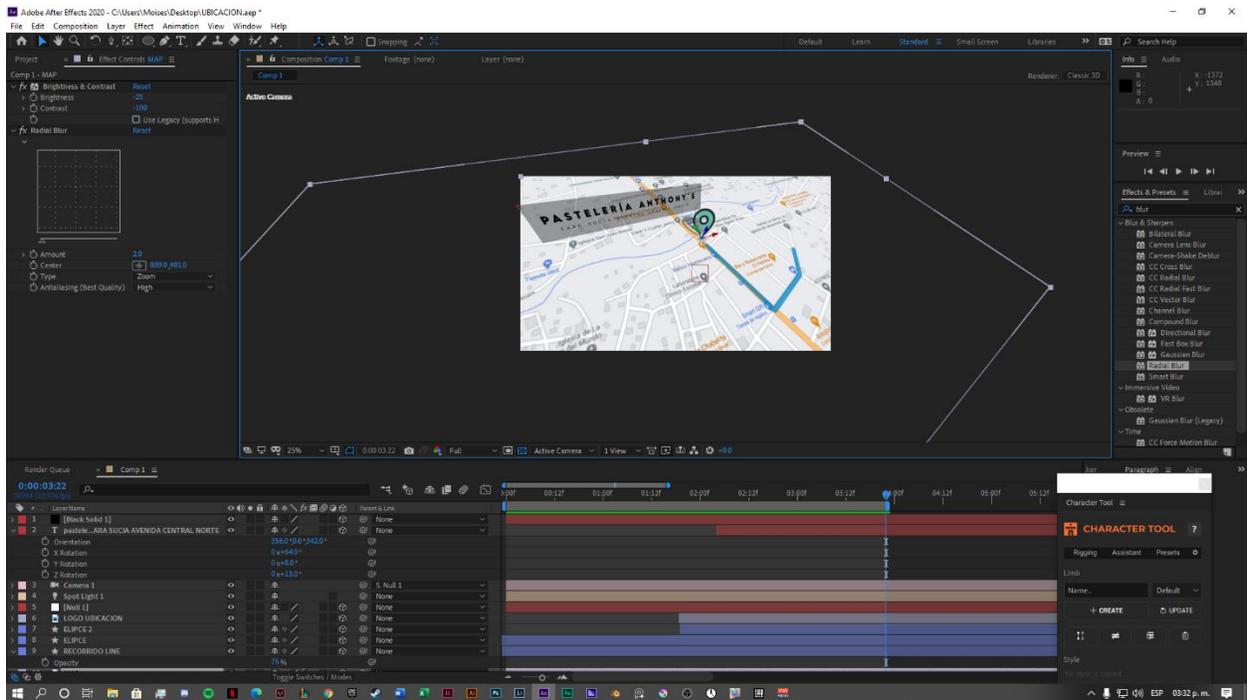
No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	Ventas del Primer Año	Porcentaje de Participación	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Unitario	Margen de Contribución	Unidades de Equilibrio	Ingreso de Equilibrio
1	Logo 2D	0	26	19%	\$ 200.00	\$ 12.17	\$ 187.83	16	\$ 3,157.45
2	Logo 3D	0	5	4%	\$ 350.00	\$ 4.22	\$ 345.78	3	\$ 1,052.48
3	Identidad Corporativa	0	6	4%	\$ 620.00	\$ 8.45	\$ 611.55	3	\$ 2,104.96
4	Filmación equipo.com	0	2	1%	\$ 2,000.00	\$ 7.05	\$ 1,992.95	1	\$ 1,894.47
5	Modelado 3D Persona	0	5	3%	\$ 500.00	\$ 5.86	\$ 494.14	3	\$ 1,473.48
6	Animación 3D por seg	0	8	6%	\$ 500.00	\$ 9.99	\$ 490.01	5	\$ 2,525.96
7	Animación 2D por seg	0	35	25%	\$ 100.00	\$ 8.55	\$ 91.45	21	\$ 2,104.96
8	VFX Composing	0	1	1%	\$ 1,500.00	\$ 5.22	\$ 1,494.78	1	\$ 1,052.48
9	ChromaKey por minuto	0	44	31%	\$ 120.00	\$ 11.62	\$ 108.38	26	\$ 3,157.45
10	Presentación Corporativa	0	8	6%	\$ 500.00	\$ 9.29	\$ 490.71	5	\$ 2,525.96
VOLUMEN TOTAL DE VENTAS			141	100%	Margen de Contribución Combinado		\$ 239.83	84	\$ 21,049.65

