

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



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

**PROPUESTA:**  
**DESARROLLO DE PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL:**  
**ZAR.ESA WALLET**

**PRESENTADO POR:**

LÓPEZ HERNÁNDEZ, JOSÉ ARMANDO	L10804-2004
RAMÍREZ HENRÍQUEZ, LILIAN ZULEYMA	L10804-2004
VEGA SÁNCHEZ, ROCÍO DANIELA	L10804-2004

**MARZO 2022**  
**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA.**

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR:** MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO  
**VICERECTOR ACADEMICO** PhD. RAUL ERNESTO AZCUNAGA LOPEZ  
**SECRETARIO GENERAL:** ING. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

## **FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DECANO:** LIC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ  
**SECRETARIA:** LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO  
**COORDINADOR GENERAL**  
**DE PROCESO DE GRADUACIÓN:** LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENÉNDEZ

## **ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**

**COORDINADOR DE ESCUELA DE** LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA  
**MERCADEO INTERNACIONAL:**  
**COORDINADORA DE PROCESO**  
**DE GRADUACIÓN DE ESCUELA DE** LICDA. MARTA JULIA MARTÍNEZ BORJAS  
**MERCADEO INTERNACIONAL:**  
**DOCENTE ASESOR:** MSC. EDWIN IVÁN PASTORE CHÁVEZ  
**TRIBUNAL EVALUADOR:** MSC. JAVIER AMÍLCAR SALMANCA  
MSC. JUAN JOSÉ CANTÓN GONZÁLEZ  
MSC. EDWIN IVÁN PASTORE CHÁVEZ

**MARZO 2022**  
**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA.**

## **AGRADECIMIENTOS**

Infinitamente agradecida con Dios por darme las fuerzas, a mis padres por ser mi motor principal y a mis hermanos y hermanas por su apoyo en cada proceso de mi vida.

**Lilian Zuleyma Ramírez Henríquez**

La vida es hermosa y una de las principales es compartir los logros con la familia, amigos y cercanos, por lo que le agradezco infinitamente a Dios por dar fuerza y salud a mi padre para poder financiar mi carrera universitaria y darme sabiduría para lograr culminar esta apasionada carrera universitaria, contento especialmente a mi padre, el cual cada día se ha preocupado en proveer lo necesario para mi estudio y su legado a mi vida va más allá que solo el esfuerzo físico que ha hecho, sino también los principios cristianos que me ha inculcado toda la vida.

**José Armando López Hernández**

Agradezco a DIOS por guiarme y permitirme concluir este logro y sobre todo por regalarme a una increíble abuela Rosa Vega quien es padre y madre para mí, le doy entera gratitud por confiar en mí, apoyarme y alentarme a seguir adelante. Gracias mi tía Marta Cristela Vásquez por el apoyo económico.

**Rocío Daniela Vega Sánchez**

# Índice

RESUMEN EJECUTIVO.....	i
INTRODUCCIÓN.....	ii
1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO. ....	2
1.1. Nombre del Negocio. ....	2
1.2. Integrantes. ....	2
1.3. Información general de la Institución Educativa.....	3
2. MARCO ESTRATÉGICO:.....	3
2.1. Descripción del negocio (demanda insatisfecha).....	5
2.2. Descripción de los productos o servicios. ....	6
2.3. Estrategias a implementar .....	7
2.4. Ventaja competitiva.....	8
2.5. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).....	8
3. PLAN ORGANIZACIONAL. ....	9
3.1. Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's).....	9
3.2. Estructura organizativa de la empresa.....	10
3.3. Organización de gestión.....	11
3.4. Proceso de Mercadeo y Ventas .....	12
3.5. Proceso administrativo .....	13
3.6. Proceso de producción. ....	14
3.7. Procesos de recursos humanos .....	15
3.8. Identificación y características de proveedores.....	15
3.9. Distribución en planta. ....	16
3.10. Requerimientos generales de maquinaria y equipo .....	16
4. PLAN DE MERCADEO.....	17
4.1. Resultados de la investigación de mercado.....	17
4.2. Análisis de situación: .....	19
5. PLAN DE VENTAS .....	32
5.1. Ciclo de Ventas .....	32
5.2. Proyección de Ventas.....	36
6. PLAN FINANCIERO .....	39
6.1. Plan de Inversión.....	39

6.2.	Estructura de costos.....	41
6.3.	Flujo de efectivo.....	42
6.4.	Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio. ....	42
6.5.	Estado de Resultados proyectado.....	44
7.	PLAN DE TRABAJO .....	45
8.	PLAN DE CONTINGENCIA.....	45
	BIBLIOGRAFIA.....	47
	ANEXOS.....	48
	ANEXO 1:.....	48
	Detalle y cálculos de costo variables unitarios y totales. ....	48
	ANEXO 2:.....	48
	Detalle de cálculos de costos fijos totales. ....	48
	ANEXO 3:.....	49
	Cálculo del punto de equilibrio. ....	49
	ANEXO 4:.....	49
	Fotografías relacionadas con el equipo emprendedor. ....	49
	ANEXO 5: .....	51

## RESUMEN EJECUTIVO

Las tecnologías de la información y comunicación han cambiado la vida de las personas y la forma de hacer negocios. Hoy en día, se acuerdan contratos, se adoptan decisiones, se facilita la vida cotidiana, se hacen transacciones de bienes y servicios a un menor costo de tiempo y dinero. En El Salvador se tiene muy claro que, con el comercio electrónico, se puede alcanzar nuevos mercados, operar a casi toda hora, todos los días, y llegar a más consumidores específicos o segmentados. También es necesario tener en cuenta los obstáculos para que se lleve a cabo el comercio electrónico.

Determinado uno de los principales obstáculos en las transacciones electrónicas es la desconfianza por parte de los usuarios; el comercio electrónico necesita un nivel elevado de confianza por parte de los sujetos involucrado para poder desarrollarse y continuar expandiéndose tanto a nivel nacional y también internacional, debido a las diferentes culturas, situación que requiere de mucha atención y de acciones que cambien esta percepción de los usuarios.

El emprendimiento ZAR.ESA Wallet, es una implementación de una billetera electrónica puesta a completa disposición de los usuarios de transacciones electrónicas, a manera de facilitar los pagos, a cualquier hora y en cualquier lugar sin perder tiempo. Dicha billetera permite el uso de monedas bitcoin y criptomonedas, por tanto, los usuarios pueden escoger según sea su conveniencia.

La principal manera de obtener ingreso a través de la billetera ZARESA WALLET, es por medio de las comisiones que se recibirán en las transacciones que realicen los usuarios, definiendo un monto fijo de cobro sin importar la cantidad de dinero que se vaya a manejar.

## INTRODUCCIÓN

El covid-19 obligó a todas las industrias a digitalizar sus negocios y a la población permanecer en sus viviendas. El sector financiero debido a la llegada de dicha pandemia ha tenido que innovar las formas de pago ya que el mercado demanda flexibilidad y facilidad para manejar el flujo de sus transacciones. Dicha demanda será aprovechada desarrollando una billetera electrónica.

Las billeteras electrónicas también conocidas como monederos virtuales son un almacenamiento virtual que permiten gestionar las entradas y salidas de dinero similar a una cuenta bancaria, pero sin serlo, es decir digitalizar el dinero permitiendo tener el control de este en cualquier lugar con acceso a internet en el que se encuentren los usuarios.

ZARESA WALLET permitirá realizar depósitos, envíos y conversión de monedas Fiat (monedas emitidas por los bancos centrales, por ejemplo: el dólar estadounidense, el euro, el yen) a criptomonedas (por ejemplo: Bitcoin y Ethereum) y viceversa.

Seguidamente se desarrollan una serie de pasos para llevar a cabo la idea de negocio ZARESA WALLET en la cual se reflejan los objetivos, metas y estrategias generales, así como también estructura organizativa y la competencia dentro del mercado al que se quiere incursionar además la elaboración del marketing mix y sus respectivas estrategias para alcanzar los objetivos propuestos.

## PLAN DE NEGOCIOS



### Transacciones Instantáneas

**Nombre de la empresa:**

ZAR.ESA WALLET S.A DE C.V

**Nombre comercial:**

ZARESA WALLET

**Nombre de integrantes:**

JOSÉ ARMANDO LÓPEZ HERNÁNDEZ

LILIAN ZULEYMA RAMÍREZ HENRÍQUEZ

ROCÍO DANIELA VEGA SÁNCHEZ

**Fecha: 18 DE MARZO 2022**



## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.

ZARESA WALLET es una billetera electrónica que facilite las transacciones envío, recepción y conversión de monedas FIAT (USD, EUR, JPY, etc.) y criptomonedas (Bitcoin, Litecoin, Ethereum entre otras) ya que las criptomonedas han sido muy bien recibidas en diferentes negocios en todo el mundo, y en El Salvador especialmente con el Bitcoin.

