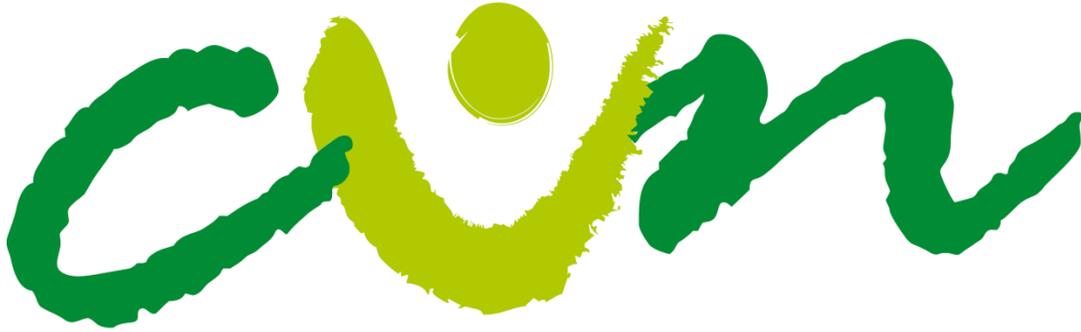


**Idea de Negocio GRAFISURA**

**Pedro José Suarez Ramírez**

**Corporación Unificada Nacional De Educación Superior**



**Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior**

**Trabajo de Grado para Optar por el Título de Tecnólogo en Diseño Grafico**

**Escuela de Comunicación y Bellas Artes**

**Diseño Grafico**

**8 de Noviembre de 2017**

**Idea de Negocio GRAFISURA**

**Pedro José Suarez Ramírez**

**Corporación Unificada Nacional De Educación Superior**

**Trabajo de Grado para Optar por el Título de Tecnólogo en Diseño Grafico**

**Docente**

Claudia Natalia Rozo Ramos

## **Dedicatoria**

Esta Dedicatoria va para mis padres que gracias a ellos pude seguir en la institución para adquirir nuevos conocimientos.

También quiero darle gracias a Dios por permitirme salir adelante pese a cualquier situación y dificultad que he tenido que afrontar para salir adelante.

## **Tabla de Contenido**

**1. Introducción**

**2. Justificación**

**3. Planeación Estratégica Generativa**

- **3.1** Objetivos
- **3.2** Beneficios

**4. Descripción del Negocio**

**5. Objetivo General**

**6. Marco Legal**

**7. Misión (Identidad Estratégica)**

**8. Visión (Futuro Preferido)**

**9. Valores**

**10. Objetivos Específicos**

**11. Pestel**

**12. Fuerzas de Porter**

- **12.1** Amenaza de Nuevos Competidores
- **12.2** Poder de Negociación del Proveedor

- **12.3** Rivalidad entre los competidores actuales
- **12.4** Poder de Negociación de los Clientes
- **12.5** Amenaza de Productos Sustitutos

### **13. Fuerzas Inductoras**

- **13.1** Oportunidades
- **13.2** Fortalezas

### **14. Fuerzas Opositoras**

#### **14.1** Debilidades

#### **14.2** Amenazas

### **15. Cadenas de Valor**

- **15.1** Core Bussines (Procesos medulares o misionales)
- **15.2** Apoyo (Procesos de Apoyo)
- **15.3** Entradas
- **15.4** Salidas

### **16. Estrategia Competitiva (Componente Innovador)**

- **16.1** Estrategia de Diferencia Amplia
- **16.2** Idea Innovadora

## **17. Plan de Marketing**

### **17.1 Producto**

- **17.1.2** Desarrollo de Marca
- **17.1.3** Porque la Tipografía
- **17.1.4** Porqué el Color
- **17.1.5** Como llega al Cliente
- **17.1.6** Que Hace el Cliente
- **17.1.7** Por donde llega el Cliente

### **17.2 Precio**

- **17.2.1** Costos de Producto
- **17.2.2** Estrategia de Lanzamiento
- **17.2.3** Precio de Sostenimiento

### **17.3 Plaza**

- **17.3.1** Canal de Distribución
- **17.3.2** Fabricante y Consumidor
- **17.3.3** Canal
- **17.3.4** Redes Sociales
- **17.3.5** Medios
- **17.3.6** Estrategia de Distribución
- **17.3.7** Que Voy A Mostrar A Través De La Página Web