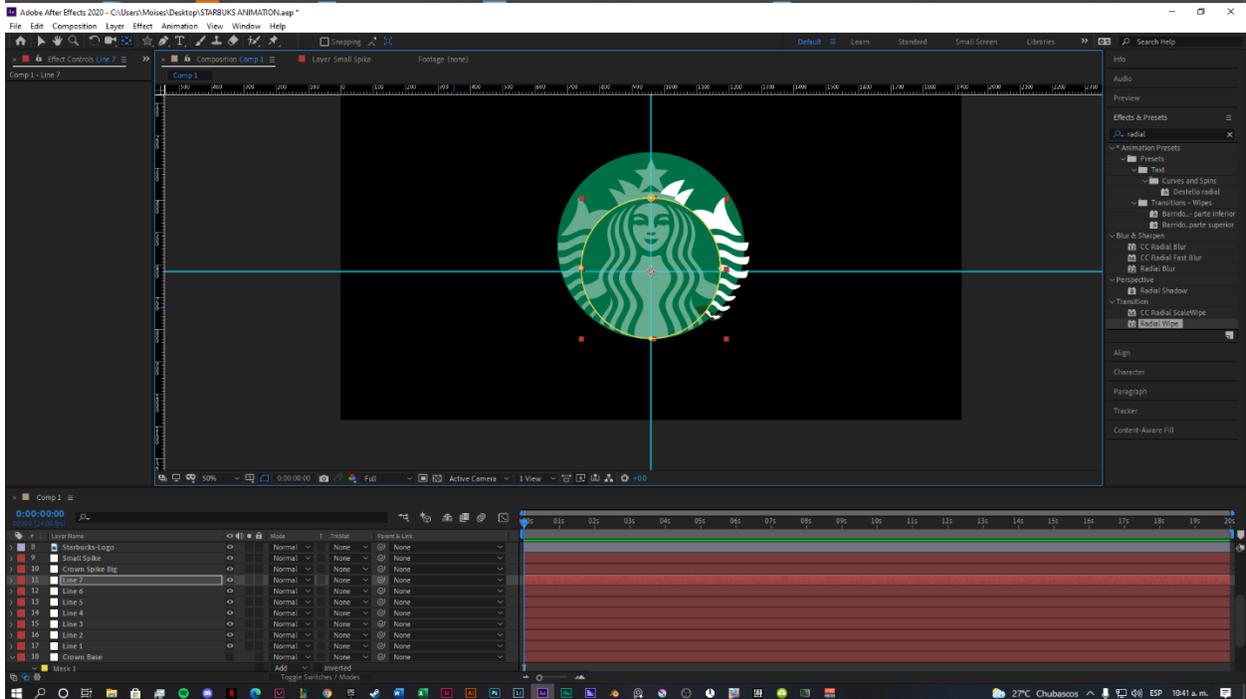
$$\text{Unidades Combinadas de Equilibrio} = \frac{\text{Total de Costos Operativos Fijos}}{\text{Margen de Contribución Combinado}} = \frac{\$ 20,205.48}{\$ 239.83} = 84.25 \text{ Unidades}$$

