

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



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

**“DESARROLLO DE PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL:  
IMPRESIÓN DIGITAL”**

**PRESENTADO POR:**

DANIELA MARÍA GUZMÁN JIMÉNEZ

GUADALUPE STEFANY NERIO GONZÁLEZ

CLELIA RAQUEL SÁNCHEZ PORTILLO

(Código de la carrera)

L10804

L10804

L10804

**Abril, 2022**

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

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

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DECANO:** Msc. 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:** Lic. Miguel Ernesto Castañeda Pineda  
**COORDINADORA DE PROCESO DE**  
**GRADUACIÓN:** Licda. Marta Julia Martínez Borjas  
**DOCENTE ASESOR:** Msc. Henry Edward Hernández Ayala  
**TRIBUNAL EVALUADOR:**  
1. Msc. Henry Edward Hernández Ayala  
2. Msc. Edwin Iván Pastore Chávez  
3. Msc. Juan José Cantón González

**Abril, 2022**

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco primeramente a Dios por cada una de sus bendiciones en mi vida, por permitirme culminar mi carrera profesional, agradezco y dedico este logro a mis dos ángeles en el cielo, mi padre Ricardo Alfredo Guzmán y mi madre Reina Victoria Jiménez de Guzmán quienes han sido mi motor y mi fortaleza para seguir adelante, a mis hermanos, Reina Victoria, Jenny Lisette y Ricardo Alfredo por su apoyo incondicional en todo momento, demás familia y amigos que han estado a mi lado apoyándome y animándome a seguir adelante. Agradezco a mi equipo de especialización, Guadalupe Nerio y Clelia Sánchez por el esfuerzo en este proceso, a nuestro asesor MSc. Henry Edward Hernández por su tiempo y dedicación.

**Daniela María Guzmán Jiménez.**

Mira que te mando que te esfuerces y seas valiente; no temas ni desmayes, porque Jehová tu Dios estará contigo en dondequiera que vayas. -Josué 1:9. Agradezco en primer lugar a Dios por acompañarme y guiarme en este camino, porque hasta aquí él ha sido bueno; a mis padres David Nerio (Q.E.P.D.) y Lourdes de Nerio por todo el amor, apoyo incondicional, esfuerzo, trabajo y dedicación en cada momento, por ser mi mayor inspiración y mi fuerza. Gracias a mis abuelos paternos y maternos por cuidarme, educarme, motivarme a dar siempre lo mejor y por creer en mí; agradezco a mi hermano Andrés Nerio por su amor y apoyo en todo momento, Mary y Diego hermanos de crianza, por todo el apoyo. Gracias a familia Calderón-Munguía y René Calderón por ser incondicionales, apoyarme, motivarme y acompañarme en este camino. Agradezco a cada uno de mis familiares por su amor, por motivarme y ayudarme cada vez que lo necesitaba. Gracias a mis compañeras Daniela y Clelia por su entrega y dedicación en este trabajo, y a cada uno de los docentes y asesor MSc. Henry por formar parte de este camino.

**Guadalupe Stefany Nerio González.**

En primer lugar agradezco a Dios por la sabiduría, fortaleza y salud que me brindo para culminar mis estudios universitarios, siendo mi guía y protector en todo momento, también a mis padres Clelia Portillo y Roberto Sánchez que son unos pilares en mi vida, sacrificando muchas cosas, dándome su apoyo incondicional, moral y económico para seguir estudiando, a mi familia por la paciencia y ánimos para seguir luchando y ser la luz en este camino sin importar las dificultades, agradecer a mi equipo de especialización Daniela y Guadalupe por su esfuerzo, y mis amigos, compañeros, catedráticos y asesor que con cariño contribuyeron a mi formación profesional. A todos ¡muchísimas gracias!

**Clelia Raquel Sánchez Portillo.**

## ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	i
INTRODUCCIÓN .....	ii
1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	2
1.1. Nombre del Negocio .....	2
1.2. Integrantes.....	3
1.3. Información general de la Institución Educativa .....	3
2. MARCO ESTRATEGICO.....	3
2.1. Descripción del negocio (demanda insatisfecha).....	5
2.2. Descripción de los productos o servicios .....	5
2.3. Estrategias a implementar .....	7
2.4. Ventaja competitiva .....	7
2.5. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenaza) .....	7
3. PLAN ORGANIZACIONAL .....	8
3.1. Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's). .....	8
3.2. Estructura organizativa de la empresa .....	8
3.3. Organización de gestión.....	9
3.4. Proceso de Mercadeo y Ventas .....	10
3.5. Proceso administrativo .....	10
3.6. Proceso de producción. ....	10
3.7. Procesos de recursos humanos .....	10
3.8. Identificación y características de proveedores.....	11
3.9. Distribución en planta .....	12
3.10. Requerimientos generales de maquinaria y equipo.....	13
4. PLAN DE MERCADEO .....	14
4.1. Resultados de la investigación de mercado.....	14
4.2. Análisis de situación .....	15
5. PLAN DE VENTAS .....	26
5.1. Ciclo de Ventas .....	27
5.2. Proyección de Ventas.....	29
6. PLAN FINANCIERO .....	31
6.1. Plan de Inversión.....	31
6.2. Estructura de costos .....	32

6.3.	Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.....	33
6.4.	Estado de Resultados proyectado.....	35
7.	PLAN DE TRABAJO.....	37
8.	PLAN DE CONTINGENCIA.....	38
	BIBLIOGRAFÍA .....	40
	ANEXOS .....	41

## **i. RESUMEN EJECUTIVO**

La clave para la creación de cualquier tipo de eventos, hacer un ambiente agradable que garantice la comodidad de los invitados o audiencia es la creación de experiencias memorables, y un punto clave es la decoración.

Este negocio consiste en la creación de una imprenta digital, la cual contará con una página web que permitirá tener un contacto de fácil acceso con los clientes, en este se podrá observar el catálogo de productos que se ofrece, hacer compras de manera de rápida y segura.

Las fuentes de ingresos será la venta de kits con papelería decorativa personalizada para todo tipo de eventos sociales como fiestas de cumpleaños, quinceaños, bautizos, bodas, graduaciones, así como papelería corporativa para empresas con la mejor calidad en impresión digital y excelente servicio al cliente.

Las encargadas de llevar en marcha este proyecto son:

- Gerente General: Guadalupe Stefany Nerio González.
- Director Mercadeo y Ventas: Daniela María Guzmán Jiménez.
- Director Administrativo: Clelia Raquel Sánchez Portillo.

Este negocio será rentable dado que tendrá presencia en fan page de Facebook, Instagram, WhatsApp Business y página web, contará con una persona que específicamente se encargue del manejo de las mismas, por eso mismo dentro del plan de negocio se escogió a la persona con más especialidad en dicha área, ya que es de mucha importancia, el manejo de los contenidos, el momento de realizar las publicaciones, de qué manera responder a cada uno de los usuarios de manera personalizada, etc.

Para la realización del negocio, así como para disponer el financiamiento durante el primer año serán necesarios \$60,886.79, dichos préstamos se realizarán por medio de los bancos BANDESAL y Banco Central de Reserva. A finales del primer año se considera un porcentaje de rentabilidad del 32.77%, con un total 869 kits vendidos y una facturación de \$92,735.00, y se ha tomado en cuenta la capacidad de pago de la empresa.

## **ii. INTRODUCCIÓN**

El presente plan de negocio trata sobre un nuevo modelo de negocio basado en una imprenta digital especializada en papelería personalizada para fiestas y eventos sociales, y para generar la competitividad dentro del segmento de mercado en el departamento de San Salvador, con un valor agregado de ofrecer kits personalizados usando elementos de diseño, distinción, gráficos, elegantes e innovadores con las tendencias actuales.

En la actualidad todas las entidades corporativas y empresariales hacen uso constante de la tecnología, al punto de innovarse a los tiempos cambiantes al entorno económico, creando la necesidad de utilizar modelos de negocios digitales rentables, para poder alcanzar y conectar con sus consumidores.

Este modelo está centrado en todo el contexto de creación de una empresa desde cero, en donde se dará a conocer proyecciones de ventas tanto en unidades como monetariamente, supuestos de costos y ventas relacionados directamente con sus márgenes de utilidad, supuestos de inversiones principalmente en el corto plazo, estados financieros relacionados con el negocio, y punto de equilibrio. Cada uno de estos estudios permitirán tener un panorama más claro acerca de la situación del negocio y de las proyecciones que debe establecerse para ser rentable y sostenible en el tiempo.

Asimismo, se cuenta con un plan de mercadeo en el cual se muestran las estrategias de marketing digital, las cuales incluyen desde la creación de página web, así como sus respectivas redes sociales, implementando un sistema de pago en línea que sea fácil de usar y seguro para los clientes, lo que permitirá que el negocio pueda entrar en el mercado.

## PLAN DE NEGOCIOS



**Nombre de la empresa:**

GNS S.A. DE C.V.

**Nombre comercial:**

DEKOREPRINT

## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Modelo de negocio basado en imprenta digital especializada en todo tipo de papelería decorativa personalizada para fiestas y eventos sociales, así como papelería corporativa.

Su enfoque es sector comercial, sus productos serán comercializados por medio de kits con detalles en sus diseños de cada elemento decorativo para diferentes eventos como fiestas de cumpleaños, quinceaños, bautizos, baby shower, así como diferentes eventos sociales como bodas, aniversarios, graduaciones, entre otros. En el ámbito empresarial, con papelería corporativa, útil para eventos como presentación de productos, ferias, exposiciones, activaciones de marca, etc. Contando con diseños gráficos realizados con programas de edición tales como Adobe Photoshop, Adobe Illustrator y Adobe Indesign, entre otros.

Asimismo, se brindará asesoría en cuanto a diseño e impresos acorde a temáticas, colores, texturas y otros elementos que se utilizan en fiestas como gorros personalizados, banderines, globos, entre otros. Se contará con medios digitales como página web, redes sociales como fan page de Facebook, Instagram, WhatsApp Bussines, las cuales permitirán una mejor interacción y fácil acceso con los clientes. Asimismo, contará con servicio de envío en alianza con empresa líder en dicha área.

### 1.1. Nombre del Negocio

- Nombre del negocio: DEKOREPRINT
- Nombre del representante de la empresa: Guadalupe Stefany Nerio González
- Razón social: GNS S.A. de C.V.
- Giro del negocio: Comercial
- Ubicación, Dirección del negocio, incluir municipio y departamento: Paseo General Escalón #3700, Centro Comercial Galerías, San Salvador.

## 1.2. Integrantes

Tabla 1

### *Integrantes*

Nombre Completo			Sexo F M	Fecha de nacimiento	Domicilio	Teléfono	E-mail	Especialidad
Daniela Jiménez	María Guzmán		x	25.05.1996	Residencial Villas de Terranova, Santa María, Usulután	7933-4869	daniguzman_96@hotmail.com	Modelo de negocio digital
Guadalupe González	Stefany Nerio		x	12.12.1994	Col. El lirio pasaje E #22, Quezaltepeque, La Libertad.	7142-8956	Neriongonzalez12@gmail.com	Modelo de negocio digital
Clelia Raquel	Sánchez Portillo		x	20.08.1995	Col. Lorena, Calle las Brisas #29B, San Ramón, Mejicanos, San Salvador.	7209-7162	Cleliasanchez208@gmail.com	Modelo de negocio digital

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

## 1.3. Información general de la Institución Educativa

- ⇒ **Nombre de la Institución:** Universidad de El Salvador
- ⇒ **Especialidad:** Desarrollo de Modelo de Negocio Digital
- ⇒ **Municipio:** San Salvador
- ⇒ **Departamento:** San Salvador

## 2. MARCO ESTRATEGICO

### • MISIÓN

Brindar diferentes opciones de papelería decorativa y corporativa para cada ocasión importante de nuestros clientes ofreciendo atención personalizada con la mejor calidad, creatividad y eficiencia, satisfaciendo así sus necesidades en cuanto a impresión digital.

### • VISIÓN

Ser la principal alternativa en innovación para nuestros clientes, siendo reconocidos por ofrecer productos con la mejor calidad permitiendo consolidar nuestra presencia en el mercado local capitalino y así lograr expandirnos a nivel nacional.

- **OBJETIVOS**

- **Objetivo General:**

- Desarrollar trabajos de diseño e impresión con creatividad y la mejor calidad, utilizando equipo de última tecnología.

