



RECURSOS PARA PROFESIONALES

Guía del comprador de merchandising empresarial

Todo lo que necesitas saber antes de pedir
tu primer (o siguiente) pedido.

EDICIÓN 2026



Índice

- 01. Antes de empezar**

- 02. El ABC del merch empresarial**

- 03. Cómo elegir el producto correcto**

- 04. Técnicas de marcaje: cuál usar y por qué**

- 05. Cuánto cuesta realmente**

- 06. Cantidades: cuántas pedir sin equivocarte**

- 07. Plazos reales: no llegues tarde al evento**

- 08. Merch sostenible sin caer en greenwashing**

- 09. Checklist antes de pedir presupuesto**

- 10. Los 4 errores más caros**

- 11. Plantilla de briefing para tu proveedor**

- 12. Conclusión**



Antes de empezar

Si estás leyendo esto, probablemente te acaban de asignar un pedido de merchandising y no sabes por dónde empezar. O llevas varios años pidiendo lo mismo y tienes la sensación de que podrías hacerlo mejor.

En ambos casos: bienvenido. Esta guía está escrita por gente que lleva años entregando pedidos B2B en España. No es una lista de productos ni un catálogo — es el manual que nos habría gustado tener cuando empezamos.

Lo que vas a encontrar aquí

- Cómo decidir qué producto encaja con tu objetivo (sin caer en "la libreta de siempre").
- Una explicación clara de las técnicas de marcaje, con ejemplos visuales de cuándo usar cada una.
- Rangos de precio reales del mercado, no los de un catálogo optimista.
- La regla del +20% y por qué pedir "lo justo" siempre sale caro.
- Los 5 errores que vemos cada mes y cuánto cuestan.

Lo que NO vas a encontrar

- Frases marketeras sin datos.
- Una lista de 4.500 productos que no te cabe en la cabeza.
- Tablas de precios que estarán desactualizadas en 3 meses.

Si tienes prisa: ve directo al **capítulo 10** (los 5 errores) y a la **plantilla de briefing del capítulo 11**. Con eso ya ahorras tiempo y dinero en tu siguiente pedido.



El ABC del merch empresarial

El merchandising no es una categoría, son seis. Cada una responde a un objetivo distinto, y la confusión entre ellas es el origen del 80% de los pedidos que acaban mal.

Las 6 familias del merch corporativo

① Merch de marca (brand awareness)

El clásico: bolígrafos, libretas, bolsas, gorras, llaveros. El objetivo es que tu logo circule.

Prioriza: cantidad, coste unitario bajo, técnica de marcaje rápida.

Típico en: ferias, puntos de venta, campañas de captación.

② Regalos corporativos (gifting)

Productos con percepción de calidad que regalas a clientes, partners o empleados clave. No buscas visibilidad masiva, buscas que el receptor valore el detalle.

Típico en: cestas navideñas, cierres de año, renovaciones de contrato, bienvenidas VIP.

③ Welcome packs / onboarding

Lo que le das al empleado el primer día. Mezcla de utilidad (cuaderno, botella, mochila) + identidad (camiseta, sudadera) + pequeños detalles (stickers, taza).

Típico en: RRHH, onboarding, kick-offs.

④ Uniformidad / workwear

Ropa laboral, polos, chaquetas, textil técnico con marcaje. Requisitos muy distintos del merch normal: durabilidad, tallaje amplio, marcaje resistente a lavados industriales.

Típico en: retail, hostelería, construcción, sanidad, industria.

⑤ Eventos y ferias

Material específico para un momento: lanyards, pulseras, tote bags de feria, roll-ups, merch de congreso. Vida útil corta pero impacto alto.

Típico en: ferias sectoriales, congresos, lanzamientos de producto.

⑥ Incentivos y reconocimiento

Regalo interno por aniversario, objetivos cumplidos, nominación al empleado del trimestre. Calidad alta, caja/packaging cuidado. El coste unitario puede subir sin problema.

Típico en: programas de RRHH, fidelización interna.

Por qué importa distinguirlas

Porque el mismo presupuesto de 3.000€ funciona totalmente distinto:

- En **merch de marca** = ~1.500 bolígrafos personalizados que repartes en una feria.
- En **regalos corporativos** = 30 sets premium con packaging que entregas a tus 30 clientes top.
- En **welcome packs** = 40 kits de bienvenida completos para nuevas incorporaciones del trimestre.