## **17.4 Promoción**

- **17.4.1** Campaña Publicitaria
- **17.4.2** Mercado Meta
- **17.4.3** Personalidad de Marca
- **17.4.4** Eje de comunicación de la campaña
- **17.4.5** Adaptación de Contenido
- **17.4.6** Interacción con los usuarios
- **17.4.7** Rango de Edad
- **17.4.8** Interacción Directa
- **17.4.9** Branded Content
- **17.4.10** Contenido Promocional
- **17.4.11** Contenido Informativo
- **17.4.12** Manejo de Imagen
- **17.4.13** Color
- **17.4.14** Comunicación
- **17.4.15** Tono

**18.** Tipo de Marca

**19.** Logo

**20.** Eslogan

**21.** Ventaja Comparativa

**22.** Logística

## **23. Ejecución Comercial**

## **24. Habilidades Comerciales y Administrativas**

- **24.1** Habilidades Comerciales
- **24.2** Habilidades Administrativas

## **25. Proyección de Ventas**

- **25.1** Periodo para proyectar las Ventas
- **25.2** Método de Proyección
- **25.3** Proyección de Ventas

## **26. Política de Cartera**

## **27. Presupuesto del Plan de Mercado**

## **28. Bibliografía**

## **1. Introducción**

El tema que se va a desarrollar en este proyecto una idea de negocio llamada GRAFISURA

GRAFISURA es una empresa de diseño gráfico, diseño industrial y publicidad, que busca ofrecerle a nuestros clientes una gran variedad de servicios como impresión digital, encuadernación, diseño de la imagen corporativa para la empresa, publicidad, diseño web, e impresión 3D.

Las Funciones del Proyecto son: Promover el servicio a la comunidad de Bogotá y Cundinamarca, Elaborar comparaciones de los precios de la competencia, Difundir la empresa mediante las redes sociales.

### **DOFA**

**Debilidades:** Falta de recursos para crear empresa y No tener reconocimiento en el mercado de la industria gráfica.

**Fortalezas:** Impresión de archivos en cualquier tamaño y de alta calidad y Mejor estabilidad económica.

**Oportunidades:** Tener nuevos servicios y Conseguir nuevos clientes.

**Amenazas:** Perder Clientes y Errores en las impresiones.

## **2. Justificación**

GRAFISURA Sera una empresa de artes gráficas e impresión digital, que buscara mediante la impresión 3D crear nuevos filamentos y reciclar materiales para cuidar del medio ambiente, La base de GRAFISURA es que todo el que necesite saber cómo vamos a cuidar el medio ambiente se entere de una manera correcta y específica.

La Principal Motivación para escoger este tema es porque el ahorro de cada recurso procede en cada selección de los materiales, como de la cantidad de material utilizado en la producción.

Otra ventaja de la impresión 3D en cuanto al ahorro de materiales es la producción de piezas sin necesidad de crear los moldes utilizados en la producción “tradicional”.

Otro aspecto de la impresión 3D que se relaciona con la disminución de la escala de producción (concretamente, a nivel doméstico o pequeño taller) y la contaminación ambiental, es la emisión de partículas, según se lee en un reciente estudio publicado en una revista científica.

Muchas impresoras de escritorio de fabricación comercial están basadas en extruir y depositar los materiales termoplásticos calentados, que en el proceso de impresión producen emisiones significativas de tamaño aerosol, denominadas partículas ultrafinas (UFP) cuyo diámetro es inferior a 100 nm.

### **3. Planeación Estratégica Generativa**

#### ***3.1 Objetivos***

Generar Mucha Creatividad en Nuestros Clientes y Construir un Plan de Mercadeo adecuado para Nuestro Negocio.

#### ***3.2 Beneficios***

Nuestros Clientes pueden llegar a tener descuentos en el costo de las impresiones que manden a realizar, Tendremos un plazo mínimo de 6 meses para lanzar el negocio al mercado de las artes gráficas.

### **4. Descripción del Negocio**

GRAFISURA es una empresa de diseño gráfico, diseño industrial y publicidad, que busca ofrecerle a nuestros clientes una gran variedad de servicios como impresión digital, encuadernación, diseño de la imagen corporativa para la empresa, publicidad, diseño web, e impresión 3D.