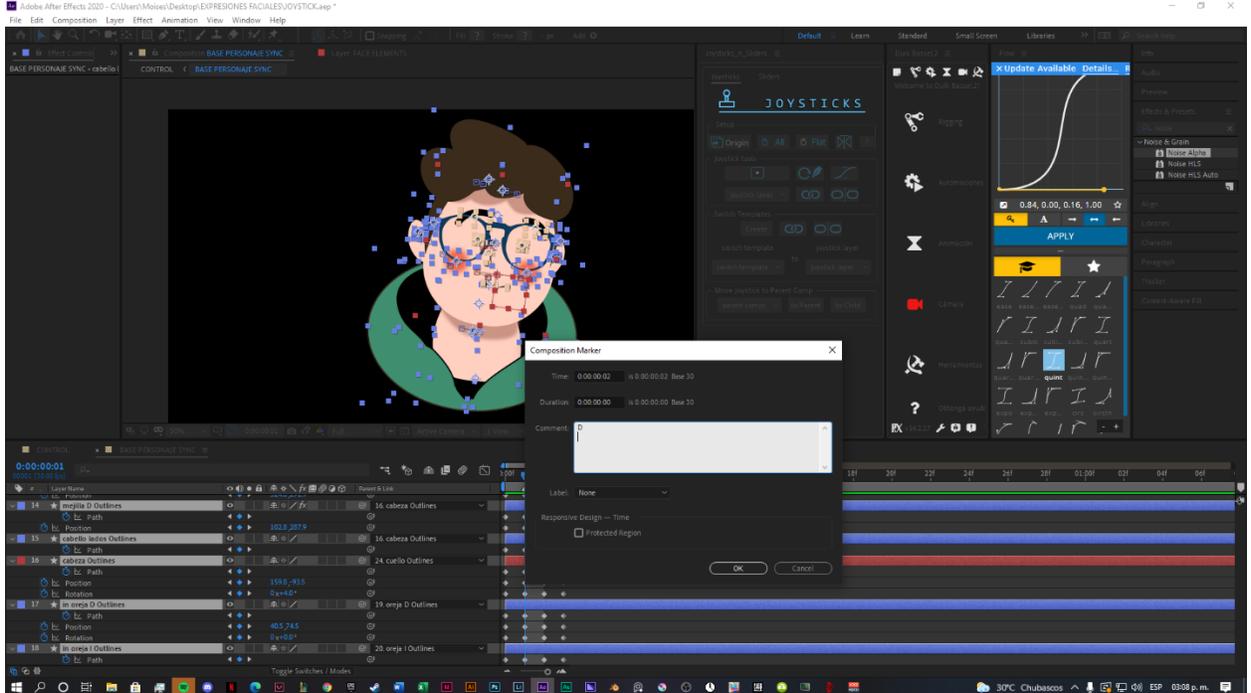
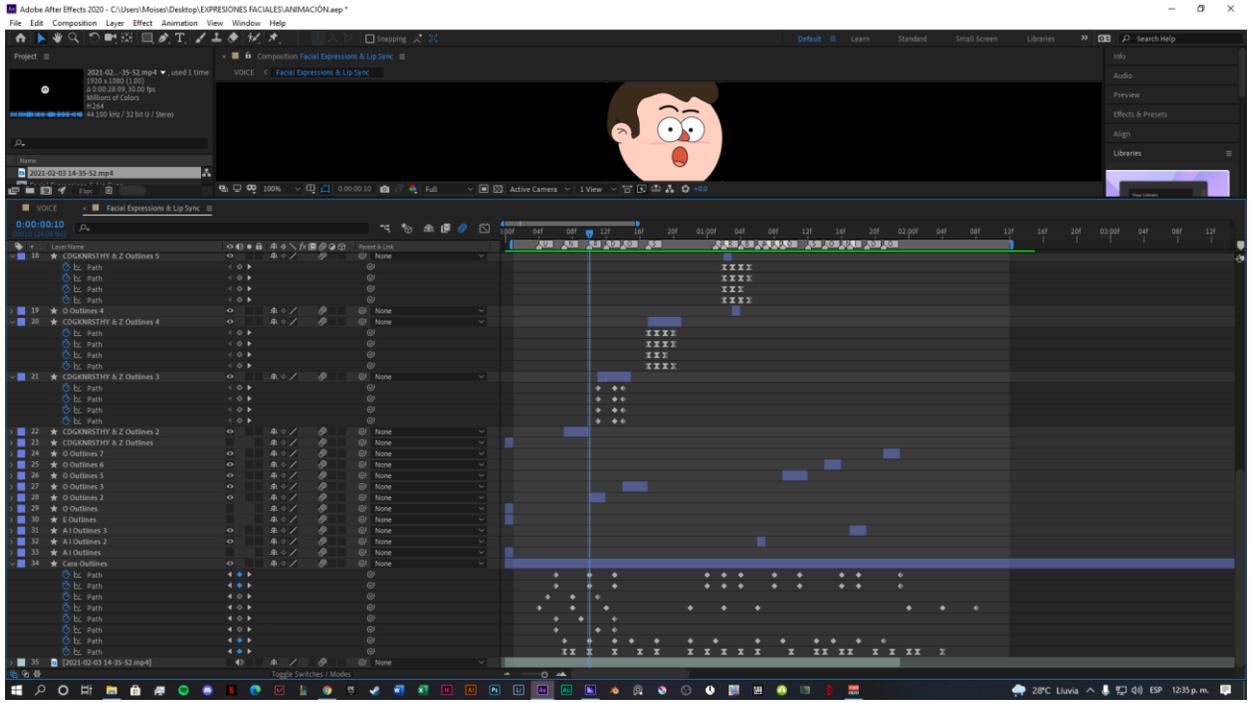
Anexo 3: Fotografías de los servicios y procesos de producción