Antes de pedir presupuesto, identifica en qué familia estás. Es la primera pregunta que debes responderte.



Cómo elegir el producto correcto

Una vez tienes clara la familia, toca elegir el producto. Aquí el error típico es decidir por intuición ("me gusta esta botella") en vez de por objetivo.

Matriz de decisión: 4 variables

Variable 1: ¿cuántos receptores?

- < 50 personas → puedes permitirte productos de coste medio-alto (20-50€/ud).
- 50-500 personas → rango medio (3-15€/ud) con buen marcaje.
- > 500 personas → coste unitario bajo obligatorio (< 2€/ud). La visibilidad es más importante que la percepción de calidad individual.

Variable 2: ¿cuánto va a durar el uso?

- **Un día** (ej: feria): cualquier material vale. Prioriza visibilidad.
- **Un mes** (ej: campaña): calidad media. Que el producto no falle antes del final de la campaña.
- **Años** (ej: botella reutilizable, mochila): inversión en durabilidad. Un producto roto a los 3 meses es publicidad negativa.

Variable 3: ¿dónde se va a usar?

- **En oficina** (libretas, tazas, bolígrafos): tu logo lo ven 5 personas.
- **En la calle** (bolsas, gorras, camisetas): tu logo lo ven 500 personas al día.
- **En redes sociales** (productos fotogénicos): tu logo se ve si el producto es instagrameable. Piensa en packaging y estética.

Variable 4: ¿qué imagen de marca quieres proyectar?

- **Cercana/juvenil** → colores vivos, materiales tipo algodón, tote bags, stickers.
- **Premium/corporativa** → colores sobrios, metal, madera, piel, cajas con acabado mate.
- **Tech/innovadora** → gadgets, USBs, powerbanks, accesorios móvil.

- **Sostenible/consciente** → algodón orgánico, bambú, plástico reciclado, cork.

Combinar variables: ejemplos reales

Situación	Recomendación
Feria sectorial 1 día, 2.000 visitas esperadas	Bolígrafo o bolsa de tela <1€ con logo grande
Welcome pack 30 nuevas incorporaciones	Mochila + botella + libreta + stickers ~25-40€
Regalo 50 clientes VIP fin de año	Set vino + copa + caja, ~35-60€ con packaging
Uniformidad equipo retail 80 personas	Polo técnico bordado, durable, 2 lavados semanales
Lanzamiento producto B2B, 200 invitados	Powerbank + cable USB-C en caja negra ~12-18€

*"Si recibiera este producto como regalo, ¿lo usaría?" — Si la respuesta es **no**, no lo pidas. Da igual lo barato que sea. El merch que acaba en un cajón no sólo no funciona: erosiona tu marca.*



Técnicas de marcaje: cuál usar y por qué

Esta es probablemente la sección más técnica de la guía. Y la más importante: elegir mal la técnica de marcaje puede duplicar tu coste o arruinar el resultado.

Las 7 técnicas principales

① Tampografía

La más común. Se usa una plancha entintada que estampa el logo. Barata, rápida, limitada en colores (máximo 4 colores separados).

- **Ideal para:** bolígrafos, llaveros, productos pequeños con superficie plana.
- **Evita si:** tu logo tiene degradados, sombras o muchos colores.
- **Coste relativo:** € (el más barato).

② Serigrafía

Similar a la tampografía pero sobre superficies más grandes y flexibles. La plancha se aplica mediante una malla. Colores sólidos, buena durabilidad.

- **Ideal para:** camisetas, bolsas de tela, sudaderas, textil en general.
- **Evita si:** tu logo tiene más de 4 colores o degradados.
- **Coste relativo:** € – €€.

③ Bordado

El marcaje textil más premium. El logo se cose directamente con hilo. Alta durabilidad (resiste cientos de lavados), percepción de calidad alta.

- **Ideal para:** polos, gorras, uniformidad, chaquetas. Todo lo que sea workwear o premium textil.
- **Evita si:** el logo tiene mucho detalle fino (se pierde en el hilo) o si buscas coste bajo.
- **Coste relativo:** €€€.

④ Láser / grabado láser

Quema la superficie del material dejando una marca permanente. Resultado monocromo pero elegante e indestructible.

- **Ideal para:** botellas metálicas, bolígrafos metálicos, USBs, productos de madera y cuero.
- **Evita si:** necesitas color (el láser sólo da el color del material base) o superficie muy pequeña.
- **Coste relativo:** €€.