- **Objetivos Específicos:**

- Brindar un servicio integral con la mejor atención para cada uno de los clientes.
- Contar con equipos de impresión de alta calidad conforme a las exigencias de los clientes y las constantes mejoras en la tecnología.
- Hacer uso de las diferentes plataformas digitales como medio de interacción con los clientes.

- **METAS**

- Posicionarse en el mercado local capitalino en un periodo mínimo de un año desde su puesta en marcha.
- Incrementar el tráfico de visitas y compras en la página web, alcanzar los 10,000 likes y 8,000 seguidores en redes sociales de la imprenta, en un periodo mínimo de 6 a 9 meses.
- Expandirse a nivel nacional con sucursales en zonas estratégicas como Santa Ana, La Libertad, San Miguel en un periodo de tres años.
- Reducir los gastos de producción en un 5% durante los próximos tres años.
- Incrementar los ingresos totales de la imprenta en un 10% durante los próximos dos años.

- **VALORES**

- Calidad.
- Eficiencia.
- Disciplina.
- Honestidad.
- Creatividad.
- Compromiso.
- Responsabilidad.

- **PRINCIPIOS**

- Innovación continua.
- Satisfacción al cliente.
- Calidad en cada producto.
- Experiencia final del cliente.
- Adaptabilidad conforme a las necesidades del cliente.

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

Una de las claves para crear cualquier tipo de eventos, tener un ambiente que sea agradable, garantizando la comodidad de los invitados y/o audiencia es la creación de experiencias que sean memorables y para ello, la decoración es parte fundamental. Se busca encontrar una solución de diseño dirigida específicamente al diseño personalizado en papelería, tarjetería, que permita reevaluar los nuevos conceptos en tendencia a lo que antes se hacía de manera tradicional, convirtiendo una manera innovadora de cómo llevar a cabo cada evento con su respectivo concepto.

Dicha solución resulta al realizar un modelo de negocio de manera digital para ofrecer en el mercado específico en el departamento de San Salvador, usando diferentes herramientas para la creación personalizada, en las tendencias del diseño del momento. Debido que las necesidades de los consumidores de estos productos y servicios han variado con el tiempo, el factor importante de la innovación de ofrecer una solución por los medios digitales, y así consolidar como un modelo rentable que pueda responder de manera efectiva, entregando estos productos a domicilio, tomando en cuenta que la mayoría de las veces los que buscan este tipo de servicios se ahorrarían tiempo y dinero al adquirir.

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

Al tratarse de un concepto personalizado, cada kit puede ser modificado conforme a la necesidad del cliente, puede agregar y/o quitar alguna opción o cantidad de artículos.

Se cuenta con 4 tipos de kit, los cuales se describen a continuación, tal cual se expresa en la tabla 2:

Tabla 2

Kit

KIT	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 15 tarjetas de invitación.</li> <li>• 15 globos normales.</li> <li>• 1 guirnalda y banderines.</li> <li>• 1 topper para pastel.</li> <li>• 15 toppers para cupcakes.</li> <li>• 15 stickers para bolsas de dulces.</li> <li>• 15 stickers para platos.</li> <li>• 15 stickers para vasos.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 25 tarjetas de invitación.</li> <li>• 25 globos normales personalizados.</li> <li>• 3 globos personalizados con helio.</li> <li>• 1 guirnalda y banderines.</li> <li>• 1 topper para pastel.</li> <li>• 25 stickers para platos (opcional).</li> <li>• 25 stickers para vasos (opcional).</li> <li>• 25 toppers para cupcakes (opcional).</li> <li>• 25 stickers para bolsas de dulces (opcional).</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 camisas personalizadas.</li> <li>• 30 tarjetas de invitación.</li> <li>• 30 globos normales.</li> <li>• 4 globos personalizados con helio</li> <li>• 1 guirnalda y banderines.</li> <li>• 1 topper para pastel.</li> <li>• 30 stickers para bolsas de dulces</li> <li>• 30 stickers para platos (opcional).</li> <li>• 30 stickers para vasos (opcional).</li> <li>• 30 toppers para cupcakes (opcional).</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 100 hojas membretadas.</li> <li>• 100 sobres corporativos.</li> <li>• 100 tarjetas de presentación</li> <li>• 100 portafolios.</li> <li>• 50 libretas.</li> <li>• 50 afiches.</li> <li>• 50 brouchers.</li> <li>• 5 juegos de facturas.</li> <li>• 1 banner horizontal.</li> <li>• 1 banner vertical.</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

### 2.3. Estrategias a implementar

Se implementarán estrategias de Marketing Mix, entre ellas:

- Estrategias de producto.
- Estrategias de plaza.
- Estrategias de precio.
- Estrategias de promoción.

### 2.4. Ventaja competitiva

El negocio contará como ventaja competitiva el ofrecer sus productos por medio de una página web, así como a través de las diferentes redes sociales como fan page de Facebook, Instagram y WhatsApp Business por medio de catálogos virtuales, lo que permitirá tener una mejor interacción con los clientes, facilitando la búsqueda de los artículos que necesiten para cada ocasión, de esta manera lograr superar sus expectativas en cuanto a calidad de impresión y rapidez en la entrega del producto final.

La imprenta tendrá un local físico el cual estará ubicado en un punto céntrico y de fácil acceso para poder comercializar nuestros productos, asimismo se hará uso de métodos de envío que sean seguros para los clientes.

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



Figura 1. Análisis FODA

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

### 3. PLAN ORGANIZACIONAL

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

Tabla 3

Resumen CEP

N°	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
1	Guadalupe Stefany Nerio González	x	x	x	x	x		x	x	x	x
2	Daniela María Guzmán Jiménez	x	x	x		x	x	x	x	x	x
3	Clelia Raquel Sánchez Portillo	x	x	x		x	x	x	x	x	x

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

#### 3.2. Estructura organizativa de la empresa

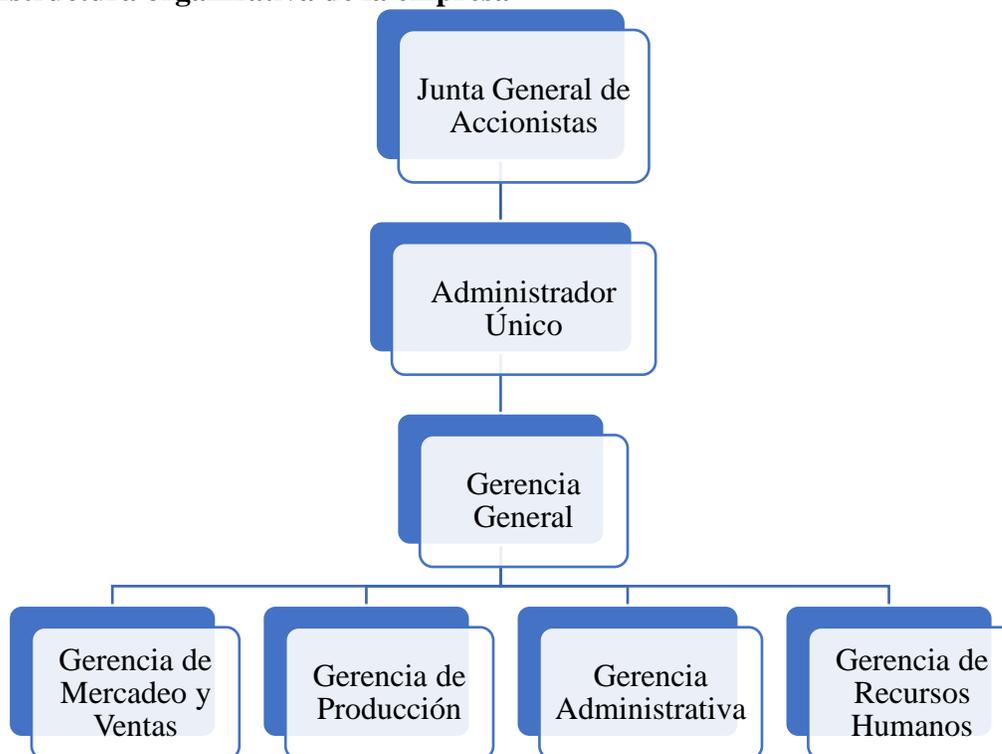


Figura 2. Estructura organizativa de la empresa

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

### 3.3. Organización de gestión

Tabla 4

Organización de gestión

Área de gestión	Responsabilidades	Habilidades requeridas	Cantidad de personas	¿Quién lo hará?
<b>Mercadeo y Ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posicionamiento de la marca.</li> <li>• Planificación y ejecución de estrategias de Mercadeo.</li> <li>• Crear y dirigir campañas y promociones de mercadeo.</li> <li>• Establecer objetivos de venta y crear estrategia de ventas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo.</li> <li>• Creatividad.</li> <li>• Innovador</li> <li>• Capacidad para relacionarse.</li> <li>• Responsable.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Toma de decisiones.</li> <li>• Empático.</li> </ul>	1	Daniela María Guzmán Jiménez
<b>Producción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar, organizar y controlar el proceso de producción.</li> <li>• Administrar con eficiencia los recursos.</li> <li>• Controlar y verificar el stock.</li> <li>• Crear estrategia para una buena eficiencia y eficacia en el proceso de producción.</li> <li>• Búsqueda en innovación de productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Liderazgo.</li> <li>• Habilidades para resolver problemas.</li> <li>• Capacidad de analizar.</li> <li>• Flexible.</li> <li>• Capacidad para relacionarse.</li> </ul>	1	Guadalupe Stefany Nerio González
<b>Administración y finanzas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar las políticas y normas para la empresa.</li> <li>• Elaborar y mantener en orden los documentos financieros.</li> <li>• Administrar el sistema de proveedores.</li> <li>• Elaborar diferentes contratos.</li> <li>• Control de los diferentes pagos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Liderazgo.</li> <li>• Responsable.</li> <li>• Habilidades numéricas.</li> <li>• Alta capacidad de negociación.</li> <li>• Innovador.</li> <li>• Analítico.</li> </ul>	1	Clelia Raquel Sánchez Portillo
<b>Recursos Humanos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar que el personal este altamente capacitado.</li> <li>• Fortalecer las relaciones entre jefes, empleados y compañeros.</li> <li>• Tener conocimiento general sobre la empresa.</li> <li>• Integración con las áreas que conforman la empresa.</li> <li>• General confianza para toda la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilidad para comunicarse.</li> <li>• Responsable.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Empatía.</li> <li>• Capacidad de motivación.</li> <li>• Creatividad.</li> <li>• Flexible.</li> </ul>	1	Daniela María Guzmán Jiménez
<b>Asistente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar que el funcionamiento de gerencia vaya marchando como se debe.</li> <li>• Llevar la agenda de gerencia al día.</li> <li>• Contestar llamadas, mensajes, correos y agendar citas.</li> <li>• Presentar informes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntual.</li> <li>• Discreto.</li> <li>• Responsable.</li> <li>• Facilidad para comunicarse.</li> <li>• Organizado.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Empatía.</li> </ul>	1	Clelia Raquel Sánchez Portillo

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

### **3.4. Proceso de Mercadeo y Ventas**

1. Hacer un estudio de mercado.
2. Hacer un análisis sobre el estudio de mercado.
3. Crear estrategias basadas en los gustos, preferencias y necesidades de los clientes.
4. Establecer una relación estrecha con el cliente
5. Crear contenido de valor.
6. Posicionamiento en el mercado.

### **3.5. Proceso administrativo**

1. Fijar objetivos.
2. Organización de todas las partes que conforman la empresa.
3. Determinación de línea de acción y control.
4. Elaboración de presupuesto.
5. Elaboración de cronogramas de las actividades.

### **3.6. Proceso de producción.**

1. Supervisión del material y maquinaria.
2. Ejecución de la adquisición de las materias primas.
3. Comunicación con los proveedores.
4. Asesoría del servicio para el cliente o consumidor por los medios de redes sociales.
5. Notificación y registros de los pedidos de los clientes o consumidores.
6. Ejecución de la tarea solicitada.
7. Finalización y entrega del producto.