### 1.1. Nombre del Negocio.

- Nombre del negocio: **ZARESA WALLET**
- Nombre del representante de la empresa: **JOSÉ ARMANDO LÓPEZ HERNÁNDEZ**
- Razón social: **ZARESA WALLET S.A DE C.V**
- Giro del negocio: **GENERACION DE TRANSACCIONES**
- Ubicación, Dirección del negocio, incluir municipio y departamento:  
<https://zaresawallet.com/>

### 1.2. Integrantes.

Nombre Completo	Sexo		Fecha de nacimiento	Domicilio	Teléfono	E-mail	Especialidad
	F	M					
José Armando López Hernández		x	07-05-1992	Col. Santa Julia, casa #10b, San Marcos, San Salvador.	7197-8577 /7139-6670	Lh15020@ues.edu.sv	Desarrollo de Modelos de Negocios Digitales
Lilian Zuleyma Ramírez Henríquez	x		13-01-1995	Lotificación san José, Nejapa, San Salvador.	7791-5815	rh14011@ues.edu.sv	Desarrollo de Modelos de Negocios Digitales
Rocío Daniela Vega Sánchez	x		15-06-1996	Cantón Concepción los	7176-7920	vs14027@ues.edu.sv	Desarrollo de Modelos

				Planes, jurisdicción de San Francisco Chinameca, la Paz			de Negocios Digitales
José Armando López Hernández		x	07-05- 1992	Col. Santa Julia, casa #10b, San Marcos, San Salvador.	7197- 8577 /7139- 6670	Lh15020@ues .edu.sv	Desarrollo de Modelos de Negocios Digitales
Lilian Zuleyma Ramírez Henríquez		x	13-01- 1995	Lotificación san José, Nejapa, San Salvador.	7791- 5815	rh14011@ues. edu.sv	Desarrollo de Modelos de Negocios Digitales

### 1.3. Información general de la Institución Educativa.

<b>Nombre de la Institución: UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR</b>
<b>Especialidad: DESARROLLO DE MODELO DE NEGOCIOS DIGITALES</b>
<b>Municipio: SAN SALVADOR</b>
<b>Departamento: SAN SALVADOR</b>

## 2. MARCO ESTRATÉGICO:

- **MISIÓN:**

Somos una empresa de servicio ágil creando valor a nuestros clientes por medio de cualquier instrumento financiero que tengamos a su disposición, brindando un soporte especializado 24/7 para facilitar la vida de nuestros clientes, comprometidos a mejorar día a día.

- **VISIÓN:**

Ser una empresa de servicio ágil a nivel nacional de instrumentos financieros de forma electrónica para facilitar las operaciones financieras de nuestros clientes.
---

- **OBJETIVOS:**

Implementar el modelo de negocios digital Zaresa Wallet que permita fomentar el uso de las criptomonedas a través de una wallet electrónica.
--

Desarrollar una imagen corporativa efectiva para Zaresa Wallet
--

Establecer un plan de marketing digital que permita posicionarse dentro del mercado al que se quiere incursionar y así generar ventas.
--

- **METAS:**

Apertura de un sitio web
--------------------------

Elaborar un logo y slogan para Zaresa wallet
--

Establecer las estrategias y tácticas adecuadas que sean efectivas para cumplir con el plan de marketing.
---

- **VALORES:**

Confianza
Seguridad
Eficiencia
Eficacia

- **PRINCIPIOS:**

Deseo de voluntad sobre el servicio al cliente
Respeto
Responsabilidad
Verdad

### **2.1. Descripción del negocio (demanda insatisfecha)**

ZARESA WALLET es una empresa dedicada a la conversión de monedas FIAT a criptomonedas y viceversa. Por medio de un sitio web que funciona como una pasarela de pago electrónica de esta manera promover las billeteras electrónicas dentro de la Republica de El Salvador, las criptomonedas son el futuro de Las transacciones.

En ZARESA WALLET se busca fomentar el uso de los medios electrónicos en un mercado joven que prefiere proteger su dinero con una billetera electrónica, y aprovechar la facilidad en los pagos de cualquier índole, ya que es una generación que le gusta lo novedoso, práctico y seguro. Lo más importante es que con la billetera los usuarios

pueden realizar varias transacciones sin necesidad de poseer muchas cuentas bancarias o registrarse en cada transacción.

## **2.2. Descripción de los productos o servicios.**

Zaresa Wallet es un servicio financiero, será posible depositar dinero por medio de tarjeta de crédito o débito. Podrá ser convertido a criptomonedas deseada o viceversa y se podrá enviar o recibir Criptomonedas.

Las billeteras digitales ofrecen una manera conveniente de pagar, porque le permiten usar tan solo su teléfono para pagar en lugar de usar dinero en efectivo o su tarjeta plástica de crédito.

Los principales servicios son:

**Depósitos:** las personas naturales o jurídicas pueden hacer uso de la billetera y realizar sus depósitos bancarios desde la comodidad de su celular o cuenta institucional que se registre en la wallet; por tanto, al presentarse a la entidad bancaria puede optar por esta forma de pago, o realizado desde donde se encuentre.

**Conversiones:** también los usuarios pueden convertir sus monedas, para facilitar sus pagos según sea su necesidad. La ventaja de Zaresa Wallet es que permite que la conversión se realice a cualquier tipo de moneda, sin limitar la transacción.

**Envíos:** puede realizar desde la web, desde la aplicación y sin restricción de cantidad. No existe límite de lugar y hora para que los envíos sean realizados. Solo se necesita

ingresar a la plataforma que sea de preferencia e ingresar la cuenta destino, la cantidad y el tipo de moneda que se desea transferir, y listo, Zaresa Wallet realiza el envío.

### **2.3. Estrategias a implementar**

#### **\*La Estrategia de Pull Marketing:**

Esta estrategia genera acciones de marketing mediante las cuales se pretende llamar la atención y persuadir al consumidor final a elegir nuestros servicios de ZARESA WALLET. Siendo una empresa local, fresca y que se adapta a las principales solicitudes de los negocios en línea, se caracteriza por ser un producto diferenciado, aspecto que le beneficia para que el usuario sea atraído y por tanto lo busque y prefiera.

#### **Estrategia de remarketing:**

La estrategia de remarketing consiste en mostrar anuncios de esta billetera electrónica en otros sitios web y redes sociales, haciendo que el usuario recuerde que Zaresa Wallet le interesa, de esta manera aumenta las posibilidades de que regrese y realice la compra. Por tanto, se publicará en las principales redes sociales videos incentivadores para el uso de la wallet, que generen interés en el público general, hasta conseguir las proyecciones establecidas.

## 2.4. Ventaja competitiva

Eficacia y eficiencia en todas las transacciones que se podrán realizar en Zaresa Wallet.

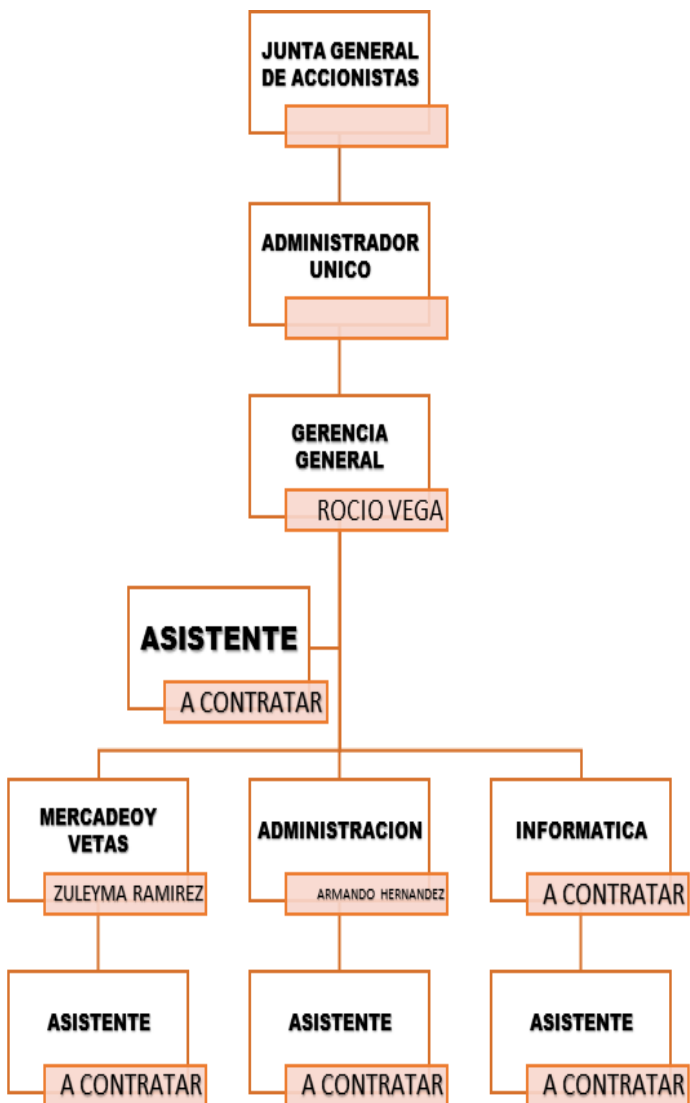
## 2.5. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Cobertura nacional e internacional	Diversificación de los servicios	Interrupción en el funcionamiento de servidores.	Llegada de nuevo competidores en el mercado
Bajo porcentaje de comisión	Desarrollo de los pagos móviles de manera rápida y eficiente	Poco conocimiento sobre el bitcoin en la población salvadoreña	Vulnerabilidad ante los hackers.
Existencia de una Ley nacional sobre el uso de las Wallet	Alianzas con entidades financieras	Inestabilidad del sitio web	Desconfianza sobre seguridad de las transacciones
	Crecimiento del mercado financiero electrónico		Volatilidad de las Criptomonedas





### 3.2. Estructura organizativa de la empresa.



### 3.3. Organización de gestión.

Área de gestión	Responsabilidades	Habilidades requeridas	Cantidades de personas	¿Quién lo hará?
Mercadeo y Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definir y gestionar la marca.</li> <li>Diseñar un plan de marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis</li> <li>Creatividad</li> <li>Comunicación</li> <li>Toma de decisiones</li> </ul>	1	Lilian Zuleyma Ramírez Henríquez
Administración y finanzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preparar y analizar estados financieros de la empresa.</li> <li>Supervisión de la ejecución de los presupuestos</li> <li>Mantener la información contable actualizada.</li> <li>Recursos humanos</li> <li>Definición de puestos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis</li> <li>Responsabilidad</li> <li>Coordinación</li> <li>seriedad</li> </ul>	1	José Armando López Hernández
Informática	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenimiento de servidores.</li> <li>Mantenimiento de área funcional operativa de la red.</li> </ul> <p>Desarrollo y capacitación de personal en área informática.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dominio de lenguajes de programación.</li> <li>Competencias en sistemas operativos.</li> </ul> <p>Conocimientos de software.</p>	1	A contratar
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planificar</li> <li>Organizar</li> <li>Dirigir</li> <li>Controlar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptual</li> <li>Técnica</li> <li>Humanista</li> </ul>	1	Rocío Daniela Vega Sánchez

### 3.4. Proceso de Mercadeo y Ventas

#### Hacer Publicidad

- Hacer esfuerzos de marketing para presentación de ZARESA WALLET en diferentes canales para llamar la atención del público objetivo.