⑤ Transfer digital / DTF

Se imprime el diseño en papel especial y se transfiere al producto con calor. Permite fotografías, degradados, colores ilimitados.

- **Ideal para:** textil con diseños complejos, logos multicolor, fotos corporativas.
- **Evita si:** buscas durabilidad máxima (menos resistente que bordado o serigrafía a largo plazo).
- **Coste relativo:** €€.

⑥ Sublimación

La tinta se funde con el material. Sólo funciona sobre poliéster blanco o material recubierto. Colores brillantes, toque cero (no se nota al tacto).

- **Ideal para:** mugs, camisetas poliéster deportivas, tazas blancas, productos all-over.
- **Evita si:** trabajas con algodón, textil oscuro o materiales no tratados.
- **Coste relativo:** €€.

⑦ Doming / resina

Marcaje 3D con una gota de resina transparente encima de un adhesivo impreso. Efecto premium y resistente.

- **Ideal para:** llaveros, pines, imanes, productos donde quieras un acabado tipo "joya".
- **Evita si:** buscas algo rápido o de bajo coste.
- **Coste relativo:** €€€.

Cómo elegir: flujo rápido

¿Es textil?

?? Sí ? ¿Necesita durar años (workwear)?

? ?? Sí ? Bordado

? ?? No ? Serigrafía o DTF (si hay colores)

?? No ? ¿Es metal / cristal / madera?

?? Sí ? Láser

?? No ? ¿Logo con muchos colores?

?? Sí ? Sublimación (si aplica) o DTF

?? No ? Tampografía

Error clásico: pedir bordado en productos donde no corresponde. Un polo con bordado = profesional. Un bolígrafo con "bordado" no existe. Una bolsa de tela con bordado = cara y a veces peor que serigrafía.

La técnica correcta no siempre es la más premium. Es la que encaja con el producto y el uso.



Cuánto cuesta realmente

Aquí es donde la mayoría de guías mienten o evitan mojarse. Vamos con rangos reales.

Principios de pricing en merch B2B

1. **El producto pesa ~60% del coste final**, el marcaje ~25%, el resto son clichés, muestras, envío.
2. **La curva de precio no es lineal**: pedir 500 no cuesta 5x lo que cuestan 100. Suele costar ~2,5x.
3. **Hay un "mínimo de rentabilidad"** por debajo del cual el proveedor no puede bajar (clichés y setup fijos).

Rangos típicos del mercado (unitario con logo, sin IVA)

Merch básico (< 2€/ud)

- Bolígrafos plástico: 0,20 – 0,80€
- Llaveros sencillos: 0,40 – 1,20€
- Bolsas tela algodón básica: 0,80 – 1,80€
- Libretas A6 tapa blanda: 1,00 – 2,00€

Merch medio (2 – 8€/ud)

- Botellas plástico BPA-free: 1,50 – 4,00€
- Camisetas algodón: 3,00 – 7,00€
- Libretas A5 tapa dura: 2,00 – 6,00€
- Power bank básico: 4,00 – 8,00€
- Tazas cerámica: 2,00 – 5,00€

Merch premium (8 - 25€/ud)

- Botellas metálicas térmicas: 8,00 - 18,00€
- Mochilas básicas: 6,00 - 20,00€
- Polos bordados: 10,00 - 20,00€
- Sudaderas: 12,00 - 25,00€
- Power bank 10.000mAh: 10,00 - 20,00€

Regalo corporativo (25 - 100€/ud)

- Sets vino con copa y packaging: 20,00 - 50,00€
- Sets bienvenida (mochila + botella + libreta + stickers + caja): 30,00 - 80,00€
- Productos tech premium con caja: 30,00 - 100,00€
- Productos piel / artesanía: 40,00 - 150,00€

Factores que hacen subir el precio

- **Cantidad baja** (< 100 unidades): los clichés y setup se diluyen menos → precio unitario alto.
- **Técnica de marcaje compleja** (bordado, doming, sublimación full color): +30-80%.
- **Varios colores en el marcaje**: cada color adicional suele sumar 10-25%.
- **Packaging personalizado** (caja con logo, bolsa individual): 1-10€/ud según complejidad.
- **Marcaje en varias zonas** (ej: pecho + espalda): +50-100% del coste de marcaje.
- **Urgencia** (< 10 días laborables): +15-40% si el proveedor tiene que reorganizar producción.
- **Materiales premium** (algodón orgánico, bambú, metal vs plástico): +20-60%.