### **3.7. Procesos de recursos humanos**

- |                  |                                    |
|------------------|------------------------------------|
| 1. Reclutamiento | 6. Evaluación                      |
| 2. Selección     | 7. Pago de Salario y beneficio     |
| 3. Contratación  | 8. Control y rendimiento           |
| 4. Capacitación  | 9. Relación y comunicación laboral |
| 5. Orientación   |                                    |

### 3.8. Identificación y características de proveedores

Tabla 5

Proveedores

Nombre del proveedor	Producto/Servicio que provee	Teléfono	Dirección	Forma de pago	Forma y plazo de entrega
El Salvador Tecnología y Muebles de Oficina	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mobiliaria</li> </ul>	7902 8905	Avenida Sierra Nevada #850, San Salvador CP 1101	Efectivo	Envío a domicilio y 2 semanas
Soluciones Centro América	<ul style="list-style-type: none"> <li>Impresoras</li> <li>Cortadoras</li> <li>Planchas térmicas</li> <li>Tapetes y kit de herramientas para corte</li> <li>Papel para sublimación</li> <li>Vinilos adhesivos</li> <li>Tazas</li> <li>Tintas</li> </ul>	2260 0623	Primera Calle Poniente #2723 Colonia flor blanca San Salvador CP, 1101	Transferencia electrónica	Envío a domicilio, 1 mes
Almacén la chinita	<ul style="list-style-type: none"> <li>Globos</li> <li>Confeti</li> <li>Brillantina</li> </ul>	2222-3400 7607-8364	5a. Av. Norte y Pje. Montalvo, Edf. BYSSA Local #5, S.S., El Salvador.	Pago a contra entrega	1 a 3 días, domicilio
Office Depot	<ul style="list-style-type: none"> <li>Papelería</li> </ul>	2260 4049	Avenida Norte y Alameda Juan Pablo II, El Salvador	Pago a contra entrega	1 a 3 días, domicilio
Equipos electrónicos Valdés	<ul style="list-style-type: none"> <li>DELL Optiplex 3080 SFF i3-10100</li> </ul>	2209-2200	65 av. Sur N° 3415-A, media cuadra al Sur de Av. Olímpica, San Salvador	Pago contra entrega	1 a 3 días, domicilio
RadioShack	<ul style="list-style-type: none"> <li>Teléfono inalámbrico con identificador de llamadas</li> </ul>	2509-1133	Centro Comercial Galerías 2do. Nivel Local # 245	Pago contra entrega	1 día, local
Todo transfer	<ul style="list-style-type: none"> <li>Camisas</li> <li>Lapiceros</li> </ul>	2564 8763	Condominio Metro 2000, 47 Avenida Norte, San Salvador	Pago contra entrega	Local

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

### 3.9. Distribución en planta

La distribución en planta es una de las partes del proceso de operaciones que consiste en ordenar adecuadamente cada una de las áreas de la imprenta, para la satisfacción y eficiencia de los empleados. Por consiguiente, se trata de organizar aspectos como: almacenamiento, aseo, maquinaria y demás áreas.

Algunos de los principales objetivos que tiene este apartado son:

- Espacio adecuado de almacenamiento.
- Aprovechamiento del espacio
- Integración de todas las áreas
- Desplazamiento
- Seguridad de los empleados

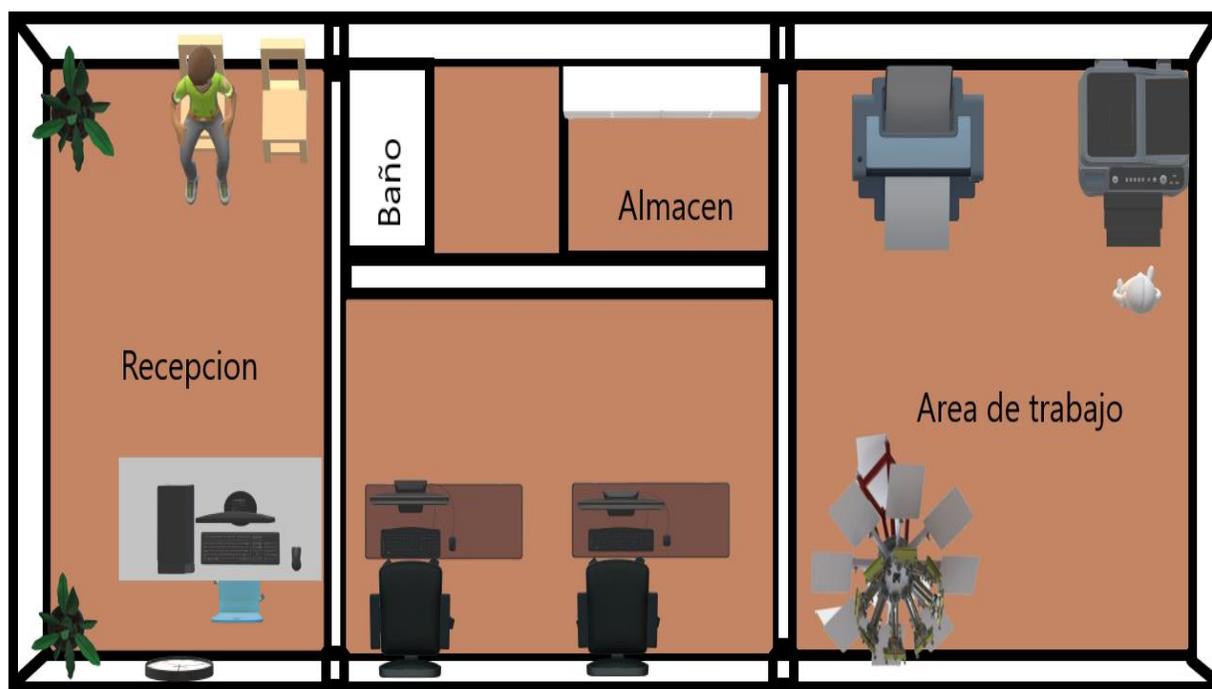


Figura 3. Distribución de local

### 3.10. Requerimientos generales de maquinaria y equipo

Tabla 6

Maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Inversión (US\$)
Teléfono inalámbrico con identificador de llamadas	1	\$ 34.99
DELL Optiplex 3080 SFF i3-10100	3	\$ 2,577.24
Sillas	2	\$ 98.00
Escritorio.	2	\$ 410.00
Librera.	1	\$ 175.00
Recepción.	1	\$ 565.00
Estante	3	\$ 330.00
Mesa de trabajo	1	\$ 545.00
Plotter de impresión	1	\$ 7,500.00
Presa Térmica de 25x30 cm	1	\$ 280.61
Prensa térmica 5 tazas	1	\$ 605.71
MINI PRESS	1	\$ 100.57
Brother SDX85	1	\$ 416.97
Portrait 3	1	\$ 224.87
Cameo 4 Plus	1	\$ 563.87
Epson L3110	1	\$ 224.87
Tapete de Corte 15x15"	1	\$ 22.59
Tapete de Corte 24x12"	1	\$ 25.98
Kit de Herramientas Blanco	2	\$ 45.18
Papelería	612	\$ 596.29
Tintas	8	\$ 76.32
Globos	455	\$ 570.50
Camisas	48	\$ 72.00
Lapicero blanco	36	\$ 6.75
Tazas	48	\$ 148.48
<b>Total</b>		<b>\$16,216.79</b>

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

## 4. PLAN DE MERCADEO

### 4.1. Resultados de la investigación de mercado

Se realizó una breve encuesta hacia los clientes potenciales de la imprenta, en la cual se desarrolló una serie de preguntas respecto al principal motivo por el cual adquieren los productos y servicios de una imprenta digital siendo el uso personal como la opción con mayor número de respuestas; sobre el tipo de impresión que suelen adquirir con mayor frecuencia es la papelería decorativa para fiestas temáticas, seguido por papelería corporativa, y por último artículos promocionales. Estos suelen ser adquiridos cada tres meses.



Figura 4. Ocasiones importantes

Según los clientes potenciales encuestados, consideran que fiestas de cumpleaños, quinceaños, boda, graduaciones, bautizos, baby shower son ocasiones importantes para poder realizar eventos, con lo cual hace uso de impresiones digitales para poder llevar a cabo fiestas temáticas y que hagan sentir especial a la persona festejada, cabe mencionar que en su mayoría prefieren adquirir la papelería decorativa y/o corporativa por medio de kits.

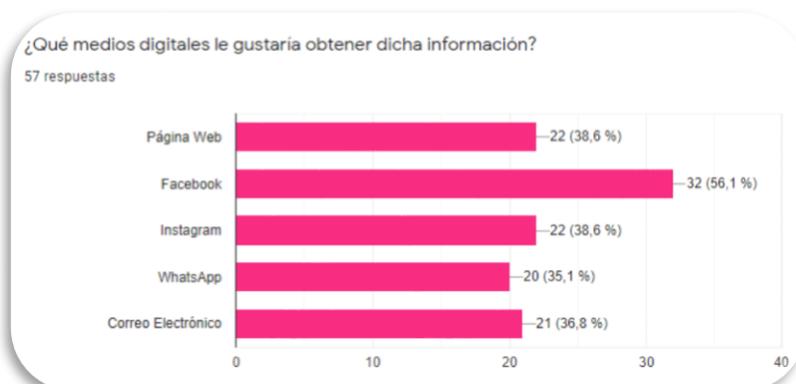


Figura 5. Medios digitales

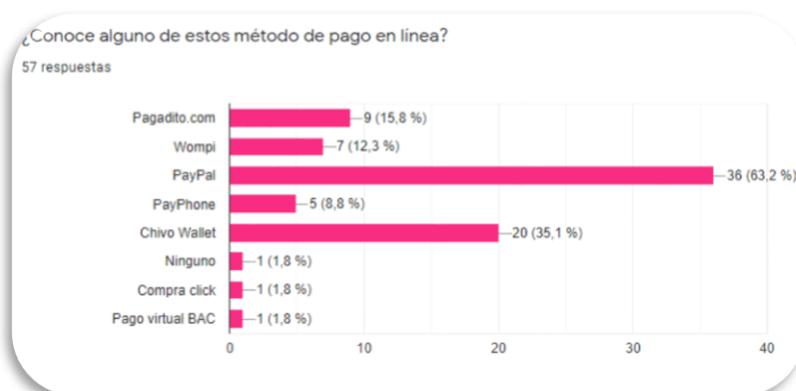


Figura 6. Métodos de pago

Entre los medios digitales que los encuestados prefieren obtener información sobre los productos y servicios de una imprenta digital se encuentran Facebook, Instagram, página web, correo electrónico y por último WhatsApp. Asimismo, la mayoría de encuestados consideran seguro el uso de un método de pago en línea, siendo el método por medio de PayPal el más conocido.

#### 4.2 Análisis de situación

Gracias a las últimas innovaciones en la tecnología, cada día se va aprendiendo nuevas y mejoradas técnicas de impresión, lo que permite que los trabajos se realicen con rapidez, en su mayoría automatizados y con eficacia.

Es importante mencionar que, al ser una imprenta nueva en el mercado, carece de experiencia en el ámbito, por lo cual debe enfrentarse a negocios que ya están posicionados; y que cuentan con la aceptación y alta demanda de clientes. Es por ello que es importante la calidad en los productos, un excelente servicio, acompañada de una asesoría que le brinde al cliente mayor conocimiento de los procesos a realizar en una impresión digital.

- **Análisis de la competencia.**

Existen tres competidores directos, siendo los más fuertes en el ámbito digital, en la cual cada uno de ellos buscan obtener más clientes por medio de servicios de calidad y buena atención, tomando en cuenta que los tres están ubicados en lugares estratégicos lo que permite que los clientes tengan fácil acceso. Cada una cuenta con servicio de compra en línea en sus respectivas páginas web.