GRAFISURA Sera una empresa de artes gráficas e impresión digital, que buscara mediante la impresión 3D crear nuevos filamentos y reciclar materiales para cuidar del medio ambiente, La base de GRAFISURA es que todo el que necesite saber cómo vamos a cuidar el medio ambiente se entere de una manera correcta y especifica.

### **5. Objetivo General**

Fortalecer y Contribuir con el ahorro ecológico mediante la impresión 3D y ahorrar materiales desde la producción de piezas sin necesidad de crear los moldes en la producción “tradicional”.

## **6. Marco Legal**

- El Operario de Maquina que deje un espacio en blanco en el corte se le bajara el precio del pago semanal o mensual.
- Establecer Buenas Relaciones de los empleados con los clientes.
- Fijar precios adecuados para las impresiones y diseños.
- Las imágenes y elementos para web deben estar a una resolución de (72 o 96 dpi)
- Las impresiones digitales deben estar a una resolución de (300 dpi).
- Ser reconocidos como una empresa que ayuda al medio ambiente.

## **7. Misión (Identidad Estratégica)**

Administrar una empresa con responsabilidad y eficiencia las ganancias del empleado y administrado comunes del negocio.

## **8. Visión (Futuro Preferido)**

GRAFISURA Será Modelo para la gestión y el avance de la industria grafica en Bogotá y nuestra empresa está dividida por 16 personas.

## **9. Valores**

- Solidaridad.
- Respeto.

- Tolerancia.

- Trabajo en Equipo y Lealtad.

## **10. Objetivos Específicos**

- Identificar los requerimientos necesarios para los servicios de impresión digital.

- Construir una Marca que nos dé a conocer como una empresa líder en el mercado de las artes gráficas.

## **11. Pestel**

- **Político:** Tener un buen comercio.

- **Económico:** Sector terciario de comunicaciones.

- **Socioeconómico:** Cambios de precios de las impresiones.

- **Tecnológico:** Tener máquinas de impresión que impriman a gran formato.

- **Ecológico:** No desperdiciar hojas sobrantes.

- **Legal:** Implementar nuevos cargos a los empleados.

## **12. Fuerzas de Porter**

### **12.1 Amenaza de Nuevos Competidores**

Nuestro Negocio requiere estar en una zona importante para el cliente, si no existe una ubicación establecida para estar cerca del cliente es imposible progresar como empresa por el bajo nivel de clientes.

## **12.2 Poder de Negociación del Proveedor**

La mayoría de los clientes mandaran a elaborar: pendones, carteles, afiches, vallas publicitarias, entre otros productos y los insumos para nuestras impresiones son necesarios en los acabados del producto que exige el cliente.

## **12.3 Rivalidad entre los competidores actuales**

Existen empresas de diseño gráfico que ofrecen los mismos servicios, pero Grafisura ofrecerá un servicio, que es la encuadernación rápida que no realizan muchas empresas en las cuales, si un usuario manda empastar o encuadernar algún trabajo tiene que esperar 1, 2 o 3 días para que el trabajo porque en muchas empresas solamente hay un empleado que se dedica a la encuadernación.

## **12.4 Poder de Negociación de los Clientes**

El poder de los clientes puede ser ya que el servicio que ofrece GRAFISURA de encuadernación rápida lo pueden implementar los negocios que son competencias y exigen precios menores o contratar nuevos empleados para el cargo, es necesario también que los clientes confíen en que podemos elaborar diseños de alta calidad que vayan impresos ya que la alta calidad de las impresiones hace que nuestro cliente nos tenga en cuenta.

## **12.5 Amenaza de Productos Sustitutos**

La amenaza de nuevos competidores es alta ya que la mayoría de estos negocios pertenecen al mercado de las artes gráficas y no necesitan grandes inversiones para buscar clientes.