#### Establecer conexión con el cliente

- Facebook
- twitter
- webside

#### Fidelización de Clientes

- Programa de descuento por recomendación de nuevos clientes.
- Descuentos en comercios afiliados con ZARESA WALLET.
- Descuento por frecuencia en cierto numero de uso de ZARESA WALLET.

#### Seguimiento post-venta de Clientes

- Uso de mailing para informar de manera personalizada las promociones existente de ZARESA WALLET para sus usuarios activos.
- Incentivar al uso de ZARESA WALLET por medio de diferentes contactos con obtenidos por el registro en la wallet.

### 3.5. Proceso administrativo



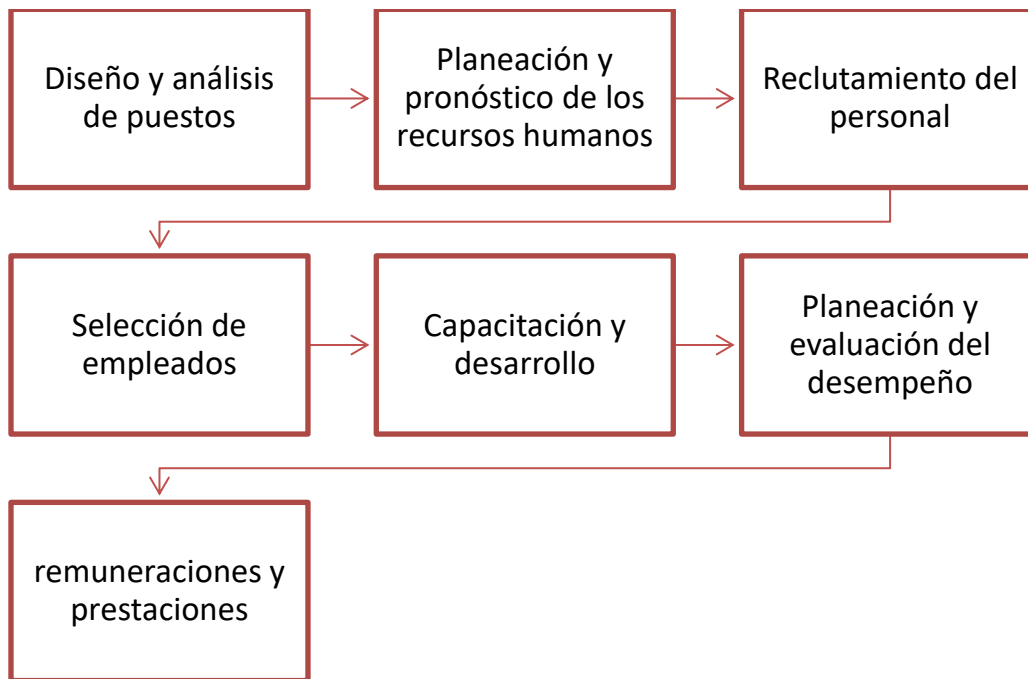
### 3.6. Proceso de producción.

ZARSA WALLET se encuentra en el rubro financiero electrónico por tanto no produce ningún bien físico, pero en el siguiente infográfico hecho por el equipo emprendedor se muestra el proceso digital:



### 3.7. Procesos de recursos humanos

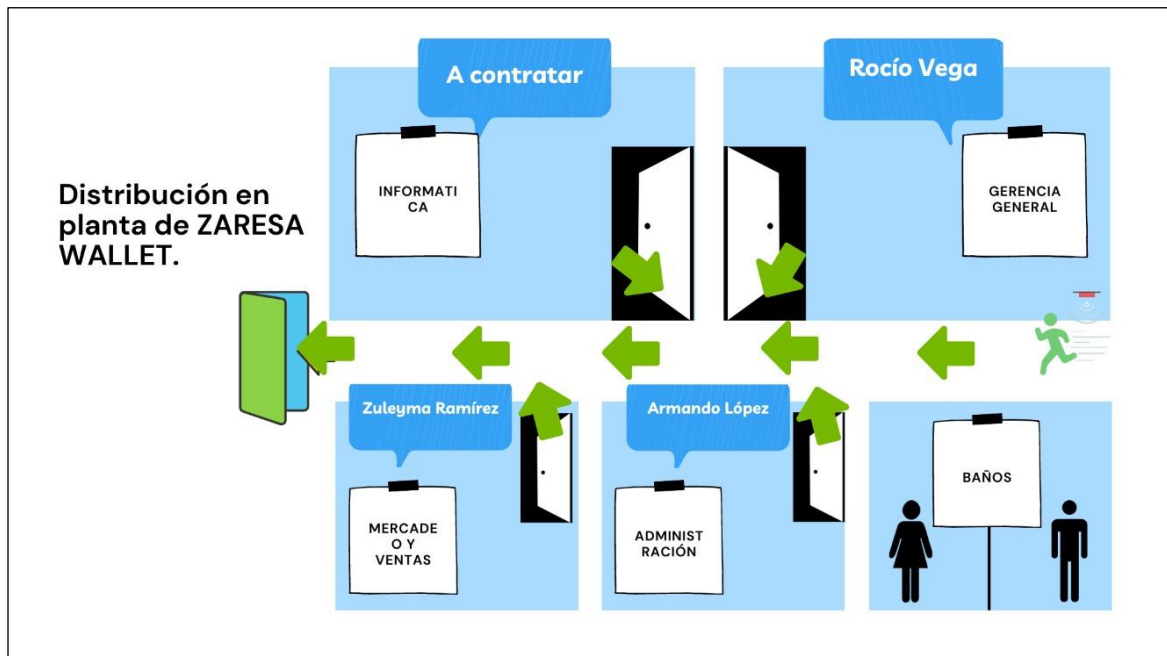
Nota Aclaratoria: El proceso de recursos humanos lo llevara dentro de sus funciones el departamento administrativo, pero el proceso a seguir para la selección de personal sería el siguiente:



### 3.8. Identificación y características de proveedores.

Nombre del proveedor	Producto/Servicio que provee	Dirección	costo	Forma y plazo de entrega
Metamask	Acceso blockchain	a //nkbihfbeogaeao ehlefknodbefgpgknn/home.html#unlock	300	Online
Wordpress	Alojador dominio	y	300	Online

### 3.9. Distribución en planta.



### 3.10. Requerimientos generales de maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Inversión (US\$)
Computadoras	4	\$1,996.00
Silla	4	\$ 435.00
Escritorio	7	\$280.00
Impresora	1	\$ 180.00
Teléfono	1	\$ 199.60
Archivero	1	\$150.00
Servidores	1	\$1,511.98

## **4. PLAN DE MERCADEO**

### **4.1. Resultados de la investigación de mercado**

Nota: Puede utilizar gráficos para representar los datos más relevantes de su investigación

#### **Antecedentes**

De acuerdo con los datos de la Asociación de Sistemas Globales para Telecomunicaciones móviles, (gsma, por sus siglas en inglés; gsma, 2014), en 2014 existían 37 productos de dinero móvil en la región, los cuales representaban aproximadamente 14.9 millones de cuentas registradas y 6.2 millones de cuentas activas. Según esta misma fuente, entre 2013 y 2014, los productos de dinero móvil de la región tuvieron una tasa de crecimiento del número de nuevas cuentas registradas del 50%, y una tasa de crecimiento en el promedio global de clientes activos del 42% y en el plano global esta última tasa fue del 35%. (Latinoamericanos, Centro de Estudios Monetarios, 2021)

Hay 43 productos y servicios de dinero móvil en funcionamiento en 26 economías (ver mapa). De estos productos, seis tienen más de un millón de clientes registrados en cada uno: Tigo Money, de Honduras; Tigo Money, de Paraguay; Tigo Money, de El Salvador; Daviplata y Ahorro A la Mano, en Colombia, y Transfer (Banamex) en México. En 2015, estos servicios contabilizaron cada uno transacciones por encima de los 100 millones de dólares. (Latinoamericanos, Centro de Estudios Monetarios, 2021)

Las transacciones a través de billeteras virtuales tuvieron un aumento del 18% en las transacciones contra junio y marcaron un crecimiento del 340% en comparación a igual período de 2020, según el último informe de Uso de Dinero Electrónico de la Red Link.



En junio se registraron 150 millones de transacciones por esta vía y se multiplicaron por 4,4 en un año y por 6,25 en el primer semestre respecto de similar período del año previo. (García, 2021)

En Perú la plataforma BIM (Billetera móvil o Billetera digital), viene cobrando mucha relevancia, su uso se está masificando progresivamente, puesto que representa una gran oportunidad para disminuir el uso de efectivo en las transacciones comerciales e incrementar la inclusión financiera. Ello, tomando en cuenta su interoperabilidad y las diferentes acciones que viene tomando este dispositivo para ampliar su ecosistema. (dialnet, 2020)

Desde su entrada en el mercado nacional, el uso del BIM comenzó a crecer lentamente, de tal forma que ya en el segundo año, el número de transacciones se había multiplicado, de 8000 transacciones en 2016, pasó a tener 245000 en el año 2017, teniendo como pilar importante el pago de recargas telefónicas. Además, a principios del año 2018, esta herramienta ya contaba con una red de más de 10000 puntos de atención a nivel nacional, debido a que se agregaron otras funciones a parte de las transferencias personas a persona (P2P), tales como recargas virtuales de celular, pago de servicios, pago de proveedores, compras y el pago. (dialnet, 2020)

Así como el ejemplo de crecimiento que tubo Perú entre ellos años 2016 y 2017, en el contexto de que se tenía una población no educada en este sentido, se puede ver el crecimiento exponencial.