- **Competencia.**

Tabla 7  
Competencia

Competencia	Descripción general
<p><b>1. Innovación Digital</b></p> 	<p>La empresa cuenta con 24 años dentro del mercado salvadoreño. Hacen uso de medios digitales como página web, redes sociales como Facebook e Instagram, en las cuales tienen alrededor de 45,929 likes y 3,178 followers, respectivamente. En su página web se observa una amplia variedad de productos, sobresaliendo más en productos como cajas y empaques e impresión en plotter, en cuanto a impresión digital cuentan con 11 productos, según la información en dicha página web. A pesar de mantenerse activos en redes, sus publicaciones tienen pocos likes y carecen de comentarios de sus seguidores.</p>
<p><b>2. Solución Digital</b></p> 	<p>Cuenta con 10 años en el mercado, así como 10 sucursales en departamentos como San Salvador, La Libertad, Santa Ana, Sonsonate y San Miguel. En su página web se observa la variedad de productos y servicios con los que cuentan, entre ellos están impresión digital, sublimación, corte y grabado láser, entre otros. 27 respecto a sus redes sociales, cuentan con 24,467 likes en su cuenta de Facebook, asimismo sus publicaciones tienen buen número de likes e interacción con sus seguidores. En su cuenta de Instagram poseen 4,179 followers, sus publicaciones tienen pocos likes y carecen de comentarios de sus seguidores</p>
<p><b>3. Diseñarte</b></p> 	<p>Cuentan con más de 20 años de experiencia, ofrecen soluciones en impresión digital y plotters. Entre sus productos destacan promocionales, cajas y empaques, regalos, entre otros. Poseen una amplia gama de productos. Tienen presencia en redes sociales como Facebook contando con 62,856 likes e Instagram con 5,397 followers en ambas redes no tiene muchos likes y carecen de comentarios de sus seguidores.</p>

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

- **Productos o servicios a ofrecer.**

Tabla 8

*Productos o servicios*

Descripción	Uso o aplicación	Precio de venta estimado
<b>Kit Básico:</b> Contiene tarjetas de invitación, globos normales, guirnalda y banderines, topper para pastel, stickers personalizados. Cuenta con un número inicial de productos, los cuales tienen la opción de poder aumentar según sea lo que el cliente necesite.	Cumpleaños, fiestas temáticas, bodas, aniversarios, graduaciones	\$60.00
<b>Kit Juvenil:</b> Contiene tarjetas de invitación, globos normales, guirnalda y banderines, topper para pastel, stickers personalizados. Elementos esenciales para una fiesta juvenil, algunos de ellos son opcionales según el cliente lo amerite.	Cumpleaños, quinceaños, fiestas temáticas.	\$85.00
<b>Kit Infantil:</b> Contiene camisas personalizadas, tarjetas de invitación, globos normales, globos con helio, guirnalda y banderines, topper para pastel, stickers personalizados.	Fiestas infantiles, baby shower, gender reveal, bautizos.	\$135.00
<b>Kit Empresarial:</b> Contiene hojas membretadas, sobres corporativos, tarjetas de presentación, portafolios, libretas, afiches, facturas, banners y brouchers.	Presentación de productos, ferias, exposiciones, activaciones de marca	\$180.00

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

- **Mercado objetivo.**

Tabla 9

*Mercado Objetivo*

Consumidor final	Negocio o empresa
Personas que buscan material decorativo personalizado para sus fiestas y eventos sociales.	Empresas que necesiten material corporativo para presentación de su empresa

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

- **Perfil del consumidor o cliente.**

Tabla 10

*Perfil del consumidor*

<b>Perfil del consumidor</b>	
<b>Geográficos</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Salvadoreños
<b>Región</b>	Área metropolitana
<b>Tamaño de la ciudad</b>	72,25 km <sup>2</sup>
<b>Densidad</b>	4655,02 hab/km <sup>2</sup>
<b>Población</b>	694,788 hab.
<b>Clima</b>	Tropical seco y húmedo
<b>Demográficos</b>	
<b>Edad</b>	18 años en adelante
<b>Sexo</b>	Masculino y Femenino
<b>Estatus económico</b>	Clase media y alta
<b>Ingresos</b>	Ingresos desde \$365
<b>Ocupación</b>	Estudiante y empleado
<b>Estudios</b>	Bachillerato
<b>Lugar de residencia</b>	San Salvador
<b>Psicológicos</b>	
<b>Estilo de vida</b>	Sociable
<b>Personalidad</b>	Alegre, motivador, creativo, detallista, entusiasta,
<b>Actitudes</b>	Positivo, amable,
<b>Conductual</b>	
<b>Beneficios deseados</b>	Productos con la mejor calidad de impresión, excelente servicio al cliente.
<b>Frecuencia de uso</b>	Uso frecuente en el año en eventos como cumpleaños, eventos corporativos.
<b>Ocasión de compra</b>	Eventos sociales y empresariales.

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

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

**Fortalezas**

- Uso de impresión digital permitiendo impresiones con mayor nitidez y calidad.
- Papelería personalizada conforme el cliente lo solicite.

**Oportunidades**

- Nuevos avances tecnológicos que permitir mejorar la calidad y eficiencia en la elaboración de la papelería.

Figura 7. Fortalezas y oportunidades de los productos

- **Objetivos y metas de mercadeo.**

**Objetivo General:**

Diseñar un plan de marketing digital para que la imprenta DEKOREPRINT logre un buen posicionamiento en el mercado de la industria gráfica en San Salvador.

**Objetivo Específicos:**

- Aumentar un 20% el número de conversiones en el embudo de ventas por medio de leads que provengan de Google Ads durante en el mes de marzo del 2022.
- Incrementar un 35% el número de visitas a la página web, por medio de creación de contenido y mayor inversión en estrategia SEM durante primer trimestre del año 2022.
- Disminuir en un 40% el costo por adquisición de un lead, por medio de la creación de campañas de inbound marketing entre los meses de abril y junio del 2022.

**Metas:**

- Lograr 1,000 visitas a la página web de la imprenta al mes.
- Lograr 10 nuevos clientes que compren por medio de la página web en el mes.
- Duplicar el número de seguidores en las redes sociales cada semana.
- Incrementar un 5% el engagement en redes sociales cada día.

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

Tabla 11

*Mix de mercadeo*

Producto	Precio
<p>Cada uno de los kits que estarán a la disposición de los clientes, entre ellas están:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kit Básico.</li> <li>• Kit Juvenil.</li> <li>• Kit Infantil.</li> <li>• Kit Empresarial.</li> </ul>	<p>Cada kit tendrá un precio base, conforme el cliente desea aumentar la cantidad de papelería, el precio aumentará.</p>
Plaza (distribución)	Promoción
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Local físico ubicado en zona estratégica y de fácil acceso para los clientes.</li> <li>• Alianzas estratégicas con empresas de servicio de entrega.</li> </ul>	<p>Promociones por medio de las redes sociales de la imprenta. Estas se publicarán según lo amerite.</p>

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

- **Imagen Corporativa**

Logo de la empresa:



*Figura 8. Logo de la empresa*

Slogan: **“Personalizando tus eventos”**.

- **Estrategia de Marketing. Describir:**

***Estrategia 1:***

Tabla 12

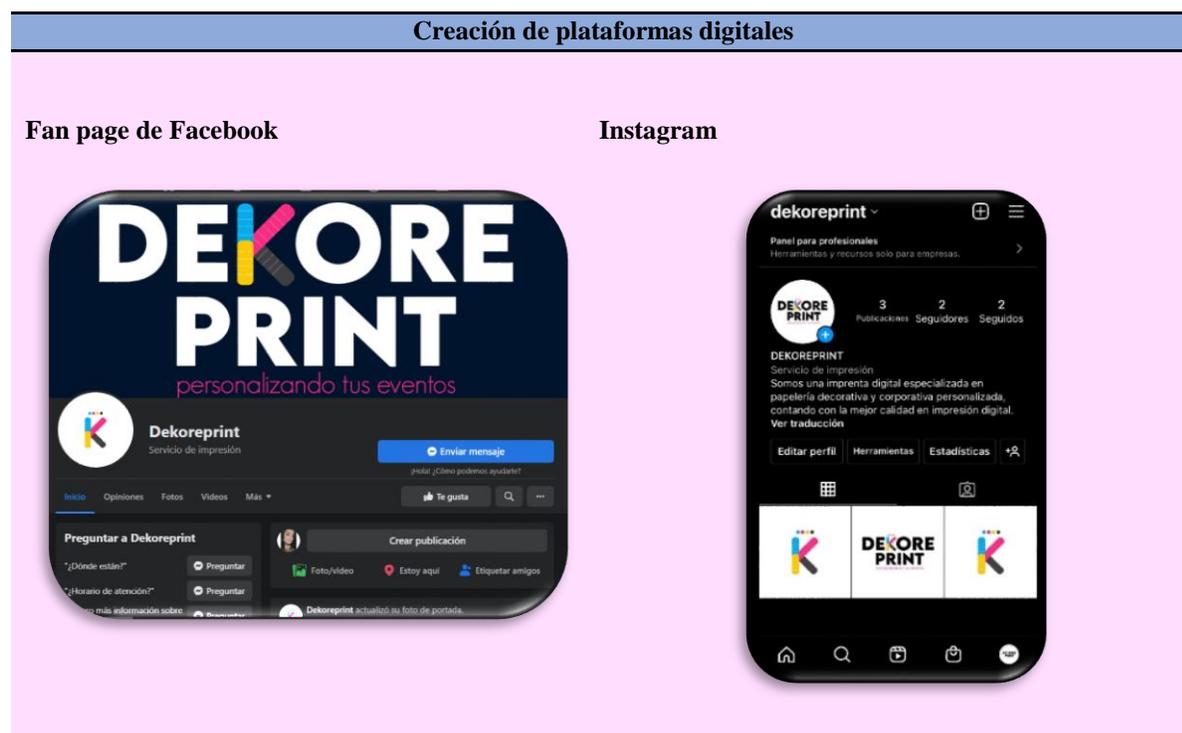
*Estrategia 1: Creación de plataformas digitales*

<p><b>Nombre de la estrategia:</b> Creación de plataformas digitales para imprenta DEKOREPRINT.</p>
<p><b>Objetivo:</b> Crear página web y principales redes sociales para la imprenta.</p> <p><b>Tácticas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de página web.</li> <li>• Creación de correo electrónico.</li> <li>• Creación de fan page de Facebook.</li> <li>• Creación de cuenta de Instagram.</li> <li>• Creación de cuenta de WhatsApp Business.</li> </ul> <p><b>Descripción:</b> Crear una página web que sea atractiva y segura que para los clientes puedan observar los productos, características y realizar sus comprar con completa confianza. Asimismo, cada una de las redes sociales a utilizarse para dar a conocer la imprenta, por medio de publicaciones de sus productos y servicios.</p>
<p><b>Duración:</b> 1 semana</p>

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

Tabla 13

*Plataformas digitales*



## Página web

**DEKORE PRINT**  
personalizando tus eventos

Buscar  [Inicio](#) [Acercas de](#) [Productos y Servicios](#) [Comprar](#) [Contactanos](#)

Bienvenido/a a Dekoreprint

[¡Vamos a chatear!](#)

**KIT EMPRESARIALES**

**KIT EMPRESARIAL** \$180.00

- 100 hojas membretadas.
- 100 sobres corporativos.
- 100 tarjetas de presentación.
- 100 portafolios.
- 50 libretas.
- 50 afiches.
- 50 brochures.
- 5 juegos de facturas.
- 1 banner horizontal.
- 1 banner vertical.

Cantidad

[Agregar al Carrito](#)

[¡Vamos a chatear!](#)

**Mi carrito**

	KIT EMPRESARIAL \$180.00	<input type="text" value="1"/>	\$180.00	×
--	-----------------------------	--------------------------------	----------	---

[Ingresar código promocional.](#)

[Agregar una nota](#)

SSL SECURE SHOPPING  
Your data is safe and secure.

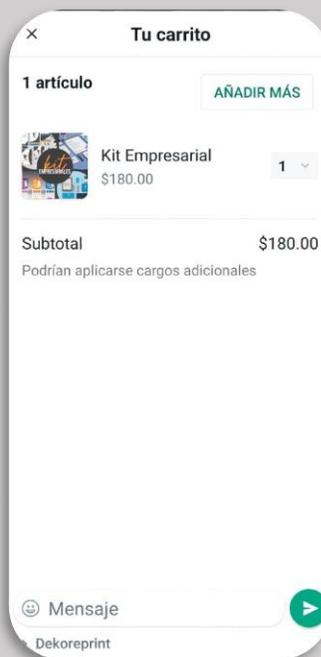
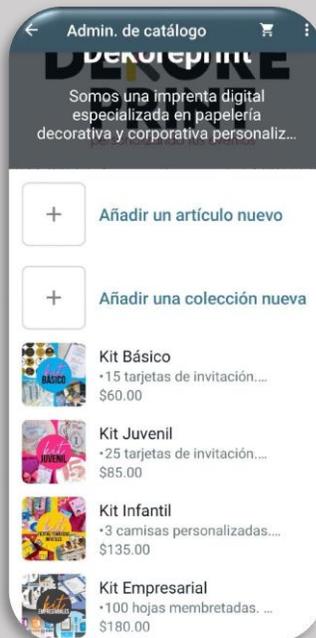
[¡Vamos a chatear!](#)

**Resumen del pedido**

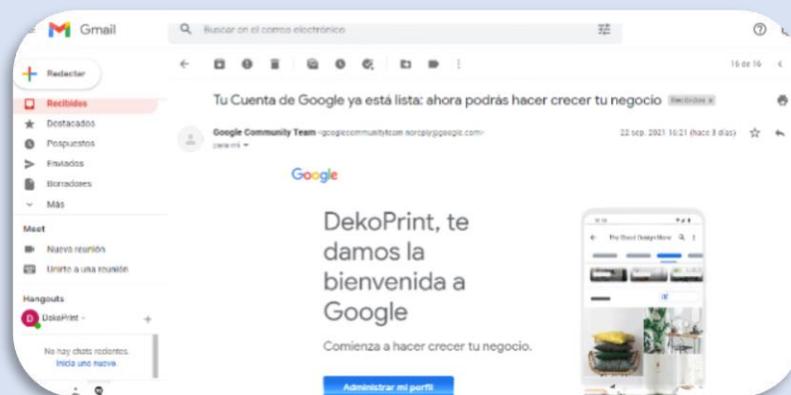
Subtotal	\$180.00
<u>El Salvador</u>	
Total	\$180.00

[PayPal Pagar](#)

## WhatsApp Business



## Correo de Gmail.



Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

### **Estrategia 2:**

Tabla 14

*Estrategia 2: Creación de sistema de pago en línea*

**Nombre de la estrategia:** Creación de sistema de pago en línea.

**Objetivo:** Implementar un sistema de pago en línea que sea segura y confiable para los clientes.

#### **Tácticas:**

Uso de plataforma online para pago en línea a través del servicio de PayPal

**Descripción:** Se realizará una afiliación a esta plataforma de pago. Para esto, se debe de seguir una serie de pasos, entre ellos están:

1. Llenar información básica del negocio como nombre/razón social, contacto y moneda en la que se recibirán los pagos.
2. Al terminar de abrir la cuenta se recibirá un correo de PayPal para verificar el correo electrónico.
3. Cuando se reciba un pago de los clientes, PayPal enviará automáticamente a la cuenta bancaria, el dinero. Por esto, es necesario dar de alta en PayPal una cuenta bancaria. Para esto dentro de la cuenta PayPal, se debe dar clic en saldo y asociar una cuenta bancaria.