Factores que hacen bajar el precio

- **Cantidades altas** (> 1.000 uds): tramo de descuento considerable.
- **Marcaje monocromo** en una sola zona.

- **Packaging estándar** del proveedor.
- **Plazos holgados** (> 4 semanas): el proveedor puede optimizar su producción.
- **Producto en stock** del proveedor (sin producción desde cero).
- **Pedidos recurrentes** anuales: mejor poder de negociación.

Regla aproximada de bolsillo: *Presupuesto total $\approx$ (coste unidad $\times$ cantidad) $\times$ 1,15. Ese 15% extra cubre: clichés, envío, posibles reimpresiones, muestras previas.*



Cantidades: cuántas pedir sin equivocarte

La regla del +20%

Siempre pide **al menos un 20% más** de unidades que las que crees necesitar. Razones:

- **Eventos:** siempre hay más gente de la esperada, o alguien se lleva dos.
- **Empleados:** hay rotación, nuevas incorporaciones, bajas, repuestos.
- **Producción:** a veces hay merma pequeña (1-3%) que el proveedor no cubre.
- **Siguiente pedido:** si tienes que repetir, el coste unitario se duplica por el setup.

Ejemplo real: equipo de 80 personas → pide 100 unidades. Sobran 20 pero te quedan para nuevas incorporaciones del próximo año.

Escalones de precio típicos

Los proveedores tienen tramos escalonados. **Pedir 480 unidades cuando el siguiente tramo empieza en 500 es el error más caro de la guía.**

- 25 - 100 uds (tramo arranque, precio alto)
- 100 - 250 uds (mejora pequeña)
- 250 - 500 uds (mejora media)
- **500 - 1.000 uds (tramo óptimo para PYMES)**
- 1.000 - 2.500 uds
- 2.500 - 5.000 uds
- 5.000+ (tramo industrial)

Si estás cerca del siguiente tramo, casi siempre compensa subir. Pide al proveedor que te calcule ambos: ves la diferencia en segundos.

Mínimos típicos por producto

- Bolígrafos: 100-250 uds (excepcionalmente 50 con sobrecoste).
- Textil básico (camisetas, tote bags): 50 uds.
- Textil técnico / bordado: 20-50 uds.
- Productos tech (powerbanks, USBs): 100 uds.
- Botellas metálicas: 100 uds.
- Regalo corporativo con packaging: 30-50 uds.



Plazos reales: no llegues tarde al evento

Lo que nadie te cuenta: el plazo no es sólo producción

El plazo total de un pedido B2B estándar se compone de:

1. Validación diseño

(1-3 días)
2. Producción muestra virtual / mockup

(1-2 días)
3. Aprobación muestra

(depende de ti, 1-5 días)
4. Producción física

(5-10 días)
5. Envío y entrega

(2-5 días)
- ????????????????????????????????
- TOTAL: 10-25 días laborables

Plazos realistas que debes manejar

Tipo de pedido	Plazo mínimo seguro
Stock + marcaje simple (tampografía, láser)	8-10 días laborables
Stock + marcaje medio (serigrafía, sublimación)	10-12 días laborables
Bordado o marcaje complejo	12-15 días laborables
Producto sin stock (producción desde cero)	20-40 días laborables
Regalo corporativo con packaging personalizado	15-25 días laborables

Consejos para que no se te junten las fechas

1. **Empieza 30 días antes del evento.** Parece exagerado y NO lo es.
2. **No envíes el logo 3 días antes:** envíalo el mismo día que confirmas el pedido.
3. **Aprueba el mockup rápido:** cada día que tardas es un día menos de producción.
4. **Confirma plazo por escrito con el proveedor,** con fecha concreta de entrega.

5. **Si hay urgencia real:** pregunta sin miedo. Muchos proveedores tienen "entrega express" con sobrecoste (15-40%).

La pregunta mágica al pedir presupuesto: "¿Cuál es la fecha garantizada de entrega si confirmo el pedido hoy?" No preguntes "¿cuánto tarda?" — eso te da un rango orientativo inútil. Pregunta la fecha exacta. Es la única respuesta accionable.