## 13 Fuerzas Inductoras

### 13.1 Oportunidades

- **Administrador:** Capacidad Financiera, Estudiar Una Nueva Carrera, Tener Buenos Ingresos y Demostrar Los Conocimientos.
- **Diseñador Gráfico:** Tener un Gran Conocimiento, Analizar el Color y la Tipografía, Organización de Archivos y Contar con los Recursos Adecuados.
- **Encuadernista:** Mejorar sus Errores, Buen Salario, Mejorar los Acabados y Obtener Un Nuevo Cargo.
- **Operario de Maquina:** Trabajo en Equipo, Posibilidad De Ser Contratado por Otra Empresa, Presentar Excelentes Productos y Creación de Stands.

### 13.2 Fortalezas

- **Administrador:** Puede evaluar el Rendimiento del Empleado, Orientar al, Ser Emprendedor y Facilidad de Expresión Oral.
- **Diseñador Grafico:** Ser Responsable, Puntualidad, Experiencia En Todas Las Áreas y Buena ortografía.
- **Encuadernista:** Buen Carisma, Ser Sociable, Buen Trabajo y Tener los Materiales Adecuados.
- **Operario de Maquina:** Dispuesto a Cumplir Órdenes, Construir Amistades, Conocimientos en Corte de Papel y Contar Con el Apoyo de Otros Operarios.

## 14. Fuerzas Opositoras

### 14.1 Debilidades

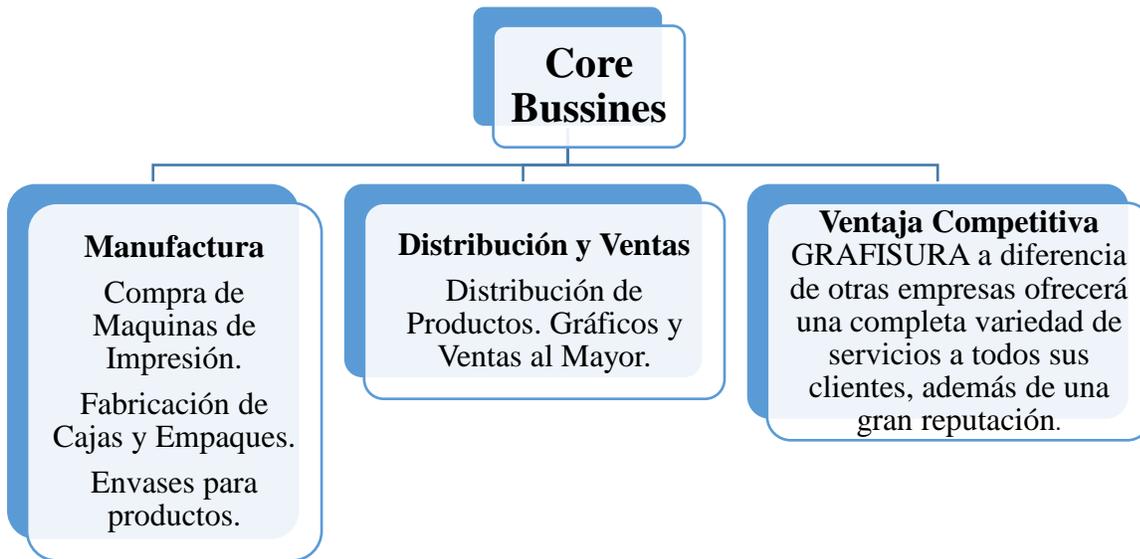
- **Administrador:** No Tener un Buen PC, Recursos Financieros, Falta de Apoyo y Desacuerdos del Cliente.
- **Diseñador Grafico:** Trabajo Excesivo, Bajo Salario, Bajo Rendimiento y Falta de Experiencia.
- **Encuadernista:** Ser Despedido, Reclamo del Cliente, Falta de Pedidos y Relaciones Personales.
- **Operario de Maquina:** Perder el Contrato, Falta de Conocimiento, Falta de Descanso y Riesgo de Sufrir un Accidente con Cualquier Maquina.

### 14.2 Amenazas

- **Administrador:** Maltratar a los Clientes y Empleados, Cansancio, Estrés y Malas Decisiones.
- **Diseñador Grafico:** Puntualidad, Malos Acabados, Atención y Márgenes.
- **Encuadernista:** Maltratar al Administrador o al Diseñador, Paciencia, Estar Tranquilo y Concentración.
- **Operario de Maquina:** Cuidado con las Maquinas, Falta De Materiales, Utilizar el Material no Adecuado y Lentitud.