**Duración:** 1 semana

Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo

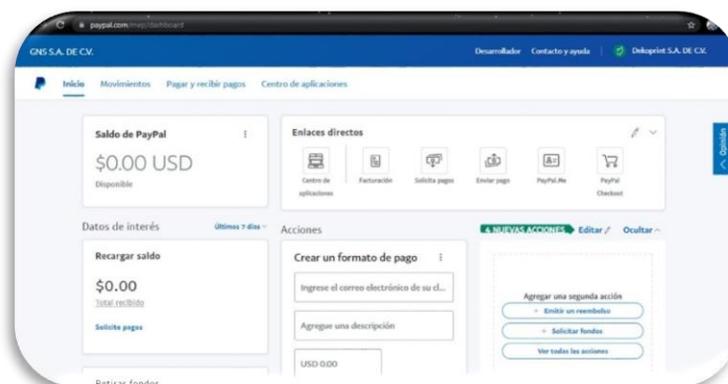


Figura 9. Paypal

### ***Estrategia 3:***

Tabla 15

*Estrategia 3: Publicidad Display*

<b>Nombre de la estrategia:</b> Publicidad Display
<b>Objetivo:</b> Promocionar la página web de la imprenta DEKOREPRINT por medio de Publicidad Display.
<b>Tácticas:</b> Uso de Google Ads.
<b>Descripción:</b> Se hará uso de Google Ads. Para crear un anuncio display se debe elegir un formato, se realiza un diseño de anuncio de texto el cual puede incluir imágenes, asimismo se debe definir el público objetivo el cual debe de estar acorde a sus datos demográficos, gustos y preferencias. También es importante establecer un presupuesto de lo que se invertirá para poder mostrar los anuncios al público objetivo.
<b>Duración:</b> 3 meses

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

### ***Estrategia 4:***

Tabla 16

*Estrategia 4: Publicidad por medio de SEM*

<b>Nombre de la estrategia:</b> Publicidad por medio de SEM
<b>Objetivo:</b> Dirigir tráfico hacia la página web de la imprenta DEKOREPRINT
<b>Tácticas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de SEM.</li> </ul>
<b>Descripción:</b> Se deben marcar los objetivos de la inversión, en el caso es dirigir el tráfico hacia la página web de la imprenta, por lo cual se deben seleccionar palabras claves que ayuden a localizar de manera más rápida y fácil a DEKOREPRINT, seguido se diseñará el anuncio por medio de Google Ads. Al poner en marcha el anuncio se debe hacer una medición y seguimiento de manera continua de la campaña y analizar si está dando resultados favorables.
<b>Duración:</b> 5 meses

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

- **Ejecución y control**

Tabla 17

*Ejecución y Control*

<b>Estrategia</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Táctica</b>	<b>Indicadores de control</b>
<b>Estrategia 1:</b> Creación de plataformas digitales para imprenta DEKOREPRINT.	Crear página web y principales redes sociales para la imprenta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de página web.</li> <li>• Creación de correo electrónico.</li> <li>• Creación de fan page de Facebook.</li> <li>• Creación de cuenta de Instagram.</li> <li>• Creación de cuenta de WhatsApp Business.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número y tiempo de visitas a la página web.</li> <li>• Número de likes en Fan Page de Facebook.</li> <li>• Número de seguidores en Instagram.</li> <li>• Número de likes en publicaciones.</li> <li>• Número de comentarios en las publicaciones.</li> </ul>

<b>Estrategia 2:</b> Creación de sistema de pago en línea.	Implementar un sistema de pago en línea que sea segura y confiable para los clientes.	Uso de plataforma online para pago en línea a través del servicio de PayPal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de usuarios que realizan compras en línea.</li> <li>• Número de usuarios que utilizan tarjetas de crédito o débito.</li> </ul>
<b>Estrategia 3:</b> Publicidad Display	Promocionar la página web de la imprenta DEKOREPRINT por medio de Publicidad Display.	Uso de Google Ads	Número de click en el anuncio.
<b>Estrategia 4:</b> Publicidad por medio de SEM	Dirigir tráfico hacia la página web de la imprenta DEKOREPRINT	Creación de SEM.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de clicks pagados</li> <li>• Total de visitas a la página web.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia de equipo de trabajo*

## 5. PLAN DE VENTAS

La imprenta tendrá un encargado en área de venta, asimismo contará con tres vendedores, este puede aumentar según sea requerido dada la demanda de clientes.

### Equipo de ventas

El equipo de ventas será rotado cada periodo de tiempo, esto para que los vendedores puedan conocer y desarrollar cada una de las diferentes responsabilidades, lo que permitirá tener un personal altamente capacitado en caso de falta de personal, este pueda sustituir su ausencia.

#### ➤ Responsabilidades.

- Fijar metas semanales y mensuales de ventas.
- Supervisar los productos de mayor demanda.
- Llevar registro de las ventas diarias.
- Hacer cierres de cajas al finalizar cada jornada.
- Llevar registro de inventario.

➤ **Comisiones a pagar al personal de ventas.**

Se pagarán comisiones conforme el desempeño, productividad, y ventas alcanzadas. Asimismo, por las compras realizadas en la página web.

➤ **Supervisión de equipo de ventas.**

Se realizarán reuniones cada quince días donde se analizarán los informes de ventas y se realizarán reportes con los resultados obtenidos hacer mejores y/o modificaciones necesarias para aumentar las ventas en aquellas que presenten menor demanda.

➤ **Entrenamiento de personal de ventas.**

Se entrenará al equipo de ventas por medio de capacitaciones y cursos en áreas específicas de servicio y ventas, entre ellas atención al cliente, manejo de quejas y conflictos.

## **5.1. Ciclo de Ventas**

### **1. Prospección.**

Dado que el mercado de clientes es amplio suele ser difícil abarcarlo completamente. Por ello, es importante definir el mercado objetivo de la imprenta, esto ayudará en la toma de decisiones respecto a los clientes potenciales, por lo tanto, se utilizarán métodos como encuestas en la cual se tomará en cuenta opciones como gustos y preferencias, frecuencia de compra, principal ocasión de celebración, los aspectos más importantes al momento de buscar productos y servicios de una imprenta, así como medios digitales de mayor uso, y métodos de pago de mayor confianza para estos.

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

El área encargada de contactar a los potenciales clientes será mercadeo y ventas de la imprenta, por medio de un estudio de mercado de permita determinar el mercado objetivo y mantener el contacto con estos, por ello es importante realizar el primer contacto con los clientes meses antes de la puesta en marcha de la imprenta, asimismo crear contacto por medio de llamada, visita, envío de correo por medio de mailchimp a diferentes empresas que requieran de los servicios de papelería corporativa.

### **3. Reunión o Presentación.**

Los vendedores contactarán a los clientes por medio de llamadas, envío de correo por lo menos tres veces al día, siendo la primera en la cual se dará a conocer los productos y servicios, la segunda llamada o correo para brindar detalles, cotizaciones y confirmación de su pedido, y, por último, servicio post venta. Toda información recolectada será reportada al encargado de ventas.

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

Se ofrecerán kits que se adecuen a sus necesidades de los clientes, cumpliendo con sus expectativas, brindando cotizaciones que estén dentro de su presupuesto. Asimismo, ofrecer diferentes opciones de productos y/o servicios con diferentes precios, resaltando las ventajas de los productos en cuando a calidad de impresión y durabilidad de los materiales. Se realizarán promociones en época de baja demanda como descuentos, cupones, así como lanzamiento de un nuevo kit o mejorar los que ya se tienen.

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

La imprenta tiene como metas de ventas:

- Generar ventas por medio de la página web.
- Enviar 50 email de prospección semanal.
- Asegurar 10 ventas por medio de llamadas a la semana.
- Vender promedio 200 kits en adelante en el primer año.

Actualmente el equipo no cuenta con personal con experiencia en cierre de ventas, por lo cual se asistirá a capacitaciones en dicha área.

### **6. Servicio Post venta**

El servicio post venta será realizada por los vendedores, entre ellos el feedback, dado que la opinión de los clientes es de suma importancia, conociendo su nivel de satisfacción en cuanto a los productos y servicios brindados por la imprenta asegurando una próxima compra a futuro.

## 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.

### PROYECCIONES DE VENTA - UNIDADES - Página A

No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	Precio Unitario	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	KIT BASICO	KIT	\$ 60.00	10	12	15	16	18	20	21	24	28	30	30	35	259
2	KIT JUVENIL	KIT	\$ 85.00	5	7	7	8	10	13	14	14	18	25	25	30	176
3	KIT INFANTIL	KIT	\$ 135.00	15	18	22	24	25	25	27	27	30	45	45	50	353
4	KIT EMPRESARIAL	KIT	\$ 180.00	1	2	3	3	5	7	9	9	9	10	10	13	81
5																0
6																0
7																0
8																0
9																0
10																869

Porcentaje de Incremento Anual Estimado 10.0%



### PROYECCIONES DE VENTA - US\$ -

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	KIT BASICO	\$ 600.00	\$ 720.00	\$ 900.00	\$ 960.00	\$ 1,080.00	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,440.00	\$ 1,680.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 2,100.00	\$ 15,540
2	KIT JUVENIL	\$ 425.00	\$ 595.00	\$ 595.00	\$ 680.00	\$ 850.00	\$ 1,105.00	\$ 1,190.00	\$ 1,190.00	\$ 1,530.00	\$ 2,125.00	\$ 2,125.00	\$ 2,550.00	\$ 14,960
3	KIT INFANTIL	\$ 2,025.00	\$ 2,430.00	\$ 2,970.00	\$ 3,240.00	\$ 3,375.00	\$ 3,375.00	\$ 3,645.00	\$ 3,645.00	\$ 4,050.00	\$ 6,075.00	\$ 6,075.00	\$ 6,750.00	\$ 47,655
4	KIT EMPRESARIAL	\$ 180.00	\$ 360.00	\$ 540.00	\$ 540.00	\$ 900.00	\$ 1,260.00	\$ 1,620.00	\$ 1,620.00	\$ 1,620.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 2,340.00	\$ 14,580
5	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
6	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
7	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
8	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
9	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
10	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total de Ventas Mensuales</b>		\$ 3,230.00	\$ 4,105.00	\$ 5,005.00	\$ 5,420.00	\$ 6,205.00	\$ 6,940.00	\$ 7,715.00	\$ 7,895.00	\$ 8,880.00	\$ 11,800.00	\$ 11,800.00	\$ 13,740.00	<b>Total de Ventas Anuales = \$ 92,735</b>