Merch sostenible sin caer en greenwashing

"Eco-friendly" es una de las palabras más abusadas del sector. Te ayudamos a distinguir lo real de lo decorativo.

Materiales sostenibles que sí lo son

- **Algodón orgánico certificado GOTS o OCS:** sin pesticidas, con trazabilidad.
- **Algodón reciclado:** prendas con fibra de algodón recuperado (típico 20-50% reciclado + resto orgánico).
- **Poliéster reciclado (rPET):** fabricado con botellas recicladas. Muy común en mochilas, textil deportivo.
- **Bambú:** para bolígrafos, llaveros, tazas. Renovable y biodegradable.
- **Corcho:** mochilas, billeteras, accesorios. Renovable al 100%.
- **Plástico reciclado certificado** (postconsumer): productos con % de material recuperado.
- **Papel FSC o reciclado:** libretas con cubierta y páginas certificadas.

Señales de greenwashing a evitar

- "Eco" sin ninguna certificación detrás.
- Un producto 100% plástico con hoja verde impresa = NO es eco.
- "Biodegradable" sin especificar condiciones (muchos materiales sólo se degradan en plantas industriales).
- "Natural" en productos sintéticos.
- Etiquetas con logos verdes inventados.

Certificaciones reconocidas

- **GOTS** (Global Organic Textile Standard) — algodón orgánico serio.
- **OEKO-TEX Standard 100** — ausencia de sustancias nocivas.
- **FSC** — madera y papel de origen responsable.
- **GRS** (Global Recycled Standard) — productos con contenido reciclado certificado.
- **Fair Wear Foundation** — condiciones laborales en textil.

¿Cuánto más caro es lo sostenible?

- Algodón orgánico vs. convencional: +15-40%.
- rPET vs. poliéster virgen: +10-25%.
- Bambú / corcho vs. plástico: +20-60% (pero con percepción premium).

Consejo práctico: si tu empresa comunica sostenibilidad como valor, este sobrecoste es inversión en coherencia. Si no lo comunicas, probablemente no compensa pagar el extra.



Checklist antes de pedir presupuesto

Imprime esta página. Rellénala antes de contactar con cualquier proveedor. Te ahorra 3 rondas de emails.

Datos del pedido

- ☐ **Familia de merch** (de las 6 del capítulo 2): _____
- ☐ **Producto concreto o descripción:** _____
- ☐ **Cantidad exacta o rango aceptable:** _____
- ☐ **Presupuesto máximo** (total o por unidad): _____
- ☐ **Fecha necesaria de entrega** (fecha concreta, no "antes de X"): _____
- ☐ **Dirección de entrega** (y si son varias direcciones): _____

Datos del marcaje

- ☐ **Número de colores del logo:** _____
- ☐ **¿Tengo el logo en vectorial** (AI, EPS, PDF editable)? SÍ / NO
- ☐ **Zonas de marcaje** (ej: pecho izquierdo + espalda): _____
- ☐ **¿Necesito Pantone específico corporativo?** Cual: _____

Requisitos opcionales

- ☐ ¿Necesito **muestra física antes de producir**? SÍ / NO
- ☐ ¿Necesito **muestra virtual / mockup**? SÍ / NO
- ☐ ¿Producto debe ser **sostenible certificado**? SÍ / NO
- ☐ ¿Necesito **packaging personalizado**? SÍ / NO (describir: _____)
- ☐ ¿Es un pedido que se **repetirá periódicamente**? SÍ / NO

Con esta hoja rellena, el presupuesto llega en horas, no días.



Los 4 errores más caros

Error 1: pedir "ajustado" y quedarse corto

Qué pasa: pides 80 para 80 empleados, vienen 12 más en el trimestre, tienes que repetir pedido.

Cuánto te cuesta: el segundo pedido cuesta ~2-3x por unidad que el primero (clichés se pagan de nuevo, tramo inferior).

Solución: regla del +20%. Cuesta 96 uds vs 80 uds → el extra se amortiza con el siguiente empleado nuevo.

Error 2: aprobar el mockup sin verificar tamaños reales

Qué pasa: el proveedor manda un mockup virtual donde todo se ve genial. Al recibir el pedido, el logo está demasiado pequeño o el texto no se lee.

Cuánto te cuesta: el pedido entero si no es reutilizable. Cientos o miles de euros.