## 15. Cadenas de Valor

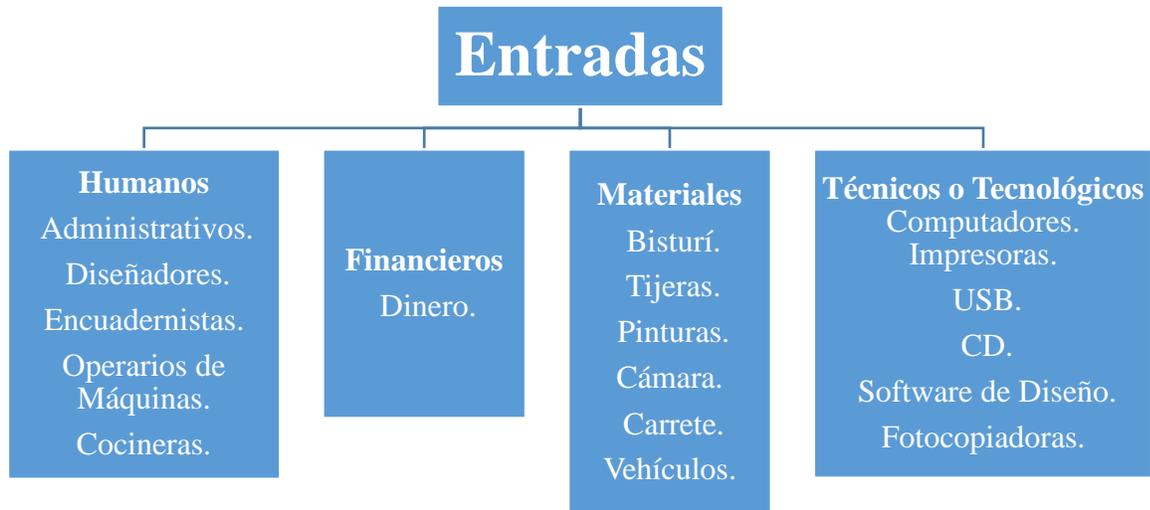
### 15.1 Core Bussines (Procesos medulares o misionales)



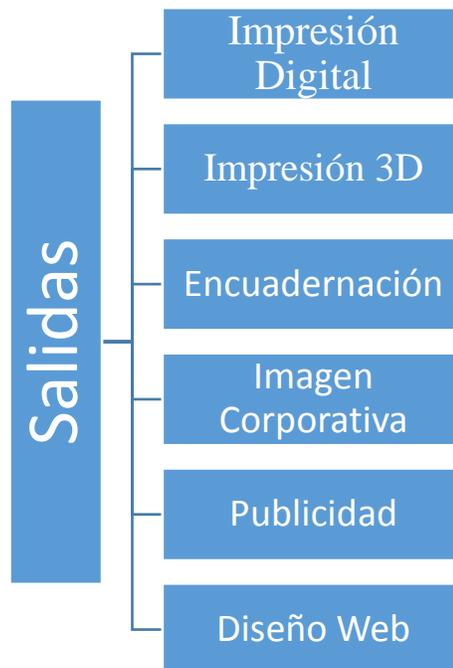
### 15.2 Apoyo (Procesos de Apoyo)



### 15.3 Entradas



### 15.4 Salidas



## **16. Estrategia Competitiva (Componente Innovador)**

### **16.1 Estrategia de Diferencia Amplia**

Pretendemos diferenciar nuestros productos de los de la competencia buscando más clientes.

### **16.2 Idea Innovadora**

GRAFISURA Sera una empresa de artes gráficas e impresión digital, que buscara mediante la impresión 3D crear nuevos filamentos y reciclar materiales para cuidar del medio ambiente, La base de GRAFISURA es que todo el que necesite saber cómo vamos a cuidar el medio ambiente se entere de una manera correcta y específica.

## **17. Plan de Marketing**

### **17.1 Producto**

- **Descripción del Servicio:** GRAFISURA es una empresa de diseño gráfico, diseño industrial y publicidad, que busca ofrecerle a nuestros clientes una gran variedad de servicios como impresión digital, encuadernación, diseño de la imagen corporativa para la empresa, publicidad, diseño web, entre otras.