**PROYECCIONES DE VENTA - UNIDADES - Página B**

No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	Año 2				TOTAL	Año 3				TOTAL	Año 4	Año 5
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4			
1	KIT BASICO	KIT	44	65	88	114	311	56	81	110	143	389	486	607
2	KIT JUVENIL	KIT	23	37	55	96	211	29	47	69	120	264	330	413
3	KIT INFANTIL	KIT	66	89	101	168	424	83	111	126	210	530	662	827
4	KIT EMPRESARIAL	KIT	7	18	32	40	97	9	23	41	50	122	152	190
5	0	0					0					0		
6	0	0					0					0		
7	0	0					0					0		
8	0	0					0					0		
9	0	0					0					0		
10	0	0					0					0		



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

No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	Año 2				TOTAL	Año 3				TOTAL	Año 4	Año 5
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4			
1	KIT BASICO	KIT	\$ 2,930.40	\$ 4,276.80	\$ 5,781.60	\$ 7,524.00	\$ 20,512.80	\$ 4,029.30	\$ 5,880.60	\$ 7,949.70	\$10,345.50	\$ 28,205.10	\$ 38,782.01	\$ 53,325.27
2	KIT JUVENIL	KIT	\$ 2,131.80	\$ 3,478.20	\$ 5,161.20	\$ 8,976.00	\$ 19,747.20	\$ 2,931.23	\$ 4,782.53	\$ 7,096.65	\$12,342.00	\$ 27,152.40	\$ 37,334.55	\$ 51,335.01
3	KIT INFANTIL	KIT	\$ 9,801.00	\$13,186.80	\$14,968.80	\$24,948.00	\$ 62,904.60	\$13,476.38	\$18,131.85	\$20,582.10	\$34,303.50	\$ 86,493.83	\$118,929.01	\$163,527.39
4	KIT EMPRESARIAL	KIT	\$ 1,425.60	\$ 3,564.00	\$ 6,415.20	\$ 7,840.80	\$ 19,245.60	\$ 1,960.20	\$ 4,900.50	\$ 8,820.90	\$10,781.10	\$ 26,462.70	\$ 36,386.21	\$ 50,031.04
5	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
6	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
7	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
8	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
9	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
10	0	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total de Ventas Trimestrales</b>			\$ 16,288.80	\$ 24,505.80	\$ 32,326.80	\$ 49,288.80	\$ 122,410.20	\$ 22,397.10	\$ 33,695.48	\$ 44,449.35	\$ 67,772.10	\$ 168,314.03	\$ 231,431.78	\$ 318,218.70
<b>Total de Ventas Anuales</b>							\$ 122,410.20					\$ 168,314.03	\$ 231,431.78	\$ 318,218.70

Según las estimaciones que se han realizado, se proyecta tener ventas entre los 81 a 353 kits por mes, considerando que el kit más vendido será el infantil dado que según encuesta realizada a los potenciales clientes sería la de mayor demanda. Asimismo, se ha tomado en cuenta los precios de cada kit según la cantidad de papelería incluida, esta puede aumentar de precio en caso que el cliente desee agregar mayor cantidad de papelería, así como realizar modificación en algún elemento del kit. Por lo cual se proyecta un total de ventas de \$92,735.00 para el primer año.

Para los siguientes años, se estima un aumento anual de 20% en las ventas, logrando la venta de 97 a 424 kits en el segundo año, manteniéndose el kit infantil como el más vendido, dando un total de ventas anual de \$122,410.20; para el tercer año se consideran ventas entre 122 a 530 kits, aumentando el total de ventas anual a \$168,314.03. Por lo cual, para los últimos 2 años proyectados, tener ventas mayores de 1,000 kits, obteniendo ventas anuales entre los \$231,431.78 y \$318,218.70.

## 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	Teléfono inalámbrico con identificador de llamadas	Ud	1	\$34.99	\$34.99	Radio Shack
	DELL Optiplex 3080 SFF i3-10100	Ud	3	\$859.08	\$2577.24	Valdés store
	Plotter de impresión	Ud	1	\$7,500.00	\$7,500.00	Marketplace
	Sillas	Ud	4	\$49.00	\$98.00	El Salvador tecnología y muebles de oficina
	Escritorio.	Ud	1	\$205.00	\$410.00	
	Librera.	Ud	1	\$175.00	\$175.00	
	Recepción.	Ud	1	\$565.00	\$565.00	
	Estante	Ud	1	\$110.00	\$330.00	
	Mesa de trabajo	Ud	1	\$545.00	\$545.00	Soluciones Centroamérica
	Presa Térmica de 25x30 cm	Ud	1	\$280.61	\$280.61	
	Prensa térmica 5 tazas	Ud	1	\$605.71	\$605.71	
	MINI PRESS	Ud	1	\$100.57	\$100.57	
	Brother SDX85	Ud	1	\$416.97	\$416.97	
	Portrait 3	Ud	1	\$224.87	\$224.87	
	Cameo 4 Plus	Ud	1	\$563.87	\$563.87	
	Epson L3110	Ud	1	\$224.87	\$224.87	
	Tapete de Corte 15x15"	Ud	1	\$22.59	\$22.59	
	Tapete de Corte 24x12"	Ud	1	\$25.98	\$25.98	
Kit de Herramientas Blanco	Ud	2	\$22.59	\$45.18		
<b>SUBTOTAL</b>					<b>\$14,746.45</b>	
Materia Prima e Insumos Iniciales	Papelería	Ud	612	\$596.29	\$596.29	Soluciones Centroamérica y OfficeDepot
	Tintas	Ud	8	\$76.32	\$76.32	Soluciones Centroamérica
	Globos	Ud	455	\$570.50	\$570.50	Almacen La Chinita
	Camisas	Ud	48	\$1.50	\$72.00	Todotransfer
	Lapicero blanco	Ud	36	\$0.19	\$6.75	Todotransfer
	Tazas	Ud	48	\$148.48	\$148.48	Soluciones Centroamérica
<b>SUBTOTAL</b>					<b>\$1,470.34</b>	
Materiales de Construcción (adecuación)	Pintura cubeta	Ud	2	\$75.00	\$150.00	
	Repisa	Ud	4	\$15.00	\$60.00	
<b>SUBTOTAL</b>					<b>\$210</b>	
<b>TOTAL DE: EQUIPO Y HERRAMIENTAS, MATERIALES E INSUMOS INICIALES Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN</b>					<b>\$16,426.79</b>	

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

Descripción	Cantidad (meses)	Monto gastado mensual	Gasto Total
<b>Alquiler de local</b>			
Local ubicado en San Salvador	12	\$1,500.00	\$18,000.00
<b>Servicios Básicos</b>			
Agua	12	\$20.00	\$240.00
Electricidad	12	\$300.00	\$3,600.00
Teléfono	12	\$15.00	\$180.00
<b>Salario</b>			
Empleados	12	\$309.34	\$11,136.24
<b>Promoción y Publicidad</b>			
Publicidad	12	\$100	\$1,200.00
<b>Otros</b>			
Servicios de contador	12	\$450	\$5,400
Registro de la empresa	1	\$300	\$200
Transporte	12	\$100.00	\$1,200.00
Pasaje y Viáticos	12	\$50.00	\$600.00
Útiles de Oficina	12	\$50.00	\$600.00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			\$42,356.24

**Total de la inversión:**

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	
Inversión en concepto de Equipo y Herramientas, Materia prima e Insumos Iniciales y Materiales de construcción (adecuación del local) + inversión en capital de trabajo.	\$ 58,783.03

## 6.2. Estructura de costos

- **Costos variables unitarios.**



Producto o Servicio	Costo Variable de Materia prima	Costo Variable de Mano de Obra	Costo Fijo Unitario	Costo Total Unitario
Kit Básico	\$10	\$15.12	\$30.38	\$55.50
Kit Juvenil	\$15	\$15.12	\$30.38	\$60.50
Kit Infantil	\$20	\$15.12	\$30.38	\$65.50
Kit Empresarial	\$40	\$15.12	\$30.38	\$85.50

\*Cuadro detallado de cálculos de costeo en anexo.

- Costos totales de un año de operación.**

Producto o Servicio	Total de Costos Variables	Total de Costos Fijo	Costos Totales
Kit Básico	\$6,475.00	\$24,000.00	\$30,475.00
Kit Juvenil	\$5,280.00	\$22,800.00	\$28,080.00
Kit Infantil	\$19,415.00	\$45,000.00	\$64,415.00
Kit Empresarial	\$6,075.00	\$27,033.33	\$33,108.33

\*Detalle de costeo en anexo

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

Análisis de Rentabilidad para año 2022:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}} = \frac{\$14,305.65}{\$48,474.58} = 29.51\%$$

Análisis de Rentabilidad para año 2023:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}} = \frac{\$22,781.32}{\$53,514.40} = 42.57\%$$

Punto de equilibrio en Unidades y Monto:

$$\text{Unidades Combinadas de Equilibrio} = \frac{\text{Utilidad Total de Costos Operativos Fijos}}{\text{Margen de Contribución}} = \frac{\$43,399.25}{\$63.86} = 679.65 \text{ unidades.}$$

Año Ingreso de Equilibrio  
1 \$72,528.9

**PROYECCIONES FINANCIERAS - CALCULO DE RENTABILIDAD PROYECTADA - Página G**

<b>Flujo de Fondos Poyectado del Inversionista</b>						
<b>Rubros del Flujo de Caja/Periodo</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingreso por Ventas		92,735.00	122,410.20	168,314.03	231,431.78	318,218.70
Costo de Bienes Vendidos		37,245.00	49,163.40	67,599.68	92,949.55	127,805.64
Ganancia Bruta		\$ 55,490.00	\$ 73,246.80	\$ 100,714.35	\$ 138,482.23	\$ 190,413.07
Salarios		11,136.24	12,249.86	17,966.47	19,763.11	21,739.43
Prestaciones (Aporte patronal)		2,003.85	2,003.85	2,671.80	2,671.80	2,671.80
Alquileres de Locales		18,000.00	23,747.58	32,652.92	44,897.77	61,734.43
Alquileres de Maquinaria		-	-	-	-	-
Mantenimiento		1,205.56	1,591.33	2,188.08	3,008.61	4,136.84
Seguros		1,205.56	734.46	1,009.88	1,388.59	1,909.31
Agua, Gas, Electricidad		3,600.00	4,774.00	6,564.25	9,025.84	12,410.53
Comunicaciones		300.00	367.23	504.94	694.30	954.66
Promoción y Publicidad		1,200.00	1,591.33	2,188.08	3,008.61	3,008.61
Pasajes y Viáticos		556.41	734.46	1,009.88	1,388.59	1,909.31
Depreciación		3,264.29	3,264.29	3,264.29	3,264.29	3,264.29
Otros		927.35	1,224.10	1,683.14	2,314.32	3,182.19
Total Gastos Generales y de Admón.		\$ 43,399.25	\$ 52,282.50	\$ 71,703.74	\$ 91,425.83	\$ 116,921.40
Intereses Pagados		1,323.97	1,067.18	791.83	496.57	179.96
Ganancia Gravable(GAI)		\$ 10,766.78	\$ 19,897.12	\$ 28,218.78	\$ 46,559.83	\$ 73,311.71
Impuesto sobre Renta(25%)		2,691.69	4,974.28	8,465.63	13,967.95	21,993.51
Ganancia Neta		\$ 8,075.08	\$ 14,922.84	\$ 19,753.15	\$ 32,591.88	\$ 51,318.19
Más:						
Depreciación		3,264.29	3,264.29	3,264.29	3,264.29	3,264.29
Menos:						
Amortización de Préstamo		3,552.22	3,809.01	4,084.37	4,379.62	4,696.23
Inversión Inicial	\$ 20,521.45					
Más:						
Valor de Salvamento de Inversión						\$ 3,025.00
Recuperación del Capital de Trabajo						\$ 6,000.00
Flujo de Caja Neto(FCN)	\$ (20,521.45)	\$ 7,787.15	\$ 14,378.12	\$ 18,933.07	\$ 31,476.55	\$ 52,911.26