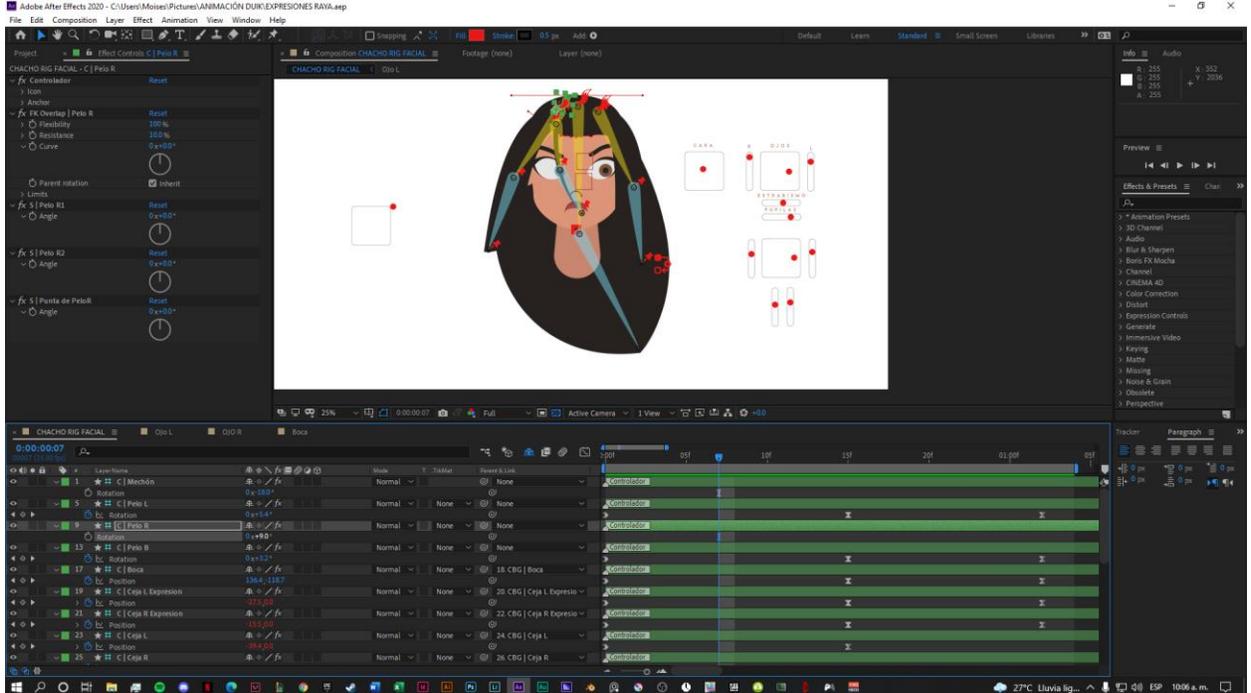
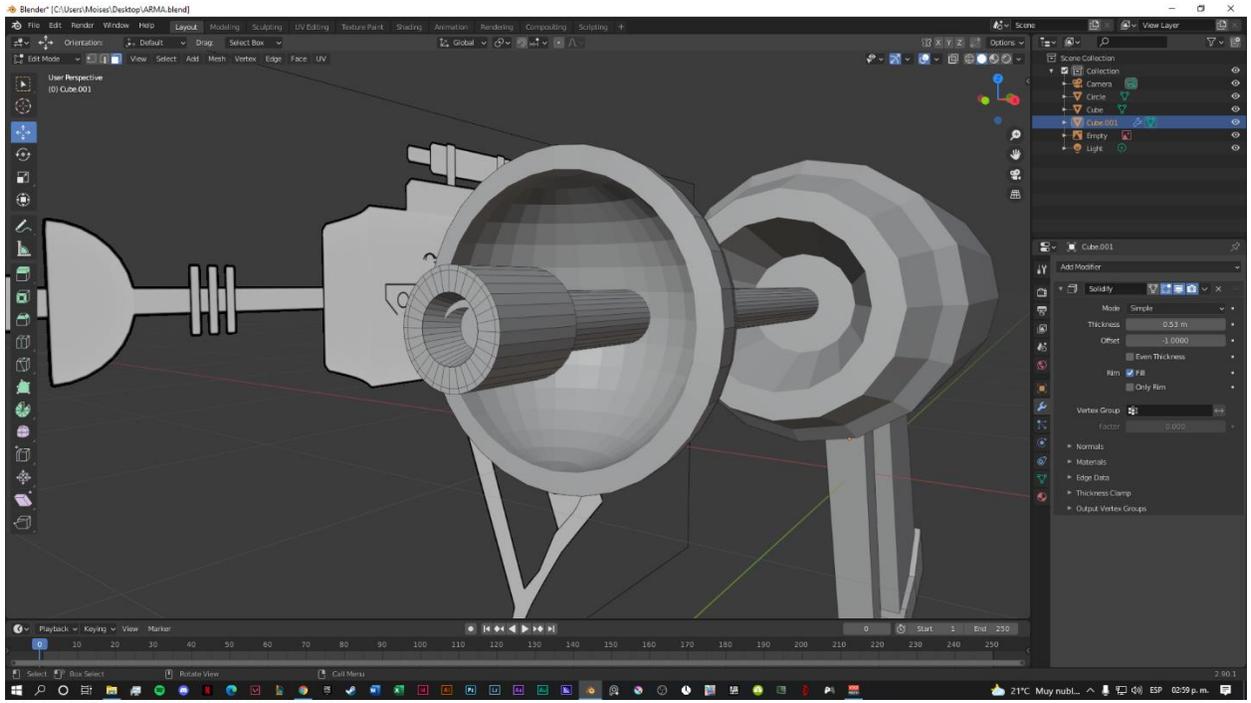