- **Diseño Web:** Es una de las disciplinas del diseño gráfico que constituye una de las funciones creativas más elementales del marketing por Internet y que tiene por objetivo la producción de sitios web. El propósito del diseño web es lograr un efecto visual agradable y un óptimo desempeño en su operación y el máximo nivel de exposición posible para cumplir satisfactoriamente con la función de promoción para la que son creados los sitios, el diseño web es una de las disciplinas tecnológicas que han venido evolucionando rápidamente en esta última

década y se ha convertido en una de las áreas de mayor oportunidad dentro de una industria en constante evolución y crecimiento.

- **Encuadernación:** Es el proceso donde se juntan hojas de papel o materiales similares por sus márgenes o zonas intermedias para que formen un libro o cuadernillo que se pueda consultar de forma secuencial.

- **Imagen Corporativa:** Son las Características que el consumidor y el mercado en general le atribuyen a una determinada compañía de lo que significa para la sociedad, cómo se la percibe.

- **Impresión 3D:** Consiste en el proceso en el que un cable de un material normalmente es un plástico o derivado moldeado por la adición para tomar una forma específica que corresponde a los planos desarrollados por computadora.

- **Impresión digital:** Consiste en la impresión directa de un archivo digital en cualquier material por diversos medios, siendo el más común la tinta en impresora de inyección de tinta (cartuchos), y tóner en impresora láser.

- **Publicidad:** Es una forma de comunicación que intenta aumentar el consumo de un producto o servicio, construyendo una nueva marca o producto dentro del mercado de consumo, mejorando la imagen de una marca o reposicionar un producto o marca en la mente de un consumidor.

### **17.1.2 Desarrollo de Marca**



### **17.1.3 Porque la Tipografía**

Representa Rapidez.

### **17.1.4 Porqué el Color**

- Naranja – Energía.
- Verde – Tranquilidad y Naturaleza.
- Blanco – Ahorro Ecológico.

### **17.1.5 Como llega al cliente**

- Descubrimiento del Servicio.
- Experiencia de Compra y Entrega.
- Experiencia de Entrega.
- Propuesta de Valor.

### **17.1.6 Que Hace el Cliente**

- Comprar el Producto.
- Tiene Necesidades.
- Usa el Servicio.

### **17.1.7 Por donde llega el Cliente**

- Campaña Publicitaria
- Redes Sociales.

## **17.2 Precio**

### **17.2.1 Costos de Producto:**

- Diseño web - \$690.000.
- Encuadernación - \$120.000.
- Imagen corporativa - \$250.000.
- Impresión 3D - \$1.000.000.
- Impresión digital - \$100 - \$120.000.
- Publicidad - \$300.000 a \$1.000.000.

### **17.2.2 Estrategia de Lanzamiento**

Lanzaremos una Pagina Web y Fanpage en las Redes Sociales para que llegar al usuario para que conozca los servicios de nuestra empresa y pueda a brindarnos aportes para nuestros ahorros

ecologicos, Una vez el usuario reciba la información va empezar a procesar en su cerebro para el razonamiento y de habilidades adquiridas.

### **17.2.3 Precio de Sostenimiento**

Garantizar un nivel de ingresos adecuados a determinados servicios y determinar precios correspondientes.

## **17.3 Plaza**

### **17.3.1 Canal de Distribución**

- *Directo:* Venderemos el producto al consumidor sin intermediarios.

### **17.3.2 Fabricante y Consumidor**

- *Fabricante:* Artesanos, ellos fabrican nuestras maquinas artesanales poco frecuentes.
- *Consumidor:* Consumidor personal, accede a la compra del producto en busca de la satisfacción de intereses o necesidades individuales.

### **17.3.3 Canal**

- *Minorista:* Nos encargaremos de promocionar nuestros servicios dándole una mayor visibilidad a nuestros clientes.

### **17.3.4 Redes Sociales**

- Facebook.
- Instagram.

- Twitter.

### **17.3.5 Medios**

- Internet.
- Periódicos.
- Publicidad Exterior.
- Publicidad Interior.
- Revistas.

### **17.3.6 Estrategia de Distribución**

- *Distribución Exclusiva:* tiene como base la distribución en un único punto de venta el distribuidor no venderá los productos de la competencia, será nuestra herramienta para diferenciar el producto o servicio en el mercado y darle un posicionamiento de lujo y prestigio a la marca.