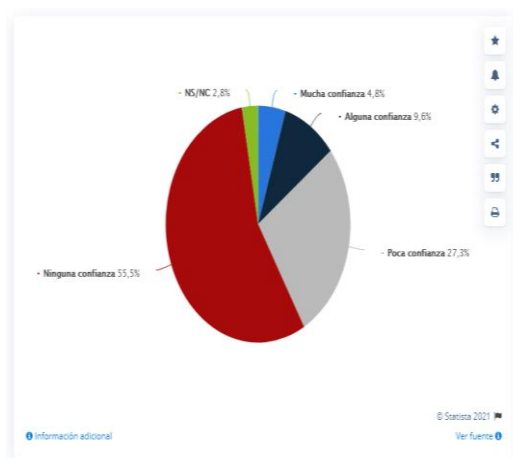
#### 4.2. Análisis de situación:

### COTIZACIÓN DEL BITCOIN

Cifras en dólares



Fuente: Bloomberg / Gráfico: LR-ER



### PORCENTAJE DE CONFIANZA DE LA POBLACIÓN EN BITCOIN EN EL SALVADOR EN AGOSTO DE 2021

El impacto de COVID-19 tendrá repercusiones en economías y comportamiento del consumidor durante los años venideros. En el caso del sector financiero, la pandemia ha acelerado aún más el movimiento hacia pagos sin contacto, billeteras digitales y servicios de banca remota, a menudo considerándolas las opciones más preferidas por los clientes. La batalla digital por el cliente en los últimos años ya se había intensificado, especialmente en el área de pagos. Incluso antes de la crisis del coronavirus, se pronosticó que el uso global de Billeteras Móviles pasaría del 16% en 2018 al 28% en 2022, superando las tarjetas de crédito y el efectivo, y casi igualando los pagos con tarjeta de débito. (statista, 2021)

Pagos sin fricciones, las atractivas y gratificantes experiencias digitales son lo que atrae, involucra, y retiene a los clientes, especialmente a los más jóvenes comprendidas por

generaciones con conocimientos digitales. Otras instituciones financieras, como las cooperativas de crédito, también dependen de Billeteras Móviles para retener a los miembros a través de una gama de servicios financieros digitales modernos. (statista, 2021)

Para lograr una alta adopción de clientes en la Billetera, los operadores de monederos electrónicos necesitan proporcionar una experiencia de usuario fluido, diferenciador y de alta calidad dentro de la aplicación. Las Billeteras móviles también son una herramienta vital para ofrecer servicios de valor agregado e interacciones personalizadas, como la gestión de finanzas personales y los programas de recompensa y reembolso, que pueden impulsar la imagen de marca y convertir a los usuarios en clientes leales de por vida. Para mantenerse al día con las cambiantes necesidades y expectativas de los clientes, los operadores de monederos digitales deben estar en una búsqueda constante de innovaciones, y lo que es aún más importante, tener la capacidad de lanzar nuevos productos y servicios al mercado rápidamente. (statista, 2021)



Una billetera digital puede aumentar el alcance de su operador exponencialmente sin necesidad de invertir en infraestructura física costosa. También reduce los costos de servicio y la relación de gestión del cliente.

El en salvador, con la implementación de la nueva ley bitcoin, se promueve de forma acelerada el uso de las billeteras electrónicas, son muchas más personas interesadas en conocer el mecanismo de utilización de la misma; además, la mayoría de empresas y negocios han involucrado la forma de pago en bitcoin a raíz que sus clientes van a solicitar el pago a través de estos mecanismos.

Para conocer un poco mas sobre el funcionamiento de la wallet electrónica debe conocerse por lo menos algunas características de las criptodivisas.

Criptodivisa: es una forma de activo digital basado en una red que se encuentra distribuida en una gran variedad de ordenadores y esto hace que sean descentralizadas, es decir no dependen de un gran ordenador o un banco central de un país específico.

Entender que no es una divisa física aunque se pueda guardar en el disco duro de un dispositivo.

Otra característica es que su creación esta basada en una criptografía única y que no depende de ningún organismo o gobierno que se encargue de generar este tipo de moneda.

Las criptomonedas son sistemas que permiten pagos seguros en línea que se denominan en términos de tokens virtuales que están representados por entradas de rentabilidad internas del sistema.

Ahora con la creación de nuevas criptodivisas aparecen las wallet electrónicas para enviar, recibir, convertir y comprar distintos tipos de criptomonedas como bitcoin, bitcoin cash, Ethereum, cardano, entre muchas otras.

Algunas wallet electrónicas no solo se pueden recibir o enviar dinero electrónico, sino también que permiten operar con criptodivisas o hacer trading con criptodivisas, en la cual no importa si el precio de las mismas baja o sube porque en ambos casos puede sacar una rentabilidad

- **Análisis de la competencia**

<b>Competencia</b>	<b>Descripción general</b>
1. Chivo wallet	Es la billetera electrónica lanzada por el gobierno en el marco de la adopción del bitcoin como moneda de curso legal a partir del 7 agosto del 2021. Existe un fideicomiso que absorbe todas las comisiones generadas por el uso de la misma.
2. COINBASE	Es una billetera electrónica que fue fundada en el 2012 y que se puede comprar bitcoins a través de transacciones bancarias.

3.CEX.IO	Funciona como casa de cambio e intercambio de criptomonedas y divisas fiat como dólar, euro, libras esterlinas entre otras, la cual se caracteriza por su nivel de seguridad y posicionamiento en el mercado.
----------	---

- **Productos o servicios a ofrecer.**

En la billetera electrónica ZARESA WALLET, los usuarios podrán retener su dinero en cualquier moneda de criptomoneda (Bitcoin, Ethereum, Tether, LiteCoin, entre otras) o monedas FIAT (dólar, euro, yen Japones, entre otras) que estén disponibles.

Descripción	Uso o aplicación	Precio de venta estimado
DEPOSITOS	Depósitos a Zaresa Wallet mediante tarjeta VISA o MASTERCARD y mediante Blockchain, el cual el monto mínimo será de \$20.	Será un precio fijo de \$3.00.
CONVERSION	Una vez fondeada la wallet, el usuario podrá convertirlo a cualquier cripto divisa o a moneda FIAT disponible en la wallet electrónica.	Será un precio fijo de \$3.00.
ENVÍOS	Se podrá enviar mediante el uso de la blockchain en nuestra wallet electrónica a cualquier establecimiento físico que acepte el pago electrónico, ya sea en criptomonedas o divisas Fiat.	Será un precio fijo de \$3.00.

- **Mercado objetivo**

ZARESA WALLET se enfocará en dos principales segmentos que actualmente están participando en el mercado salvadoreño, impulsado por la aprobación y entrada en circulación de la Ley Bitcoin y con el lanzamiento de Chivo Wallet, auspiciado por el gobierno de El Salvador, que actualmente posee el monopolio del mercado salvadoreño, se aprovechará para introducir ZARESA WALLET.

El uso de estas billeteras electrónicas también tiene distintos propósitos según la edad:

De 38 a 48 años las usan para pagar servicios, y el grupo de 25 a 37 años las usan para comprar en pequeños negocios, a través de códigos QR. (EL COMERCIO, 2020)

<b>Consumidor final</b>	<b>Negocio o empresa</b>
ZARESA WALLET está dirigida a un mercado joven y emergente en el presente, principalmente en El Salvador, que es nuestro mercado más cercano y con visión en alcanzar mercados más lejanos geográficamente.	ZARESA WALLET podrá ser utilizada por todo aquel negocio o empresa que requiera realizar sus transacciones financieras electrónicos mediante criptomonedas (no solamente bitcoin) o divisas Fiat.

- **Perfil del consumidor o cliente.**

<b>Edad</b>	15 – 45 años
<b>Sexo</b>	Ambos
<b>Estatus económico</b>	Medio bajo
<b>Estudios</b>	Educación media a educación alta.
<b>Lugar de residencia</b>	San salvador

### **Perfil de cliente de negocio o empresa**

Los negocios y empresas se están adaptando al nuevo mundo digital desde hace muchos años, pues siempre buscan ir un paso adelante en cuestión de innovación tecnológica, pero los pequeños comercios buscan rentabilidad y suelen tener dificultades económicas, por lo que ZARSA WALLET lo que busca es la inclusión económica de la población, ya que hay muchas personas que también no tienen alguna cuenta bancaria y les ayudará a incrementar sus ventas al tener esta nueva opción de pago, de la cual El Salvador ya se está educando.

- **Fortaleza y oportunidades de los productos y servicios**

#### **FORTALEZA:**



- Una propuesta novedosa e interesante.
- No cobra comisiones según monto, sino que es comisión fija.
- Comodidad y seguridad en el manejo de dinero electrónico.
- Realización de seguimiento de gastos
- Disponibilidad inmediata del dinero electrónico, ya sea en monedas FIAT o Criptomonedas.
- Se podrá retirar el dinero desde ZARESA WALLET a la tarjeta de débito registrada del usuario.
- Eficiencia y reducción de costos para los usuarios en comparación de los costos por las remesas en el plano tradicional y conocido.