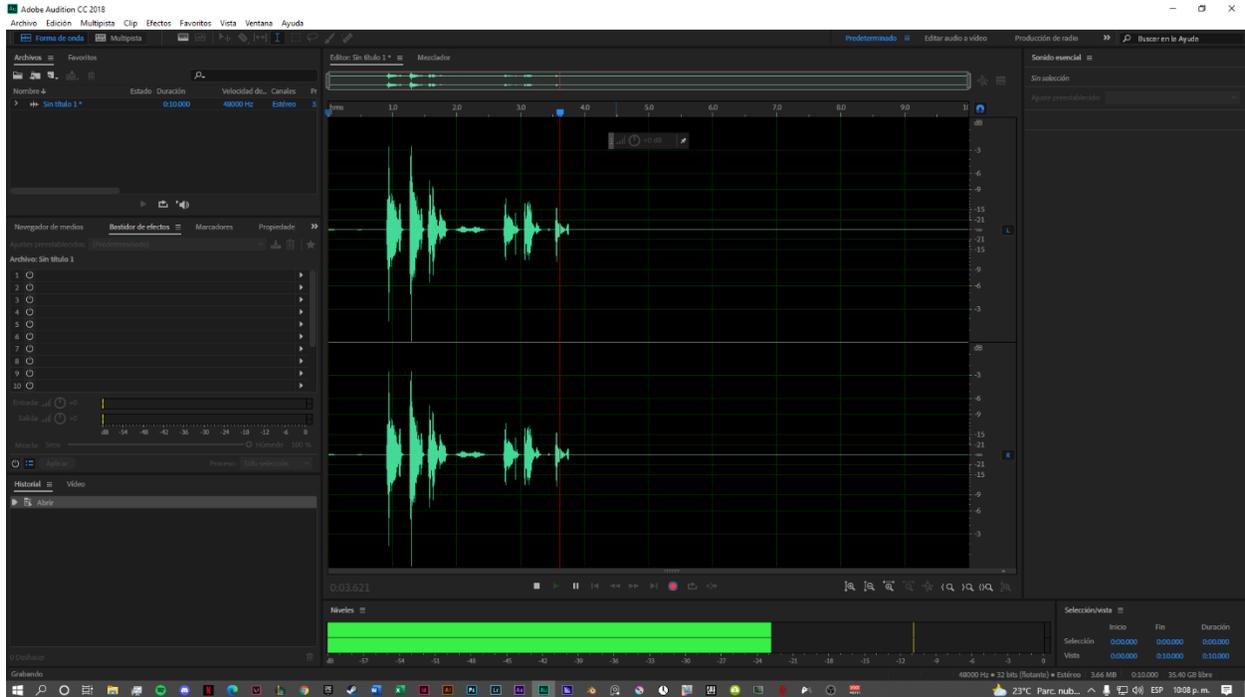












Las imágenes presentadas son sobre los momentos en diferentes programas como Photoshop, After Effects, Blender, Audition, Illustrator etc, se crean los diferentes elementos a ofertar como servicios.