### **17.3.7 Que Voy A Mostrar A Través De La Página Web:**

- Iconos que vinculen al usuario a los fanpage.
- Imágenes.
- Pedidos Online.
- Videos.

## **17.4 Promoción**

### **17.4.1 Campaña Publicitaria**

- **Lanzamiento:** este tipo de campañas tienen como finalidad anunciar el lanzamiento de un nuevo producto y cuáles son sus funciones, ventajas y beneficios.

### **17.4.2 Mercado Meta**

Hombres y Mujeres entre los 18 y 60 Años.

### **17.4.3 Personalidad de Marca**

- Original.
- Confiable.
- Trabajadora.

### **17.4.4 Eje de comunicación de la campaña**

- Día de Promociones.

### **17.4.5 Adaptación de Contenido**

Publicación Semanal con nuevo contenido en cada una de las redes.

### **17.4.6 Interacción con los usuarios**

El usuario puede informar sobre cualquier error que encuentre en cualquier página o sugerir contenido nuevo para que la persona que visite la página y elaborar videos que expliquen cada servicio donde el usuario puede encontrar una información más específica.

#### **17.4.7 Rango de Edad**

- 5 a 11 años.
- 12 a 25 años.
- 26 a 40 años.
- 41 a 64 años.
- 65 a 100 años.

#### **17.4.8 Interacción Directa**

- Participación en los post.
- Pedir opiniones.
- Preguntas a los fans.
- Encuestas.
- Hacer Comentarios.

#### **17.4.9 Branded Content**

- Comunicar al Usuario.
- Publicar Imágenes Originales.

#### **17.4.10 Contenido Promocional**

- Ofertas.

#### **17.4.11 Contenido Informativo**

- Vínculos Con otras Redes Sociales.

#### **17.4.12 Manejo de Imagen**

Las imágenes vectoriales se componen de colores y degradados, Se trata de las imágenes que usualmente son creadas por el ser humano con el objetivo de poder comunicarse a través de ellas.

#### **17.4.13 Color**

Las fotografías son colores representados en RGB para diseño digital y CMYK para impresión digital y por eso resulta tan importante confirmar que se mantienen los colores deseados en el perfil de impresión que se usará para generar las fotografías.

#### **17.4.14 Comunicación**

- **Comunicación Escrita:** El cliente percibe a través de la visión nuestros contenidos, las palabras y el diseño lo va a entender de una mejor manera.

#### **17.4.15 Tono**

En la tonalidad se manejarán colores como Naranja que representa Energía, Verde que representa Tranquilidad y Naturaleza y Blanco que representa ahorro ecológico.

### **18. Tipo de Marca**

- **Marca Grafica:** Es un conjunto icónico-textual en el que texto y símbolo se encuentran claramente diferenciados e incluso pueden funcionar por separado.