**OPORTUNIDAD:**

- Debido al avance de las Fintech en el mundo, tenemos la oportunidad de poder tener un alcance geográfico amplio y un mercado más vasto.
- Generación de utilidades derivados del aprovechamiento de las fluctuaciones del mercado de Criptodivisas.
- Oportunidad de creación de negocios con opción de pago por medio de ZARESA WALLET en cualquiera de sus criptomonedas activos y monedas FIAT.
- Inclusión financiera ya que nos permite llegar a un público no bancarizado.

- Alcanzar un mercado internacional en países cercanos, Costa Rica y Panamá que son países de habla hispana que están queriendo incursionar en el uso de estos medios de transacciones digitales.
- Compatriotas salvadoreños en el Exterior que comienzan a usar estos mecanismos para enviar sus remesas a sus familiares en El Salvador.

- **Objetivos y metas de mercadeo**

**Objetivos:**

- Introducir la marca al mercado destacando los productos financieros electrónicos que ayudaran a los clientes a realizar sus transacciones.
- Incrementar el número de transacciones en un periodo de 6 meses.
- Informar sobre la existencia de la marca en el mercado, a través de medios digitales para la captación de nuevos clientes
- Alcanzar las proyecciones financieras establecidas.

**METAS:**

- Ser identificados como la mejor billetera virtual en el salvador por su seguridad y rapidez en transacciones.
- Conseguir el mayor número de seguidores en redes sociales y plataformas web en tiempo récord.
- Mantener a Zaresa Wallet con las actualizaciones necesarias para que no exista inconformidad en los usuarios.
- Crecer de manera significativa y en corto tiempo en número de empleados.

- **Mix de mercadeo (producto, precio, promoción y plaza)**

<b>Producto</b>	<b>Precio</b>
Marketing experiencial	Estrategia de precio basado en coste incrementado.
<b>Plaza (distribución)</b>	<b>Promoción</b>
Merchandising Digital.	Marketing de Contenido.

- **Imagen Corporativa**

Logo de la empresa:



Slogan:

**TRANSACCIONES INSTANTANEAS**

- **Estrategia de Marketing. Describir:**

<b>PRODUCTO/SERVICIO</b>
<b>Nombre de la estrategia: Marketing experiencial</b>
<b>Objetivo: Definir la practicidad e identificación de ZARESA WALLET en la web.</b>
<b>Meta: Que el usuario realice el mínimo esfuerzo para usar nuestra web.</b>
<b>Tácticas:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Definir un diseño llamativo y fácil de recordar.</b></li> <li>• <b>Combinación de colores adecuados y diferenciadores de la competencia.</b></li> </ul>

- **Interface del sitio web amigable con los usuarios.**
- **Utilizar la herramienta de google pagespeed insights para la medición de los KPI'S**

#### **KPI'S:**

- **Rendimiento del sitio web**
- **Rendimiento de app movil**
- **Tiempo de carga del sitio web**
- **Tiempo de permanencia dentro del sitio web**

### **PRECIO**

**Nombre de la estrategia: Estrategia de precio basado en coste incrementado.**

**Objetivo: Establecer un precio fijo y accesible, que permita responder a las proyecciones financieras de ZARESA WALLET.**

**Meta: superar el punto de equilibrio a corto plazo.**

#### **Tácticas:**

- **Definir un precio fijo adecuado conforme a los costos.**
- **En cada transacción realizada por el usuario, se cobrará un precio que no será influido por el monto.**
- **En esta estrategia nos basamos en la fijación de los costes y luego establecimos un precio fijo, con lo cual un cliente haga una transacción mínima de \$20.00 o \$1,000.00 el costo por el servicio será el mismo.**

#### **KPI'S:**

- **El flujo de transacciones en la wallet electrónica.**
- **Número de transacciones**
- **Índice de ingresos en unidades monetarias por transacción**

--

<b>PLAZA</b>
<b>Nombre de la estrategia: Merchandising digital.</b>
<b>Objetivo: Asegurar una excelente experiencia al usuario que visite Zaresa wallet.</b>
<b>Meta: Alcanzar la máxima rentabilidad del punto de venta y así cumplir con el número de transacciones proyectadas</b>
<b>Tácticas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Incluir Landing pages en el sitio web</b></li> <li>• <b>Utilizar la herramienta de google analytics.</b></li> <li>• <b>Colocar videos explicativos sobre el uso de la billetera.</b></li> </ul>
<b>KPI'S:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tasa de conversión</b></li> <li>• <b>Tasa de rebote</b></li> <li>• <b>Duración de las sesiones.</b></li> <li>• <b>Fuentes de tráfico.</b></li> <li>• <b>Usuarios.</b></li> </ul>

<b>PROMOCION</b>
<b>Nombre de la estrategia: campaña de expectación.</b>
<b>Objetivo: Crear curiosidad a nuestro público objetivo a través de información segmentada de ZARESA WALLET.</b>
<b>Meta: generar expectativas sobre los servicios de Zaresa Wallet para posicionarse en la mente del consumidor desde un mes antes del lanzamiento.</b>

**Tácticas:**

- **Elaborar un plan operativo con fechas y actividades para el logro de los objetivos**
- **Definir las redes sociales que utilizaremos para esta campaña**
- **Elaboración de material audio visual acorde a cada red social**
- **Usar Influencers que tengan que ver en el ramo.**

**KPI'S:**

- **Numero de vistas en redes sociales.**
- **Comentarios en los posts's.**
- **Reacciones de los seguidores.**

**PROMOCION**

**Nombre de la estrategia: Marketing de contenido**

**Objetivo: Generar contenido en las diferentes plataformas online, de manera que ZAREZA WALLET sea encontrada con facilidad.**

**Meta: Captar la atención del público objetivo y así lograr el posicionamiento en la mente de cada usuario.**

**Tácticas:**

- **Elaborar un cronograma**
- **Crear contenido audio visual de alta calidad para nuestro segmento de mercado**
- **Publicar el contenido en redes sociales en las horas de mayor actividad**

**KPI'S:**

- **Numero de vistas en redes sociales.**
- **Comentarios en los posts.**
- **Reacciones de los seguidores.**
- **% de incremento en número de visitas a sitio web**
- **% de incremento en número de conversiones en sitio web**



## **5. PLAN DE VENTAS**

### **5.1. Ciclo de Ventas**

---

#### **1. Prospección**

##### **¿Cómo identificará a potenciales clientes?**

Se identificarán a través de un seguimiento de las personas que prefieren usar dinero electrónico, que suelen vender servicios o productos por medio de redes sociales y por lo cual se le hace favorable usar este medio.

##### **¿Qué métodos usará usted para determinar los intereses de los clientes?**

El principal método será la creación de una landing page que invitará a registrarse en nuestro sistema de control de datos, para que pueda gozar de las bondades de ZARESA WALLET; la cual se publicitará en todas nuestras redes sociales y lograremos un parámetro para determinar los principales intereses.

\*Encuestas:

Es una serie de preguntas que se hacen a muchas personas para reunir datos o detectar opinión pública sobre un asunto determinado

\*Estudio de mercado:

Recolecta y analiza la información de clientes, proveedores y competidores, y se realiza antes para analizar la viabilidad del proyecto y formula posteriormente un plan de negocios.

## **2. Contacto con los clientes**

### **¿Quién contactará a los potenciales clientes?**

Nota: ZARESA WALLET no contará con personal de venta, sin embargo, se usarán diferentes formas de contacto con el cliente, como las siguiente:

\*Uso de Influencers para promocionar nuestra wallet electrónica.

\*Redes sociales.

\*Referidos.



### 3. **Reunión o Presentación**

#### **¿A quién se le reportará la información sobre potenciales y actuales clientes?**

Se reportará al departamento de Mercadeo que es el encargado de la ejecución de la estrategia de pull marketing, la cual busca la atracción del consumidor hacia ZARESA WALLET.

### 4. **Manejo de objeciones**

#### **¿Cómo se manejarán las objeciones para los clientes?**

Proporcionando un correo electrónico que esté disponible para cualquier objeción o recomendación, las cuales se manejaran en confidencialidad.

#### **¿Se tiene un plan de apoyo para que no se caiga la venta?**

Se pretende incentivar el uso y recomendación de ZARESA WALLET por medio de planes de compensación por referidos y también por descuentos en comercios en los que firmemos convenios.

### 5. **Cierre de ventas**

#### **¿Cuáles son sus metas en ventas?**

La meta es ir alcanzando las proyecciones de ventas que sería lo óptimo para alcanzar la utilidad requerida, ya que no existen datos históricos que se tomara de base para la proyección de venta.

#### **¿Se tiene personas con experiencia en cierre de ventas dentro del equipo?**

Dentro del personal de Zaresa Wallet no hay vendedores definidos, por tanto, no se requiere experiencia en ventas,

#### 6. **Servicio post venta**

#### **¿Qué otros productos o servicios podemos ofrecerle para futuras ventas?**

Se le estará dando gratis una transacción por cada 10 transacciones que hagan a todos los usuarios y esto incentivará el uso de ZARESA WALLET.

---

### 5.2. Proyección de Ventas

Se presenta la planificación de ventas que se generaran durante el primer año de operación de la empresa, se ha considerado la estacionalidad de acuerdo al giro de la empresa y el crecimiento previsto en la puesta en marcha.