Anexo 4: Cotizaciones

amazon.com | Soyapango 1110 | todos | graphics tablet

Kindle Paperwhite internacional [Comprar ahora](#)



Haz clic en la imagen para obtener una vista ampliada

US\$ 399.95
+ US\$ 121.21 de envío y depósito de derechos de importación a El Salvador
Detalles >

Llega: sept 15 - 22

Enviar a Moisés - Soyapango 1110

Disponible.

Cantidad: 1

[Agregar al Carrito](#)

[Comprar ahora](#)

Transacción segura
Envío desde Amazon.com
Vendido por Amazon.com

Política de devoluciones:
Elegible(s) para devolución, reembolso o reemplazo >

Asistencia: Soporte técnico de Amazon gratis incluido >

Agregar un accesorio:

- Microsoft 365 Family | Premium Office Apps | Up to... US\$ 89.99
- Save \$30 at checkout | Adobe Acrobat Pro DC subscri... US\$ 178.88
- McAfee Total Protection - 3 Devices US\$ 24.99
- Wacom One Pen CP13100827 - lápiz creativo

amazon.com | Soyapango 1110 | todos | steadicam

[Comprar por las categorías principales que se envían a otros países](#)

Volver a resultados



Pasa el mouse encima de la imagen para aplicar zoom

DJI Ronin-SC - Estabilizador de cámara, cardán de mano de 3 ejes para cámaras réflex digitales y sin espejo, carga útil de hasta 4.4 libras, Sony, Panasonic Lumix, Nikon, Canon, diseño ligero, filmación cinematográfica, negro

Visita la tienda de DJI

★★★★☆ 1,539 calificaciones | 92 preguntas respondidas

Amazon's Choice para "dji gimbal"

Precio recomendado: US\$ 499.00 Detalles

Precio: US\$ 279.00 + US\$ 124.78 de envío y depósito de derechos de importación a El Salvador Detalles

Ahorras: US\$ 160.00 (36%)

Marca: DJI

Dispositivos compatibles: Cámara

Dimensiones del artículo LxWxH: 13.39 x 3.94 x 14.57 pulgadas

Peso del artículo: 2.45 Libras

Máximo peso recomendado: 3.1 kilogramos

Sobre este artículo

- Ligero y compacto: posibilidades de apertura para cineastas y creadores de contenido en casi cualquier situación, Ronin-SC fue construido para ir a cualquier lugar.
- Rastrea la acción: la aplicación Ronin y Ronin-SC trabajan juntos sin problemas para lograr un movimiento suave y preciso del cardán en todo momento, lo que te permite centrarte más en crear el disparo que coincida con tu visión.
- Estabilidad dinámica: incluso en escenas llenas de acción, Ronin-SC ofrece una fotografía perfectamente estable. La estabilización continua hace que Ronin-

US\$ 279.00
+ US\$ 124.78 de envío y depósito de derechos de importación a El Salvador
Detalles >

Llega: sept 15 - 22

Enviar a Moisés - Soyapango 1110

Disponible.

Cantidad: 1

[Agregar al Carrito](#)

[Comprar ahora](#)

Transacción segura
Envío desde Amazon.com
Vendido por Amazon.com

Política de devoluciones:
Reembolso o reemplazo disponible >

Asistencia: Se incluye asistencia gratuita para los productos de Amazon >

Agregar un accesorio:

- Customize - Carcasa rígida de plástico para teléfo... US\$ 35.96
- DJI Ronin SC Part 9 - Cable de control RSS para cá... US\$ 29.56
- Agregar un recibo de regalo

Facebook WhatsApp Escritorio - Siman El Salvador

50% EN CUADROS VÁLIDO 10 AL 12 DE SEPTIEMBRE Exclusivo online

siman.com Categorías

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videollamada Newsletter Preguntas Frecuentes Clubes CREDISIMAN

HOME / Muebles y hogar / Muebles ocasionales / Escritorios / Escritorio



Escritorio

Referencia: 103298939

Marca: Movelbento

WISHLIST

Color: Rojo

Ahorre \$ 20.00
\$169.00

\$89.00

Cantidad - 1 +

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad
Entrega a domicilio y recoge en tienda

Tu compra 100% segura.
Garantizamos la forma más segura de pagar

Paga con tarjeta Credisiman.
Consulta tu saldo disponible aquí

Ayuda con tu compra o más información
sobre este producto clic aquí

26°C Lluvia ESP 03:23 p.m.