Solución:

1. Pide siempre las **medidas exactas del marcaje en mm**.
 2. Si es un pedido grande, pide **muestra física antes de producir** (coste: 20-80€, ahorra miles).
 3. Mira el mockup a tamaño 100% en tu móvil: si no se lee ahí, no se leerá en el producto.
-

Error 3: elegir la técnica de marcaje equivocada

Qué pasa: pides polos bordados pero el logo tiene degradados → se pierden. O pides botellas con tampografía pero la zona es curva → se salta.

Cuánto te cuesta: no hay vuelta atrás. El pedido se entrega y queda mal.

Solución: pregunta al proveedor qué técnica recomienda ANTES de confirmar. Un buen proveedor te dirá "esto no funciona bien así, mejor hazlo así". Un mal proveedor ejecuta lo

que le pides sin avisar.

Error 4: dejar el pedido para el último momento

Qué pasa: la feria es en 12 días. El proveedor puede, pero con sobrecoste del 30%. Y si hay algún problema no hay margen.

Cuánto te cuesta: el sobrecoste es lo menos importante. El verdadero coste es llegar sin material y quemar una oportunidad comercial.

Solución: regla de 30 días. Desde que decides pedir hasta la fecha del evento, 30 días laborables. Parece exagerado. Te lo agradecerás.



Plantilla de briefing para tu proveedor

Copia y envía este texto por email a tu proveedor. Recibirás el presupuesto mucho más rápido y sin errores.

Asunto: Solicitud presupuesto merchandising — [tu empresa]

Hola,

Os pido presupuesto para el siguiente pedido. Si tenéis dudas, podéis responder este email.

Producto deseado: [descripción o enlace a producto concreto de vuestro catálogo]

Cantidad: [número exacto o rango, ej: 250-300 unidades]

Fecha máxima de entrega: [fecha concreta, ej: 15 de abril de 2026]

Presupuesto aproximado total: [rango, ej: 1.500-2.000€ sin IVA]

Marcaje:

- Logo: [adjunto en vectorial / pendiente de enviar]
- Número de colores: [ej: 2 colores Pantone]
- Zonas de marcaje: [ej: pecho izquierdo]
- Tamaño aproximado: [ej: ~7cm ancho]

Requisitos adicionales:

- ☐ Quiero muestra física antes de producir
- ☐ Quiero mockup virtual antes de producir
- ☐ Packaging personalizado (describir)
- ☐ Entrega a varias direcciones (adjunto lista)
- ☐ Certificación sostenible concreta

Dirección de entrega principal: [dirección completa con CP]

Persona de contacto: [nombre, email, teléfono]

¿Es un pedido que se repetirá anualmente? Sí / NO

Gracias, espero vuestra propuesta con:

- Precio unitario y total sin IVA
- Fecha garantizada de entrega
- Plazos de producción desde aprobación muestra
- Muestra del producto (si aplica)

Un saludo,

[tu nombre]

[tu cargo]

[tu empresa]



Conclusión

Si has llegado hasta aquí: enhorabuena. Ya sabes más sobre compra de merchandising que el 80% de profesionales que hacen pedidos en España.

Resumen en 5 frases

1. Identifica la **familia de merch** antes de elegir producto.
2. Elige la **técnica de marcaje** según el material y el uso, no por intuición.
3. Aplica la **regla del +20%** en cantidades. Siempre.
4. Calcula **30 días laborables** desde decisión hasta entrega.
5. Rellena el **briefing del capítulo 11** antes de pedir presupuesto.

Cuando tengas tu primer pedido listo

- Si quieres que revisemos tu briefing antes de que pidas presupuestos a varios proveedores, **escribenos**. Te damos feedback gratis, sin compromiso.
- Si estás eligiendo entre 2-3 productos y dudas cuál funciona mejor para tu caso, cuéntanos objetivo y presupuesto. **Te recomendamos el que realmente tiene sentido**, aunque no seamos el proveedor más barato.
- Si tienes **urgencia real y plazos apretados**, llámanos directamente al **965 633 398**. Tenemos líneas de producción rápida y podemos decirte en 1 hora si encaja tu fecha.

Y si finalmente te ayudamos con tu pedido, genial. Si no, también: al menos ya tienes las herramientas para que tu siguiente compra salga bien.

Merchandising personalizado para empresas · Alicante
comercial@disenis.com · 965 633 398 · disenis.com

Edición 2026. Publicamos una versión actualizada cada año.