PROYECCION DE SUSCRIPTORES DE ZAR.ESA WALLET					
TRIMESTRAL	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4	TOTAL
USUARIOS	177	301	521	900	1899

PROYECCION DE TRANSACCIONES DE ZAR.ESA WALLET						
Producto o Servicio	Unidad de medida	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4	TOTAL
DEPOSITOS	TRANSACCIONES	1,214	1,259	1,305	1,352	5,130
CONVERSION	TRANSACCIONES	607	629	652	676	2,565
ENVIOS	TRANSACCIONES	1,214	1,259	1,305	1,352	5,130
<b>TOTAL</b>		3,036	3,147	3,261	3,380	12,825

PROYECCION DE VENTAS DE ZAR.ESA WALLET						
SERVICIOS	COMISION POR TRANSACCION	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4	TOTAL
DEPOSITOS	\$ 3.00	\$ 3,643.37	\$ 3,776.11	\$ 3,913.69	\$ 4,056.28	\$ 15,389.46
CONVERSION	\$ 3.00	\$ 1,821.69	\$ 1,888.06	\$ 1,956.85	\$ 2,028.14	\$ 7,694.73
ENVIOS	\$ 3.00	\$ 3,643.37	\$ 3,776.11	\$ 3,913.69	\$ 4,056.28	\$ 15,389.46
<b>TOTAL</b>		\$ 9,108.43	\$ 9,440.29	\$ 9,784.23	\$ 10,140.71	\$ 38,473.66

Se recomienda realizar una proyección de ventas para los próximos 4 años de operación de la empresa, calculando las ventas trimestrales del año 2 y 3, así como también las ventas anuales del año 4 y 5.

**PROYECCIONES DE VENTA ZARSA WALLET- TRANSACCIONES DE ZARSA**

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	DEPOSITOS	TRANSACCIONES	1231	1280	1344	1411	5266.29	1317	1370	1438	1510	5635	6029.37	6451.43	
2	CONVERSION	TRANSACCIONES	615	640	672	706	2633.14	659	685	719	755	2817	3014.69	3225.72	
3	ENVIOS	TRANSACCIONES	1231	1280	1344	1411	5266.29	1317	1370	1438	1510	5635	6029.37	6451.43	
							13165.72						14087	14256.37	

**PROYECCIONES DE VENTAS DE ZARSA WALLET -US \$-**

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	DEPOSITOS	TRANSACCIONES	\$ 3,692.53	\$ 3,840.23	\$ 4,032.24	\$ 4,233.86	\$ 15,798.87	\$ 1,587.70	\$ 2,183.08	\$ 3,001.74	\$ 4,127.39	\$ 10,899.91	\$ 18,088.12	\$ 19,354.29	
2	CONVERSION	TRANSACCIONES	\$ 1,846.27	\$ 1,920.12	\$ 2,016.12	\$ 2,116.93	\$ 7,899.43	\$ 793.85	\$ 1,091.54	\$ 1,500.87	\$ 2,063.70	\$ 5,449.95	\$ 9,044.06	\$ 9,677.15	
3	ENVIOS	TRANSACCIONES	\$ 3,692.53	\$ 3,840.23	\$ 4,032.24	\$ 4,233.86	\$ 15,798.87	\$ 1,587.70	\$ 2,183.08	\$ 3,001.74	\$ 4,127.39	\$ 10,899.91	\$ 18,088.12	\$ 19,354.29	
<b>Total de Ventas Trimestrales</b>			\$ 9,231.33	\$ 9,600.58	\$ 10,080.61	\$ 10,584.64	\$ 39,497.17	\$ 9,515.41	\$ 13,083.69	\$ 17,990.07	\$ 24,736.35	\$ 27,249.77			
												<b>Total de Ventas Anuales</b>		\$ 45,220.30	\$ 48,385.73

**Nota:** Especifique la proyección de sus ventas en términos de unidades e ingresos, y los precios a que estima se van a comercializar sus productos o servicios. Justifique con la mayor información posible todas sus estimaciones de ventas y determinaciones de presiones.

Comente cómo han sido estimadas sus ventas, en qué información están basadas y a qué fuentes de información recurrió:

Proyección de ventas en términos de transacción: 12,825.00 transacciones en el primer año.

Proyección de ventas en términos de ingresos: \$38,473.66 de dólares en el primer año.

Precios de servicios:

Deposito: \$3.00

Conversión: \$3.00

Envíos: \$3.00

La fuente de información para las proyecciones es el contexto actual en El Salvador con respecto al uso de billeteras electrónicas, la legalización de bitcoin y la educación con respecto al uso de dichas herramientas a la población en general y ZARESA WALLET pretende alcanzar el punto de equilibrio y las proyecciones mismas servirán como indicadores de metas ya que no se cuenta con datos históricos en los cuales basarse en el crecimiento del mercado.

## 6. PLAN FINANCIERO

### 6.1. Plan de Inversión.

Presupuesto de Equipo y Herramientas, Materia prima e Insumos Iniciales y Materiales de construcción (adecuación del local)

	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Lugar de Compra
Equipos y Herramientas	Computadora	unidades	4	\$499.00	\$1996.00	OFFICE DEPOT
	Impresora	unidades	1	\$180.00	\$180.00	OFFICE DEPOT
	Escritorio	unidades	4	\$70.00	\$280.00	LA CURACAO
	Sillas	unidades	4	\$145.00	\$435.00	OFFICE DEPOT
	Archivero	unidades	1	\$259.90	\$259.90	OFFICE DEPOT
	Teléfono	unidades	1	\$199.60	\$199.60	OFFICE DEPOT
	Servidores	Unidades	1	\$1,511.98	\$1,511.98	OFFICE DEPOT
<b>SUBTOTAL</b>					<b>\$4,862.48</b>	
<b>TOTAL DE: EQUIPO Y HERRAMIENTAS, MATERIALES E INSUMOS INICIALES Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN</b>					<b>\$4,862.48</b>	

Plan de inversión capital de trabajo. Según requerimientos del giro del negocio.

PROYECCIONES FINANCIERAS ZAR.ESA WALLET S.A DE C.V				
SUPUESTOS DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN				
Concepto	FINANCIAMIENTO			
	Monto	Fondos Propios	Fondos - ETI	Préstamos Financieros
<b>Locales:</b>	\$ 200.00	\$ -	\$ -	\$ 200.00
				\$ -
<b>Equipo:</b>	\$3,350.50	\$ -	\$ -	\$ 6,374.46
computadora	\$1,996.00			\$ 1,996.00
impresora	\$180.00			\$ 180.00
escritorio	\$280.00			\$ 280.00
silla	\$435.00			\$ 435.00
archivero	\$259.90			\$ 259.90
Servidor	\$1,511.98			\$ 1,511.98
<b>Capital de Trabajo:</b>	\$2,000.00	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00
Efectivo	\$2,000.00			\$ 2,000.00
<b>Otros:</b>	\$1,400.00	\$ -	\$ -	\$ 1,400.00
Escritura de Constitucion	\$300.00			\$ 300.00
Sistema Contable	\$1,000.00			\$ 1,000.00
Capital Social (5%)	\$100.00			\$ 100.00
<b>Totales:</b>	\$6,950.50	\$ -	\$ -	\$ 11,486.44

TABLA DE AMORTIZACION DE CREDITO

Tabla de Amortización de Préstamo				
Período	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				\$ 11,486.44
1	357.30	71.79	285.51	\$ 11,200.93
2	357.30	70.01	287.29	\$ 10,913.64
3	357.30	68.21	289.09	\$ 10,624.55
4	357.30	66.40	290.90	\$ 10,333.65
5	357.30	64.59	292.71	\$ 10,040.94
6	357.30	62.76	294.54	\$ 9,746.39
7	357.30	60.91	296.38	\$ 9,450.01
8	357.30	59.06	298.24	\$ 9,151.77
9	357.30	57.20	300.10	\$ 8,851.67
10	357.30	55.32	301.98	\$ 8,549.69
11	357.30	53.44	303.86	\$ 8,245.83
12	357.30	51.54	305.76	\$ 7,940.07
13	357.30	49.63	307.67	\$ 7,632.39
14	357.30	47.70	309.60	\$ 7,322.79
15	357.30	45.77	311.53	\$ 7,011.26
16	357.30	43.82	313.48	\$ 6,697.78
17	357.30	41.86	315.44	\$ 6,382.34
18	357.30	39.89	317.41	\$ 6,064.93
19	357.30	37.91	319.39	\$ 5,745.54
20	357.30	35.91	321.39	\$ 5,424.15
21	357.30	33.90	323.40	\$ 5,100.75
22	357.30	31.88	325.42	\$ 4,775.33
23	357.30	29.85	327.45	\$ 4,447.88

24	357.30	27.80	329.50	\$ 4,118.38
25	357.30	25.74	331.56	\$ 3,786.82
26	357.30	23.67	333.63	\$ 3,453.18
27	357.30	21.58	335.72	\$ 3,117.47
28	357.30	19.48	337.82	\$ 2,779.65
29	357.30	17.37	339.93	\$ 2,439.72
30	357.30	15.25	342.05	\$ 2,097.67
31	357.30	13.11	344.19	\$ 1,753.48
32	357.30	10.96	346.34	\$ 1,407.14
33	357.30	8.79	348.51	\$ 1,058.64
34	357.30	6.62	350.68	\$ 707.96
35	357.30	4.42	352.87	\$ 355.08
36	357.30	2.22	355.08	\$ (0.00)

**Total de la inversión.**

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	
Inversión en concepto de Equipo y Herramientas + inversión en capital de trabajo.	\$11,486.44

**6.2. Estructura de costos**

COSTO TOTAL DE UN AÑO DE OPERACIONES			
Servicio	Total de Costos Variables	Total de Costos Fijo	Costos Totales
DEPOSITOS	\$604.79	\$12,586.20	\$13,190.99
CONVERSION	\$302.40	\$6,293.10	\$6,595.50
ENVIOS	\$604.79	\$12,586.20	\$13,190.99
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,511.98</b>	<b>\$31,465.50</b>	<b>\$32,977.48</b>