Facebook WhatsApp Escritorio Valeria - Siman El Salvador

siman.com Categorías

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videollamada Newsletter Preguntas Frecuentes Clubes CREDISIMAN



Escritorio Valeria

Referencia: 102721277

Marca: Siman

WISHLIST

Color: Beige oscuro

Ahorre \$ 35.80
\$179.00

\$143.20

Cantidad - 1 +

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad
Entrega a domicilio y recoge en tienda

Tu compra 100% segura.
Garantizamos la forma más segura de pagar

Paga con tarjeta Credisiman.
Consulta tu saldo disponible aquí

Ayuda con tu compra o más información
sobre este producto clic aquí

Paso a paso
Proceso de compra

26°C Lluvia ESP 03:26 p.m.

Facebook WhatsApp Silla gamer con movimiento - Siman El Sahn

sv.siman.com/silla-secretarial-con-movimiento-103279650p

50% EN CUADROS VÁLIDO 10 AL 12 DE SEPTIEMBRE Exclusivo online

siman.com Categorías Buscar SV / US

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videotamada Newsletter Preguntas Frecuentes Ciudades CREDISIMAN

HOME / Muebles y hogar / Muebles ocasionales / Silla gamer con movimiento



Silla gamer con movimiento

Referencia: 103279656
 Marca: Home Furniture
 WISHLIST
 Color: Negro

Ahorre \$ 40.00
~~\$279.00~~
\$239.00

6x \$39.83 SIN INTERÉS CON CREDISIMAN Y 6 CUOTAS CON OTRAS TARJETAS DE CREDITO

Banco Agrícola CUSCATLAN
 BAC Banco Promerica DPA/AVENDA

Cantidad - 1 +

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad Entrega a domicilio y recore en tienda

Tu compra 100% segura. Garantizamos la forma más segura de pagar

26°C Lluvia ENG 03:28 p.m.

Facebook WhatsApp Silla secretarial - Siman El Sahn

sv.siman.com/silla-secretarial-103279648p

50% EN CUADROS VÁLIDO 10 AL 12 DE SEPTIEMBRE Exclusivo online

siman.com Categorías Buscar SV / US

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videotamada Newsletter Preguntas Frecuentes Ciudades CREDISIMAN

HOME / Muebles y hogar / Muebles ocasionales / Silla secretarial



Silla secretarial

Referencia: 103279654
 Marca: Home Furniture
 WISHLIST
 Color: Negro

Ahorre \$ 20.00
~~\$119.00~~
\$99.00

Cantidad - 1 +

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad Entrega a domicilio y recore en tienda

Tu compra 100% segura. Garantizamos la forma más segura de pagar

Paga con tarjeta Credisiman. Consulta tu saldo disponible aquí

Ayuda con tu compra o más información sobre este producto clic aquí

26°C Lluvia ENG 03:30 p.m.

Facebook x 148 WhatsApp x Estante retro - Siman El Salvador x

sv.siman.com/estante-retro-102817408?skid=5927923

50% EN CUADROS VÁLIDO 10 AL 12 DE SEPTIEMBRE Exclusivo online

siman.com Categorías BUSCAR SV / USD CREDISIMAN

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videotamada Newsletter Preguntas Frecuentes Clubes CREDISIMAN

HOME / Muebles y hogar / Muebles ocasionales / Estante retro



102817408.jpg

Estante retro

Referencia: 102817408

Marca: Movelbento

WISHLIST

Color: Amarillo

Ahorre \$ 23.80
\$119.00

\$95.20

Cantidad - 1 +

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad Entrega a domicilio y recoge en tienda

Tu compra 100% segura. Garantizamos la forma más segura de pagar

Paga con tarjeta Credisiman. Consulta tu saldo disponible aquí

Ayuda con tu compra o más información sobre este producto clic aquí

27°C Lluvia ENG 03:31 p.m.

Facebook x 148 WhatsApp x Sofá reclinable Calderwell - Siman x

sv.siman.com/sofa-reclinable-103213188/p

50% EN CUADROS VÁLIDO 10 AL 12 DE SEPTIEMBRE Exclusivo online

siman.com Categorías BUSCAR SV / USD CREDISIMAN

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videotamada Newsletter Preguntas Frecuentes Clubes CREDISIMAN

HOME / Muebles y hogar / Sillas / Reclinables / Sofá reclinable Calderwell



Sofá reclinable Calderwell

Referencia: 103213190

Marca: Ashley

WISHLIST

Color: Negro

Ahorre \$ 300.00
\$1,099.00

\$799.00

6x \$133.16 SIN INTERÉS CON CREDISIMAN Y 6 CUOTAS CON OTRAS TARJETAS DE CREDITO

CREDISIMAN BancoAgricola CUSCATLAN BAC Banco Promerica DAVIVIENDA

Cantidad - 1 +

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad Entrega a domicilio y recoge en tienda

Tu compra 100% segura. Garantizamos la forma más segura de pagar



27°C Lluvia ENG 03:33 p.m.