#### 6.4. Estado de Resultados proyectado

<b>Estado de Pérdidas y Ganancias</b>	<b>Mes</b>	<b>Trimestre</b>	<b>Año</b>
Ventas	\$3,230.00	\$12,340.00	\$92,735.00
Costo de los Bienes Vendidos	\$1,300.00	\$4,970.00	\$37,245.00
Utilidad Bruta	\$1,930.00	\$7,370.00	\$55,490.00
Salarios	\$928.02	\$3,062.47	\$11,136.24
Prestaciones	\$166.99	\$500.96	\$2,003.85
Alquileres locales	\$1,500.00	\$5,936.89	\$18,000.00
Alquileres de Maquinaria	\$-	\$-	\$-
Mantenimiento	\$41.99	\$397.83	\$1,205.56
Seguros	\$41.99	\$183.62	\$1,205.56
Agua, gas, electricidad	\$300.00	\$ 1,193.50	\$3,600.00
Comunicaciones	\$25.00	\$ 91.81	\$300.00
Promoción y Publicidad	\$100.00	\$397.83	\$1,200.00
Pasajes y viáticos	\$19.38	\$183.62	\$556.41
Depreciación	\$272.02	\$816.07	\$3,264.29
Otros	\$32.30	\$306.03	\$927.35
<b>Total Gastos Generales y de Admón.</b>	<b>\$3,427.69</b>	<b>\$13,070.63</b>	<b>\$43,399.25</b>
Intereses Pagados	\$119.71	\$291.57	\$1,323.97
<b>Ganancia Gravable (GAI)</b>	<b>\$(1,617.40)</b>	<b>\$(4,949.50)</b>	<b>\$10,766.78</b>
Reserva legal	\$-	\$-	\$3,552.22
Impuesto sobre Renta (25%)	\$-	\$1,237.38	\$2,691.69
<b>Ganancia Neta</b>	<b>\$(1,617.40)</b>	<b>\$3,712.13</b>	<b>\$8,075.08</b>

**PROYECCIONES FINANCIERAS - ESTADOS FINANCIEROS - Página F**

Estado de Resultados Projectado													
	Año 1												Total Año 1
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
Ingreso por Ventas	\$ 3,230.00	\$ 4,105.00	\$ 5,005.00	\$ 5,420.00	\$ 6,205.00	\$ 6,940.00	\$ 7,715.00	\$ 8,895.00	\$ 8,880.00	\$ 11,800.00	\$ 11,800.00	\$ 13,740.00	\$ 92,735.00
Costo de Bienes Vendidos	\$ 1,300.00	\$ 1,650.00	\$ 2,020.00	\$ 2,185.00	\$ 2,500.00	\$ 2,790.00	\$ 3,105.00	\$ 3,180.00	\$ 3,565.00	\$ 4,725.00	\$ 4,725.00	\$ 5,500.00	\$ 37,245.00
Ganancia Bruta	\$ 1,930.00	\$ 2,455.00	\$ 2,985.00	\$ 3,235.00	\$ 3,705.00	\$ 4,150.00	\$ 4,610.00	\$ 4,715.00	\$ 5,315.00	\$ 7,075.00	\$ 7,075.00	\$ 8,240.00	\$ 55,490.00
Salarios	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 928.02	\$ 11,136.24
Prestaciones (Aporte patronal)	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 166.99	\$ 2,003.85
Alquileres de Locales	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Alquileres de Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento	\$ 41.99	\$ 53.37	\$ 65.07	\$ 70.46	\$ 80.67	\$ 90.22	\$ 100.30	\$ 102.64	\$ 115.44	\$ 153.40	\$ 153.40	\$ 178.62	\$ 1,205.56
Seguros	\$ 41.99	\$ 53.37	\$ 65.07	\$ 70.46	\$ 80.67	\$ 90.22	\$ 100.30	\$ 102.64	\$ 115.44	\$ 153.40	\$ 153.40	\$ 178.62	\$ 1,205.56
Agua, Gas, Electricidad	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00
Comunicaciones	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00
Promoción y Publicidad	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Pasajes y Viáticos	\$ 19.38	\$ 24.63	\$ 30.03	\$ 32.52	\$ 37.23	\$ 41.64	\$ 46.29	\$ 47.37	\$ 53.28	\$ 70.80	\$ 70.80	\$ 82.44	\$ 556.41
Depreciación	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 272.02	\$ 3,264.29
Otros	\$ 32.30	\$ 41.05	\$ 50.05	\$ 54.20	\$ 62.05	\$ 69.40	\$ 77.15	\$ 78.95	\$ 88.80	\$ 118.00	\$ 118.00	\$ 137.40	\$ 927.35
Total Gastos Generales y de Admón.	\$ 3,427.69	\$ 3,464.44	\$ 3,502.24	\$ 3,519.67	\$ 3,552.64	\$ 3,583.51	\$ 3,616.06	\$ 3,623.62	\$ 3,664.99	\$ 3,787.63	\$ 3,787.63	\$ 3,869.11	\$ 43,399.25
Intereses Pagados	\$ 119.71	\$ 118.04	\$ 116.35	\$ 114.66	\$ 112.96	\$ 111.25	\$ 109.53	\$ 107.80	\$ 106.06	\$ 104.30	\$ 102.54	\$ 100.77	\$ 1,323.97
Ganancia Gravable(GAI)	\$ (1,617.40)	\$ (1,127.48)	\$ (633.60)	\$ (399.33)	\$ 39.40	\$ 455.24	\$ 884.41	\$ 983.58	\$ 1,543.95	\$ 3,183.06	\$ 3,184.83	\$ 4,270.12	\$ 10,766.78
Reserva legal													\$ 400.00
Impuesto sobre Renta(25%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -									\$ 2,691.69
Ganancia Neta	\$ (1,617.40)	\$ (1,127.48)	\$ (633.60)	\$ (399.33)	\$ 39.40	\$ 455.24	\$ 884.41	\$ 983.58	\$ 1,543.95	\$ 3,183.06	\$ 3,184.83	\$ 4,270.12	\$ 8,075.08

Estado de Resultados Projectado													
	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	30,602.55	30,602.55	30,602.55	30,602.55	122,410.20	42,078.51	42,078.51	42,078.51	42,078.51	168,314.03	231,431.78	318,218.70	
Costo de Bienes Vendidos	12,290.85	12,290.85	12,290.85	12,290.85	49,163.40	16,899.92	16,899.92	16,899.92	16,899.92	67,599.68	92,949.55	127,805.64	
Ganancia Bruta	\$ 18,311.70	\$ 18,311.70	\$ 18,311.70	\$ 18,311.70	\$ 73,246.80	\$ 25,178.59	\$ 25,178.59	\$ 25,178.59	\$ 25,178.59	\$ 100,714.35	\$ 138,482.23	\$ 190,413.07	
Salarios	3,062.47	3,062.47	3,062.47	3,062.47	12,249.86	4,491.62	4,491.62	4,491.62	4,491.62	17,966.47	19,763.11	21,739.43	
Prestaciones (Aporte patronal)	500.96	500.96	500.96	500.96	2,003.85	667.95	667.95	667.95	667.95	2,671.80	2,671.80	2,671.80	
Alquileres de Locales	5,936.89	5,936.89	5,936.89	5,936.89	23,747.58	8,163.23	8,163.23	8,163.23	8,163.23	32,652.92	44,897.77	61,734.43	
Alquileres de Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Mantenimiento	397.83	397.83	397.83	397.83	1,591.33	547.02	547.02	547.02	547.02	2,188.08	3,008.61	4,136.84	
Seguros	183.62	183.62	183.62	183.62	734.46	252.47	252.47	252.47	252.47	1,009.88	1,388.59	1,909.31	
Agua, Gas, Electricidad	1,193.50	1,193.50	1,193.50	1,193.50	4,774.00	1,641.06	1,641.06	1,641.06	1,641.06	6,564.25	9,025.84	12,410.53	
Comunicaciones	91.81	91.81	91.81	91.81	367.23	126.24	126.24	126.24	126.24	504.94	694.30	954.66	
Promoción y Publicidad	397.83	397.83	397.83	397.83	1,591.33	547.02	547.02	547.02	547.02	2,188.08	3,008.61	3,008.61	
Pasajes y Viáticos	183.62	183.62	183.62	183.62	734.46	252.47	252.47	252.47	252.47	1,009.88	1,388.59	1,909.31	
Depreciación	816.07	816.07	816.07	816.07	3,264.29	816.07	816.07	816.07	816.07	3,264.29	3,264.29	3,264.29	
Otros	306.03	306.03	306.03	306.03	1,224.10	420.79	420.79	420.79	420.79	1,683.14	2,314.32	3,182.19	
Total Gastos Generales y de Admón.	\$ 13,070.63	\$ 13,070.63	\$ 13,070.63	\$ 13,070.63	\$ 52,282.50	\$ 17,925.94	\$ 17,925.94	\$ 17,925.94	\$ 17,925.94	\$ 71,703.74	\$ 91,425.83	\$ 116,921.40	
Intereses Pagados	291.57	275.25	258.63	241.73	1,067.18	224.52	207.02	189.21	171.08	791.83	496.57	179.96	
Ganancia Gravable(GAI)	\$ 4,949.50	\$ 4,965.83	\$ 4,982.44	\$ 4,999.35	\$ 19,897.12	\$ 7,028.13	\$ 7,045.63	\$ 7,063.45	\$ 7,081.57	\$ 28,218.78	\$ 46,559.83	\$ 73,311.71	
Reserva legal													
Impuesto sobre Renta(25%)					4,974.28					8,465.63	13,967.95	21,993.51	
Ganancia Neta	\$ 4,949.50	\$ 4,965.83	\$ 4,982.44	\$ 4,999.35	\$ 14,922.84	\$ 7,028.13	\$ 7,045.63	\$ 7,063.45	\$ 7,081.57	\$ 19,753.15	\$ 32,591.88	\$ 51,318.19	

## 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.

Tabla 18  
*Plan de control*

Nº	Objetivo	Acciones	Responsable	Fecha de inicio	Fecha de fin	Recursos
1	Legalizar la marca y empresa, para tener mayor credibilidad ante los clientes y proveedores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro en CNR</li> <li>• Inscripción en alcaldía, AFP e ISSS.</li> <li>• Inscripción como contribuyente en hacienda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daniela María Guzmán Jiménez.</li> <li>• Clelia Raquel Sánchez Portillo</li> </ul>	10-01-22	07-02-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impresora.</li> <li>• Computadora.</li> <li>• Internet.</li> <li>• Páginas de papel bond.</li> <li>• Fotocopiadora.</li> </ul>
2	Dar a conocer la marca por medio de las redes sociales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear anuncios en Facebook.</li> <li>• Hacer publicaciones en redes sociales, sobre descuentos y promociones por apertura.</li> <li>• Promocionar en redes sociales la página web, para que los seguidores puedan conocerla.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daniela María Guzmán Jiménez</li> </ul>	08-02-22	28-02-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora</li> <li>• Internet</li> </ul>
3	Elaborar un plan que permita, tener en orden cada paso del proceso de producción.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlistar cada uno de los pasos del proceso de producción.</li> <li>• Crear estrategias que permitan más eficiencia y eficacia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guadalupe Stefany Nerio González</li> </ul>	12-01-22	12-02-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora.</li> <li>• Internet.</li> <li>• Impresora.</li> <li>• Páginas de papel bond.</li> <li>• Fotocopiadora.</li> </ul>
4	Mantener en orden las políticas y normas en la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear políticas y normas que ayuden a mantener una sana convivencia entre compañero y jefes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clelia Raquel Sánchez Portillo</li> </ul>	12-01-22	12-02-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora.</li> <li>• Internet.</li> </ul>
5	Establecer vínculo con los mejores proveedores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Búsqueda de proveedores que ofrezcan excelente calidad a los mejores precios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clelia Raquel Sánchez Portillo</li> </ul>	12-01-22	12-02-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agenda.</li> <li>• Computadora.</li> <li>• Internet.</li> </ul>

6	Mantener capacitado al personal, por medio de capacitaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratar a una empresa que brinde capacitaciones, sobre el uso y manejo de toda la papelería y maquinaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guadalupe Stefany Nerio González</li> <li>• Clelia Raquel Sánchez Portillo.</li> </ul>	12-01-22	12-02-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maquinaria.</li> <li>• Local.</li> <li>• Computadoras.</li> <li>• Impresora.</li> <li>• Internet.</li> </ul>
7	Crear kits que se adapten a las necesidades de los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovar cada mes cada elemento de los kits.</li> <li>• Investigar para el kit infantil, cuáles son los dibujos animados preferidos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guadalupe Stefany Nerio González.</li> <li>• Daniela María Guzmán Jiménez</li> </ul>	10-01-22	25-11-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora.</li> <li>• Internet.</li> <li>• Impresora.</li> <li>• Papel.</li> <li>• Fotocopiadora.</li> </ul>

*Elaboración propia de equipo de trabajo*

## 8. PLAN DE CONTINGENCIA

- **Medidas generales de prevención**
  - ✓ Señalización en caso de emergencia en el área de trabajo.
  - ✓ Capacitar al personal con protocolos a seguir en caso de emergencia
  - ✓ Equipo de contingencia como: Extintores y kits de primeros auxilios.
- **Acciones preventivas**
  - ✓ Coordinar y delegar un presupuesto para el plan en caso de emergencia para asegurar el equipo.
  - ✓ Garantizar el mantenimiento de la infraestructura y de los equipos.
  - ✓ Mantener actualizado el plan de contingencia para los empleados y consumidores
  - ✓ Ajustar los protocolos de atención al realizar simulacros.
- **Acciones en caso de siniestro**
  - ✓ Plan de evacuación.
  - ✓ Identificación y adecuación de las rutas de evacuación.
  - ✓ Estrategia de los espacios para realizar de manera ágil y segura.
- **Manejo de crisis**
  - ✓ Plan de emergencia y autoprotección.
  - ✓ Comportamiento ante emergencias específicas.
  - ✓ Cooperar con las entidades de emergencia.