### 6.3. Flujo de efectivo.

Flujo de Fondos Poyectado del Inversionista		
Rubros del Flujo de Caja/Período	Año 0	Año 1
Ingreso por Ventas		38,473.66
Costo de Bienes Vendidos		1,020.12
<b>Ganancia Bruta</b>		<b>\$ 37,453.54</b>
Salarios		17,520.00
Prestaciones		7,182.72
Alquileres de Locales		2,400.00
Mantenimiento		192.37
Agua, Gas, Electricidad		240.00
Comunicaciones		420.00
Utiles de Oficina		600.00
Promoción y Publicidad		1,200.00
Depreciación		710.10
Otros		807.95
Total Gastos Generales y de Admón.		\$ 31,465.50
<b>Utilidad de operación</b>		<b>\$ 5,988.04</b>
Intereses Pagados		741.22
Reserva Legal 7%		400.00
<b>Utilidad Antes ISR</b>		<b>\$ 4,846.81</b>
Impuesto sobre Renta(25%)		1,211.70
<b>Ganancia Neta</b>		<b>\$ 3,635.11</b>
Más:		
Depreciación		710.10
Menos:		
Amortización de Préstamo		3,546.37
Inversión Inicial	\$ 6,950.50	
Más:		
Valor de Salvamento de Inversión	0	
Recuperación del Capital de Trabajo		
<b>Flujo de Caja Neto(FCN)</b>	<b>\$ (6,950.50)</b>	<b>\$ 798.84</b>

Periodo de Reintegro de Inversión(PRI)	3 Años Aprox.
Valor Actual Neto(VAN)	\$ 25,441.89
Tasa Interna de Retorno(TIR <sub>reg</sub> )	51.18%
Retorno Sobre Inversión(RSI o TRC)	116.23%
Índice de Rentabilidad(IR o RBC)	4.66

En el flujo de efectivo esperado trimestralmente muestra un aumento del efectivo, lo cual muestra el comportamiento esperado según las proyecciones.

### 6.4. Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.

CALCULO DE RENTABILIDAD	
Rentabilidad= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}}$	Rentabilidad= $\frac{\$3,620.74}{\$ 4,862.48} = 74.46\%$

Total Activos=	\$	4,862.48
Utilidad Neta=	\$	3,620.74

Punto de equilibrio en Unidades y Monto:

costo variable unitario	\$	0.23
precio de venta unitario	\$	3.00
costos fijos		\$31,465.50

PUNTO DE EQUILIBRIO EN TRANSACCIONES	
PE= $\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Pvu-Cvu}}$	PE= $\frac{\$31,465.50}{(3-0.23)} = 11360$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MONETARIA	
PE= $\frac{\text{Costos Fijos}}{1-(\text{Cvu}/\text{Pvu})}$	PE= $\frac{\$31,465.50}{1-(0.23/3)} = \$34,078.16$

PUNTO DE EQUILIBRIO		
Servicio	P.E en Unidades	P.E en valor monetario
DEPOSITOS	4,544	\$13,631.26
CONVERSION	2,272	\$6,815.63
ENVIOS	4,544	\$13,631.26
TOTAL	11,360	\$34,078.16

Dividido el punto de equilibrio entre los tres servicios tenemos que tener un total de 11,360 transacciones y \$34,078.16 en valor con el cual arriba de ese número de transacciones en cada servicio comenzaríamos a obtener rentabilidad.

### 6.5. Estado de Resultados proyectado

<b>ZAR.ESA WALLET S.A DE C.V</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
<b>DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 20XX</b>			
<b>Estado de Pérdidas y Ganancias</b>	<b>Mes</b>	<b>Trimestre</b>	<b>Año</b>
Ventas	\$ 3,000.00	\$ 9,108.43	\$ 38,473.66
Costo de los Bienes Vendidos	\$ 79.55	\$ 241.52	\$ 1,020.12
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 2,920.45</b>	<b>\$ 8,866.91</b>	<b>\$ 37,453.54</b>
Salarios	\$ 1,460.00	\$ 4,380.00	\$ 17,520.00
Prestaciones	\$ 598.56	\$ 1,795.68	\$ 7,182.72
Alquileres locales	\$ 200.00	\$ 600.00	\$ 2,400.00
Mantenimiento	\$ 15.00	\$ 45.54	\$ 192.37
Seguros	\$ 15.00	\$ 45.54	\$ 192.37
Agua, gas, electricidad	\$ 20.00	\$ 60.00	\$ 240.00
Comunicaciones	\$ 35.00	\$ 105.00	\$ 420.00
Útiles de oficina	\$ 50.00	\$ 150.00	\$ 600.00
Promoción y Publicidad	\$ 100.00	\$ 300.00	\$ 1,200.00
Depreciación	\$ 59.18	\$ 177.53	\$ 710.10
Otros	\$ 63.00	\$ 191.28	\$ 807.95
<b>Total Gastos Generales y de Admón</b>	<b>\$ 2,615.74</b>	<b>\$ 7,850.57</b>	<b>\$ 31,465.50</b>
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>\$ 304.72</b>	<b>\$ 1,016.34</b>	<b>\$ 5,988.04</b>
Intereses Pagados	\$ 71.79	\$ 210.01	\$ 741.22
Reserva Legal 7%			\$ 400.00
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$ 232.92</b>	<b>\$ 806.34</b>	<b>\$ 4,846.81</b>
Impuesto sobre la renta (25%)	\$ -	\$ -	\$ 1,211.70
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 232.92</b>	<b>\$ 806.34</b>	<b>\$ 3,635.11</b>

## 7. PLAN DE TRABAJO

A continuación, se describe en el siguiente cronograma las actividades necesarias para la puesta en marcha del negocio, considerando permisos, capacitaciones, gestiones con instituciones entre otros durante un periodo de un año.

Numero	Objetivo	Acciones	Responsable	Fecha de inicio	Fecha de fin	Recursos
2	NOMBRE PERSONALIZADO	COMPRAR DOMINIO	Equipo emprendedor	14-09-21	14-09-22	Propios
3	RECURSOS DE SERVIDOR	PAGAR UN HOSTING	Equipo emprendedor	27-09-21	27-09-22	Propios
4	CREACION DE WALLET	CONSTRUCCION PLUGING	Equipo emprendedor	27-09-22	27-09-22	Propios
5	FINANCIAMIENTO	PRESTAMOS	Optima financiera	01-11-21	-	Préstamo
6	AMPLIACION COBERTURA	COMPRA DE SERVIDORES	Equipo emprendedor	02-11-21	-	Préstamo
7	ADECUACION OFICINA	DISEÑO EN PLANTA	Equipo emprendedor	03-01-22	-	Préstamo
8	ADECUACION EN PLANTA	COMPRA ACCESORIOS MUEBLERIA.	Equipo emprendedor	24-01-22	-	Préstamo
9	PUBLICIDAD	CAMPAÑA DIGITAL	Equipo emprendedor	01-02-22	30-06-22	Préstamo
11	CAPACITAR	CAPACITACION PERSONAL	Equipo emprendedor	07-02-22	10-02-22	Préstamo
12	ALIANZA COMERCIALES	CONVENIOS	Equipo emprendedor	11-04-22	29-04-22	Préstamo

## 8. PLAN DE CONTINGENCIA

- Medidas generales de prevención

<p>*Creación de un respaldo de datos de los clientes y también de sus fondos en ZARESA WALLET.</p>
--

\*Registro de marca en el CNR.

\*Firma electrónica que nos exima de cualquier transacción fraudulenta hecha por algún usuario.

- **Acciones preventivas**

\*Ir mejorando mediante la implementación del 2 FA (Verificación de doble factor) el cual incrementará la seguridad de la wallet electrónica y por ende la confianza en el mercado.

- **Plan de continuidad**

\*En caso que no se tengan los rendimientos esperados se dejará de cobrar comisión fija por transacción y se cobrará un porcentaje determinado por monto de transacción.

\*En caso que la frecuencia de uso de la wallet sea menor a la proyectada, se incentivará los usuarios que ya estén registrados mediante un plan de network marketing.

- **Plan de acción**

- 1) Se realizará un cambio en la forma de cobro de comisiones en caso no se esté alcanzando las proyecciones en el primer trimestre de ejecutado el proyecto.
- 2) Incrementar el nivel de seguridad mediante la aplicación de Google Authenticator por medio del código cambiante cada 30 segundos que permita al usuario sentir seguridad al depositar sus fondos en ZARESA WALLET.
- 3) Ofrecer el servicio de trading en la plataforma para atraer a otro público en función de ir aumentando la gama de servicios a ofrecer a los usuarios.

## **BIBLIOGRAFIA**

CEMLA (2021). Latinoamericanos, Centro de Estudios Monetarios

<https://www.cemla.org/>

statista(2021). Bitcoin Nivel de Confianza en la Criptomoneda en El Salvador

<https://es.statista.com/estadisticas/1261712/bitcoin-nivel-de-confianza-en-la-criptomoneda-en-el-salvador/>

Tecnohotelnews(2021, diciembre) Cuatro tendencias en métodos de Pago que Marcaran el 2022.

<https://tecnohotelnews.com/2021/12/22/tendencias-metodos-pago-2022/>

Raquel Rosa(2020,27 de marzo). Los Pagos Digitales hasta el 2022.

<https://www.orienteed.com/es/los-pagos-digitales-hasta-2022-mas-y-mas>

EL COMERCIO(2020, 23 de diciembre).Usuarios piden billeteras electrónicas pero piden que esten interconectadas con los bancos.

<https://elcomercio.pe/economia/peru/usuarios-prefieren-las-billeteras-electronicas-pero-piden-que-esten-interconectadas-con-otros-bancos-ncze-noticia/>

## ANEXOS.

### ANEXO 1:

Detalle y cálculos de costo variables unitarios y totales.