Facebook WhatsApp Dispensador de agua 3 valvulas

50% EN CUADROS VÁLIDO 10 AL 12 DE SEPTIEMBRE Exclusivo online

siman.com Categorías Buscar SV / US\$ CREDISIMAN

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videotamada Newsletter Preguntas Frecuentes Ciudades CREDISIMAN

HOME / Línea Blanca / Ocaso para agua / Dispensador de agua 3 valvulas blanco



Dispensador de agua 3 valvulas blanco
Referencia: 103430468
Marca: KONIX

WISHLIST

\$179.00

6x \$29.83 SIN INTERES CON CREDISIMAN Y 6 CUOTAS CON OTRAS TARJETAS DE CRÉDITO

CREDISIMAN BancoAgricola CUSCATLAN BAC Banco Premerica DIVULCENDA

Cantidad 1

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad Entrega a domicilio y recobe en tienda

Tu compra 100% segura. Garantizamos la forma más segura de pagar

Paga con Tarjeta Credisiman. Consulta tu saldo disponible aquí

103430468

Windows Taskbar: 27°C Lluvia ENG 03:34 p.m.

Facebook WhatsApp Regleta protector de voltaje

50% EN CUADROS VÁLIDO 10 AL 12 DE SEPTIEMBRE Exclusivo online

siman.com Categorías Buscar SV / US\$ CREDISIMAN

2298-3777 Compra por WhatsApp Agenda compra por Videotamada Newsletter Preguntas Frecuentes Ciudades CREDISIMAN

HOME / Tecnología / Computadoras / Accesorios / Regleta protector de voltaje centra con cargador usb . 1800w 6 tomas con supresor de picos protección contra sobrecargas y cortocircuito



Regleta protector de voltaje centra con cargador usb . 1800w 6 tomas con supresor de picos protección contra sobrecargas y cortocircuito
Referencia: 100612204
Marca: Centra

WISHLIST

Ahorre \$2.00 \$6.99 **\$4.99**

Cantidad 1

Agregar a tu carrito Comprar

Ver disponibilidad Entrega a domicilio y recobe en tienda

Tu compra 100% segura. Garantizamos la forma más segura de pagar

Paga con tarjeta Credisiman. Consulta tu saldo disponible aquí

Windows Taskbar: 27°C Lluvia ENG 03:37 p.m.

amazon.com/.../Panasonic-AU-EVA1-5.7K-Super-Cámara/dp/B0772139Z

Enviar a Móvil **Soyapango 1110**

Hola Móvil **Cuenta y Listas** Devoluciones y Pedidos **Carrito** Subtotal **US\$0.00**

Responda ante el COVID-19

Comprar por las categorías principales que se envían a otros países

Electrónica > Cámaras y Fotografía > Video > Videocámaras Profesionales



Panasonic AU-EVA1 5.7K Super 35 Cámara de cine de mano

Visita la tienda de Panasonic

★★★★★ 1 calificación | 4 preguntas respondidas

Precio: **US\$ 6,848.89**

- Super 1.378 in 5. Sensor 7K
- Dual native es
- Soporte de lente Eve
- Graba 4K hasta 60 fps
- Graba 2K hasta 240 fps

Comparar con artículos similares

Reportar información de producto incorrecta

Compra este producto como Renovado y ahorra US\$ 1,793.94 del precio habitual.

Panasonic AU-EVA1 5.7K Super 35 Handheld Cinema Camera (Renovado)
US\$ 5,054.95

★★★★★ (1)
Funciona y parece nuevo y está respaldado por la Garantía Renovada de Amazon

Tu ubicación de entrega seleccionada está más allá de la cobertura de envío del vendedor para este artículo. Elige una ubicación de entrega diferente o compra a otro vendedor.

Enviar a Móvil - Soyapango 1110

Ver artículos similares que se envían a El Salvador.

Ver artículos similares

Compartir

Productos relacionados con este artículo

Página 1 de 5

Windows taskbar: 30°C Chubasco, 03:33 p.m.

Anexo 5: Fotografías de local

Anexo 5.1



Anexo 5.2



Anexo 5.3