- **Plan de continuidad**
  - ✓ Trabajar en equipo para mantener el protocolo de emergencia.
  - ✓ Revisar los costos y evaluación final de los daños y necesidades.
  - ✓ Analizar si se dio un buen procedimiento del plan de contingencia.
  - ✓ Coordinar la reposición y mantenimiento de la maquinaria y equipos.
  - ✓ Causas y condiciones que causaron la emergencia.
  
- **Seguridad de los activos**
  - ✓ Proteger la documentación, base de datos del sistema informático con los que cuenta la imprenta.
  - ✓ Pagar un seguro para respaldar la parte financiera de la imprenta.

## BIBLIOGRAFÍA

- Almacén La Chinita. (2022). Almacén La Chinita: Comprar. San Salvador, El Salvador: Almacén La Chinita. Recuperado de <https://www.lachinita.com.sv/>
- Dekoreprint. (2021). Dekoreprint: Productos y Servicios. San Salvador, El Salvador: Dekoreprint. Recuperado de <https://www.dekoreprint.com/>
- Diseñarte. (2021). Diseñarte: Productos. San Salvador, El Salvador: Diseñarte Gráficos E Impresos Creativos. Recuperado de <https://www.disenarte.com.sv/>
- Innovación Digital. (2021). Innovación Digital: Productos Destacados. San Salvador, El Salvador: Innovación Digital. Recuperado de <https://innovaciondigital.com.sv/>
- Office Depot. (2018). Office Depot: Categorías. San Salvador, El Salvador: Office Depot Inc. Recuperado de <https://www.officedepot.com.sv/>
- RadioShack. (2022). RadioShack: Categorías. San Salvador, El Salvador: GRUPO UNICOMER. Recuperado de <https://www.radioshackla.com/elsalvador/>

## ANEXOS

### Anexo 1: Costos variables unitarios y totales

#### Anexo 1.1. Costo variable materia prima

<b>NOMBRE PRODUCTO O SERVICIO</b>	<b>Descripción de la materia prima</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total (cantidad x precio)</b>
KIT BASICO	Impresora, papelería, etc.	259	Kit	\$10	\$6,475.00
KIT JUVENIL	Impresora, papelería, etc.	176	Kit	\$15	\$5,280.00
KIT INFANTIL	Impresora, papelería, etc.	353	Kit	\$20	\$19,415.00
KIT EMPRESARIAL	Impresora, papelería, etc.	81	Kit	\$40	\$6,075.00
<b>Sumatoria del Costo variable de materia prima</b>					<b>\$37,245.00</b>
<b>Total de producción (cantidad)</b>					<b>869</b>
<b>Costo variable materia prima / total de producción = Costo variable unitario de materia prima</b>					<b>\$42.86</b>

#### Anexo 1.2. Cálculo de costo de mano de obra

<b>PRODUCTO O SERVICIO</b>	<b>Descripción del Tipo de Salario por periodo</b>	<b>Número de Personas</b>	<b>Total Salarios Mensuales</b>
KIT BASICO	Salario base	3	\$365
KIT JUVENIL	Salario base	3	\$365
KIT INFANTIL	Salario base	3	\$365
KIT EMPRESARIAL	Salario base	3	-
<b>Costo variable mano de obra</b>			<b>\$13,140</b>
<b>Total de producción en libras (cantidad)</b>			<b>869</b>
<b>Costo variable mano de obra / total de producción = Costo variables unitario de mano de obra.</b>			<b>\$15.12</b>

### Anexo 1.3. Total de costos variables unitarios



PRODUCTO O SERVICIO	Costo unitario de materia prima	Costo unitario de mano de obra	Total costo variable unitario
Kit Básico	\$10	\$15.12	\$25.12
Kit Juvenil	\$15	\$15.12	\$30.12
Kit Infantil	\$20	\$15.12	\$35.12
Kit Empresarial	\$40	\$15.12	\$55.12

### Anexo 2: Costos fijos totales

#### Anexo 2.1. Costos fijos totales

DESCRIPCIÓN	VALORES MENSUALES			TOTAL VALOR TRIMESTRAL
	MES 1	MES 2	MES 3	
Alquiler	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00
Electricidad	\$295.00	\$295.00	\$295.00	\$285.00
Agua potable	\$5.00	\$5.00	\$5.00	\$15.00
Salarios (contador)	\$1095.00	\$1095.00	\$1095.00	\$3,285.00
Comunicaciones (teléfono)	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$75.00
Promoción y publicidad	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$300.00
Transporte	\$19.38	\$24.63	\$30.03	\$153.90
Otros	\$32.30	\$41.05	\$50.05	\$205.20
Seguros	\$272.02	\$272.02	\$272.02	\$307.80
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$3,343.70</b>	<b>\$3,357.70</b>	<b>\$3,372.10</b>	<b>\$10,073.50</b>
<b>Total de Producción por periodo (cantidad) (mensual / trimestral)</b>	31	39	47	450
<b>Total costos fijos / total de producción = Costos fijos unitarios</b>	\$107.86	\$86.09	\$71.75	\$22.39

Anexo 3: Costos unitarios

**Anexo 3.1. Costos Unitarios**

PRODUCTO O SERVICIO	Costo de materia prima unitario	Costo de mano de obra unitario	Costo Fijo unitario	COSTO TOTAL UNITARIO
Kit Básico	\$10	\$15.12	\$30.38	\$55.50
Kit Juvenil	\$15	\$15.12	\$30.38	\$60.50
Kit Infantil	\$20	\$15.12	\$30.38	\$65.50
Kit Empresarial	\$40	\$15.12	\$30.38	\$85.50

Anexo 4: Punto de equilibrio

**Anexo 4.1. Cálculo del punto de equilibrio**

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

**PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO**

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	KIT BASICO	KIT	259	30%	\$ 60.00	\$ 25.00	\$ 35.00	203	\$ 12,153.98
2	KIT JUVENIL	KIT	176	20%	\$ 85.00	\$ 30.00	\$ 55.00	138	\$ 11,700.36
3	KIT INFANTIL	KIT	353	41%	\$ 135.00	\$ 55.00	\$ 80.00	276	\$ 37,271.42
4	KIT EMPRESARIAL	KIT	81	9%	\$ 180.00	\$ 75.00	\$ 105.00	63	\$ 11,403.15
5	0	0	0	0%	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -
6	0	0	0	0%	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -
7	0	0	0	0%	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -
8	0	0	0	0%	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -
9	0	0	0	0%	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -
10	0	0	0	0%	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -
<b>VOLUMEN TOTAL DE VENTAS</b>			869	100%	<b>Margen de Contribución Combinado</b>		\$ 63.86	680	\$ 72,528.91

$$\text{Unidades Combinadas de Equilibrio} = \frac{\text{Total de Costos Operativos Fijos}}{\text{Margen de Contribución Combinado}} = \frac{\$ 43,399.25}{\$ 63.86} = 679.65 \text{ Unidades}$$

### Anexo 5.1. Cotizaciones del presupuesto

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

#### Office Depot:

**MI CARRITO** ID del carrito: 101249495 [Eliminar todos](#)

	CARTULINA OPALINA MARFIL 180G 100H3S	- 1 +	\$14.90
	PAPEL EXTRA COPY BLANCO MATE 115G 100H3S	- 1 +	\$5.90
	PAPEL EXCLUSIVE MARFIL 104G 60H3S	- 1 +	\$9.40
	CARTULINA NARANJA 65X50 CM 170G FASHION 938	- 12 +	\$12.00

Envío: **GRATIS**  
Subtotal: **\$218.10**  
**TOTAL \$218.10**  
Los precios ya incluyen 13% de IVA.  
[Pagar](#)  
Usar código de descuento [^](#)  
[Seguir navegando](#)

#### Almacenes La Chinita:

as@lachinita.com.sv

**Almacén La Chinita**  
Home [Comprar](#) [Contacto](#)

#### Mi Compra

Imagen	Producto	Cantidad	Total
	Set Globo Numeros # 13	20	\$40.00
	Globo Número Dorado - Plateado - Rosegold # 40	20	\$20.00
	Confetti Figuras	20	\$23.00
	Set Globo Estrella 9 Pza	20	\$35.00
	Globo Cumple Letra Cursiva	20	\$35.00
	Set Globo Luna 7 Pza	20	\$36.00

	Globo Transparente # 36	24	\$15.60
	Brillantina Para Globo # 10 G	24	\$6.00
	Set Globos Futura Mamá #8	12	\$20.40
	Set Globos Bebe 1 Año # 8	12	\$20.40
	Set Globo "Boy"	12	\$11.40
	Set Globo "Girl"	12	\$11.40

**Tengo un Cupón de Descuento** [>](#)

**Sub-Total:** \$274.20  
**Total:** \$274.20  
[Comprar/Cotizar](#)

## Soluciones Centroamérica:



San Salvador 07 de septiembre de 2021.

Atención

Sra. Clelia Sánchez

Presente:

Estimado Sr(a), Soluciones SA de CV se complace en extenderle la cotización de los siguientes equipos y materiales para impresión:

QTY	Código	Descripción	\$ Unidad	Total	\$ Con Iva	Total C/iva
1	JV100-100	PLOTTER DE IMPRESION ECO SOL.	\$ 14,304.04	\$ -	\$ 16,163.27	\$ 16,163.27
1	CG-160FX	PLOTTER DE CORTE MIMAKI	\$ 9,750.68	\$ -	\$ 9,888.27	\$ 9,888.27
1	TM PRESS 5 TZAS	PRENSA TERMICA 5 TAZAS	\$ 536.03	\$ -	\$ 605.71	\$ 605.71
1	SUB KT 75	ROLLO PAPEL 75 GRS 69"X 220 YDS	\$ 137.65	\$ -	\$ 155.34	\$ 155.34
1	SUB KT A4	100 HOJAS PAPEL SUBLIMACION	\$ 4.20	\$ -	\$ 4.75	\$ 4.75
1	SUBKT A3	100 HOJAS PAPEL SUBLIMACION	\$ 8.24	\$ -	\$ 9.31	\$ 9.31
1	SUB KT DARK	HOJA TRANSFER COLORES OSCUROS	\$ 1.16	\$ -	\$ 1.31	\$ 1.31
1	SUB KT CLEAR	HOJA TRANSFER COLORES CLAROS	\$ 0.81	\$ -	\$ 0.92	\$ 0.92
1	TM PRESS 38	PRENSA TERMICA 38X38CM	\$ 388.28	\$ -	\$ 438.76	\$ 438.76
1	TM PRESS 40	PRENSA TERMICA 40X60CM	\$ 575.11	\$ -	\$ 649.87	\$ 649.87
1	CUT MATH 15	TAPETE DE CORTE 15X15"	\$ 19.99	\$ -	\$ 22.59	\$ 22.59
1	CCCPORTRAIT 3	SILHOUETTE PORTRAIT 3	\$ 199.00	\$ -	\$ 224.87	\$ 224.87
1			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
1			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
1			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
1			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
1			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		*PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS				
		Subtotal	\$ -	\$ -	\$ 28,165.46	\$ 28,165.46
		IVA	\$ -	\$ -		
	Metodo de Pago	Efectivo	Total C/iva	\$ -	Total C/IVA	\$ 28,165.46

Garantía: 1 mes.

Pago: Contado, consultar opciones con Tarjetas de Créd

Validez de la cotización: 7 días.

Impresora incluye tintas.

Precios sujetos a cambios sin previo aviso

Atentamente

Equipo de Ventas



## RadioShack:

**Resumen de Compra**

RadioShack Teléfono inalámbrico con identificador de llamadas / 4304317

Cantidad: 1 \$34.99

Subtotal \$34.99

Envío Aún no se ha calculado

**Total**
**\$34.99**