#### COSTO VARIBALE

Detalle COSTO BRUTO VARIABLE	DEPOSITOS		CONVERSION		ENVIOS	
	Costo	%	Costo	%	Costo	%
SERVIDOR	\$ 0.0795	100%	\$ 0.0795	100%	\$ 0.0795	100%
Total	\$ 0.08	100%	\$ 0.08	100%	\$ 0.08	100%

### ANEXO 2:

Detalle de cálculos de costos fijos totales.

Se sugiere una estimación mensual y luego proyectarlos de manera trimestral

#### COSTOS FIJOS TOTALES

DESCRIPCIÓN	VALORES MENSUALES			TOTAL VALOR TRIMESTRA
	MES 1	MES 2	MES 3	L
Alquiler	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 600.00
Electricidad	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 30.00
Agua potable	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 30.00
Salarios	\$ 1,460.00	\$ 1,460.00	\$ 1,460.00	\$ 4,380.00
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$1,680.00</b>	<b>\$1,680.00</b>	<b>\$ 1,680.00</b>	<b>\$ 5,040.00</b>
<b>Total de Producción por periodo</b>	<b>1,300</b>	<b>1,316</b>	<b>1,331</b>	<b>3,947</b>
<b>Total costos fijos / total de = Costos fijos unitarios</b>	<b>\$ 1.29</b>	<b>\$ 1.28</b>	<b>\$ 1.26</b>	<b>\$ 3.83</b>

### ANEXO 3:

#### Cálculo del punto de equilibrio.

#### Punto de equilibrio expresado en unidades (PE)

costo variable unitario	\$	0.23
precio de venta unitario	\$	3.00
costos fijos		\$31,465.50

PUNTO DE EQUILIBRIO EN TRANSACCIONES	
$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pvu - Cvu}$	$PE = \frac{\$31,465.50}{(3 - 0.23)} = 11360$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MONETARIA	
$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - (Cvu/Pvu)}$	$PE = \frac{\$31,465.50}{1 - (0.23/3)} = \$34,078.16$

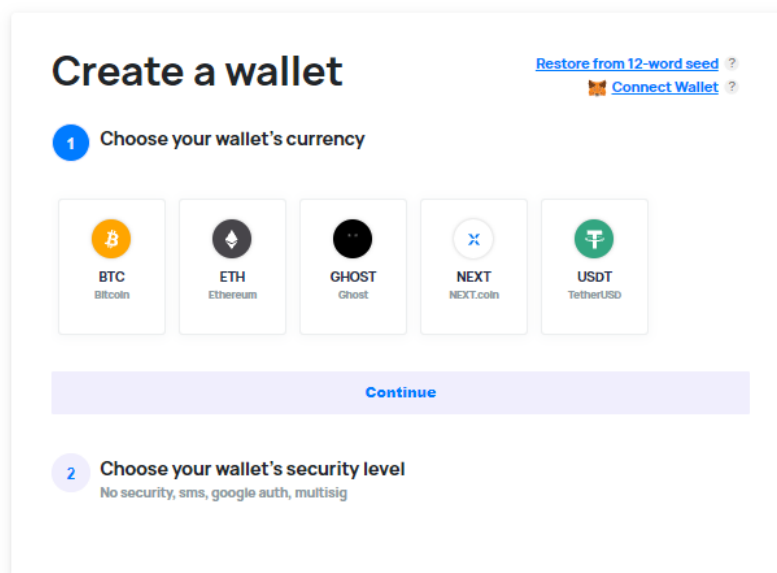
### ANEXO 4:

#### Fotografías relacionadas con el equipo emprendedor.

A continuación, se muestran fotografías que representan el entorno donde se desarrollara la idea de negocios además de evidenciar las capacidades de los integrantes



Wallet Transactions Exchange





## Fastest cross-chain swaps

<b>You send</b>	<input type="text" value="0"/>	<b>Bitcoin</b> ▾
<b>You get</b>	<input type="text" value="0"/>	<b>TetherUSD</b> ▾
<b>From address</b>	▾ External wallet	
<b>To address</b>	▾ Connect Wallet	<b>Connect</b>

Best price: ●●●

Service fee: 0  
Miner fee: 0.0006351 BTC + 0.0079 ETH = \$33.98 ⓘ (?)

[Create offer](#)

2 peers online ⓘ

<b>USDT offers</b>	<a href="#">Buy USDT here</a>
Looking for offers from online peers	
●●●	
it may take a minute	

## ANEXO 5:

Cotizaciones del presupuesto Equipo, herramientas, insumo iniciales y materiales construcción.

\*49A AVENIDA NORTE O BLVD. DE LOS HÉROES S/N ESQUINA AVENIDA ALAMEDA COLONIA LAS TERRAZAS

**Office DEPOT**  
*Cuida Tu Negocio*

OD El Salvador Limitada de Capital Variable  
TEL: 22604111, FAX:22604122  
FAX:  
NIT 0614-071107-103-0  
www.officedepot.com.sv

### COTIZACION

N° Cliente: 2028  
Cliente COTIZACION OFFICE DEPOT  
Cotización 482396  
Contacto OFFICE DEPOT  
Dirección E/49 Y 51 AVENIDA NORTE COLONIA LAS TERRAZAS AV  
SAN SALVADOR Teléfono:22604111  
SAN SALVADOR Fecha:13/10/2021  
06015  
Email: vegasanchezrociodaniela@gmail.com  
Vendedor:  
Operador JAQUELIN CHICOJ,G127  
Teléfono para Confirmar Fax: 22604111  
FAX Cliente:

0002 de 0002

Nº. Art. Cliente	SKU	Descripción del Producto	Unidad	Cantidad	Precio	Total
	34183	TELÉFONO PANASONIC BCO TX280 TELÉFONO LIS CON ALTAVOZ. TELÉFONO ALAMBREDO COLOR BLANCO IDENTIFICADOR DE LLAMADAS (PAUSE TIME) DIRECTORIO TELEFÓNICO DE 50 NÚMEROS. MEMORIA DE REMARCACIÓN DE 20 TELÉFONOS. VOLUMEN DE TIMBRE EN 3 NIVELES (DESCONECTADO, ALGO Y BARR).	PZA	1	49.90	49.90

MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y SIETE CON 80/100

#### Comentarios

ENVIO COTIZACION SOLICITADA  
PRECIOS VALIDOS HOY  
ATT JAQUELIN CHICOJ

Sub-Total.....1247.80  
I.V.A .....0.00  
Total.....1247.80

E=Exento de impuestos  
PAGO EN UNA SOLA EXHIBICIÓN  
PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO



OD El Salvador Limitada de Capital Variable  
 TEL: 22604111, FAX:22604122  
 FAX:  
 NET 0614-071107-103-0  
 www.officedepot.com.sv

**COTIZACION**

N° Cliente: 2028  
 Cliente: COTIZACION OFFICE DEPOT  
 Cotización: 482396  
 Contacto: OFFICE DEPOT  
 Dirección: E/49 Y 51 AVENIDA NORTE COLONIA LAS TERRAZAS AV  
 SAN SALVADOR  
 SAN SALVADOR  
 06015  
 Email: vegasanchezrociodaniela@gmail.com  
 Vendedor:  
 Operador: JAQUELIN CHICOS, G127  
 Teléfono para Confirmar Fax: 22604111  
 FAX Cliente:  
 Teléfono: 22604111  
 Fecha: 13/10/2021

0001 de 0002

No. Art. Cliente	SKU	Descripción del Producto	Unidad	Cantidad	Precio	Total
	33054	COMPUTADORA HP 21-80602LA COMPUTADORA HP 21-80602LA -PROCESADOR: INTEL CELERON J4825 -RAM: 4GB -DISCO DURO: 1TB HDD -PANTALLA: 21 PULGADAS -WINDOWS 10 HOME -AÑO DE GARANTIA CON EL FABRICANTE	PZA	1	589.00	589.00
	29945	MULTIFUNCIONAL HP 215 MODELO HP DESK TANK 215 -VELOCIDAD DE IMPRESIÓN: 9 PPM NEGRO -VELOCIDAD DE IMPRESIÓN: 7PPM COLOR -RESOLUCIÓN DE IMPRESIÓN: 1200 X 1200 PPM COLOR -RESOLUCION HASTA 480X1200 DPI EN COLOR -GARANTIA: 1 AÑO CON EL PROVEEDOR	PZA	1	195.00	195.00
	24530	ESCRITORIO HOME-OFFICE  ESCRITORIO CON ESTRUCTURA EN ACERO -POWDER COATING DE 0.8 MM DE CALIBRE. SUPERFICIE EN VIDRIO TEMPLADO PINTADO DE 3 MM DE CALIBRE. NO INCLUYE SOPORTE PARA CPU. PADA	PZA	1	129.00	129.00
	24589	SILLA SECRETARIAL NEGRA SILLA SECRETARIAL TIPO EJECUTIVA DE ALTIMA AJUSTABLE. TAPIZADA EN MALLA. RESPALDO RECLINABLE CON UNA POSICIÓN DE BLOQUEO Y APOYA BRAZOS. MALLA 99% ESPUMA 10% MADERA 10% NYLON/PP 56% OTROS 2%	PZA	1	105.00	105.00

A continuación, se encuentran las cotizaciones que corresponden al presupuesto de equipo, herramientas, insumos y materiales iniciales colocados en este plan de negocios.

**Cuadro resumen de proveedores consultados:**

Nombre del Proveedor	Tipo / Giro	Dirección y Teléfono	Nombre del vendedor o contacto
Office Depot	COMERCIAL	2260-4111	JAQUELIN CHICO
NO SE OBTUVO RESPUESTA			