## 19. Logo



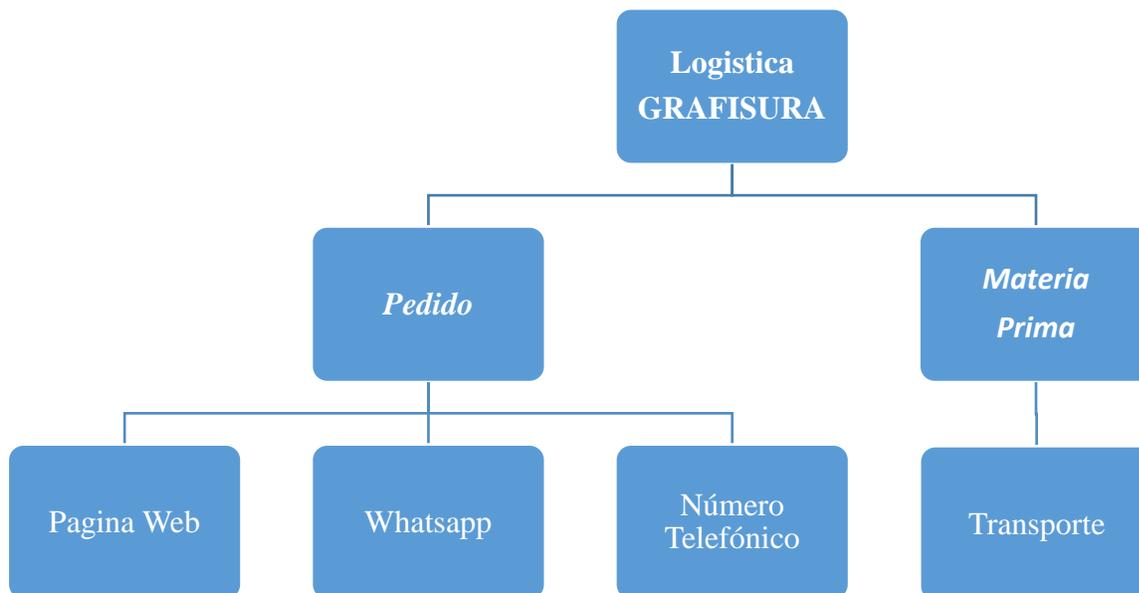
## 20. Eslogan

Realiza las Mejores Impresiones 3D en GRAFISURA.

## 21. Ventaja Comparativa

Grafisura Tendrá un Costo Bajo en el Servicio de Impresión 3D.

## 22. Logística



## **23. Ejecución Comercial**

- Entendimiento de las estrategias.
- Definición de los Objetivos-
- Plan de Mercadeo y Marketing.

## **24. Habilidades Comerciales y Administrativas**

### **24.1 Habilidades Comerciales**

- Establecer Contacto.
- Detectar Intereses.
- Llegar a un Acuerdo.

### **24.2 Habilidades Administrativas**

- Comercialización de Materiales.
- Buen Trato con el Cliente.
- Formulación de Estrategias.

## **25. Proyección de Ventas**

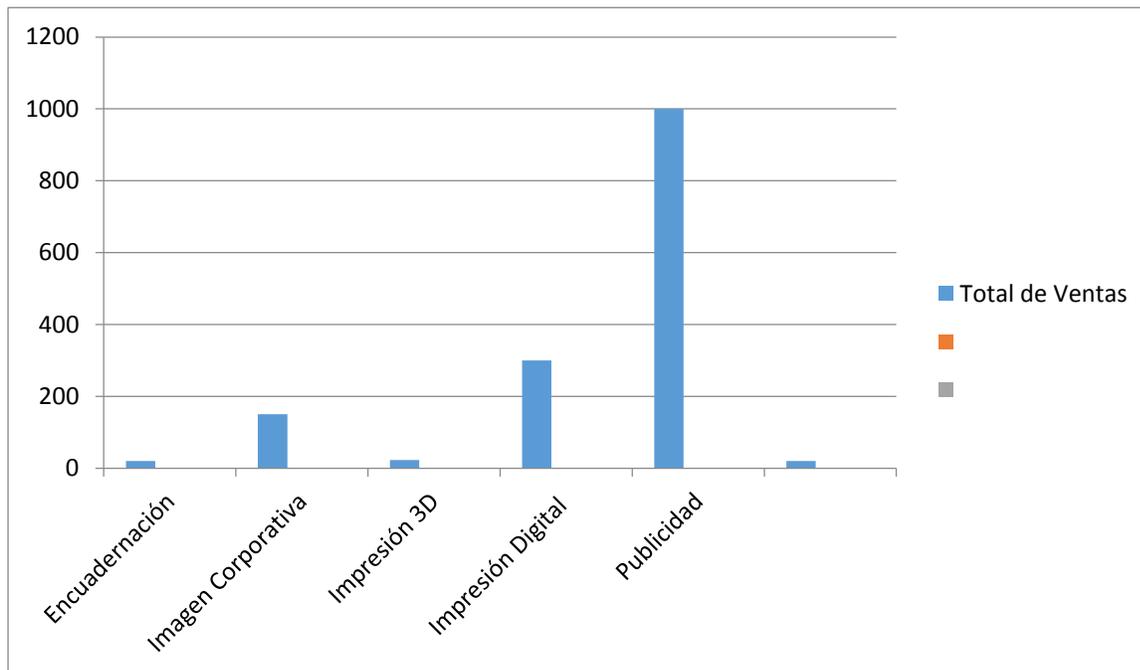
### **25.1 Periodo para proyectar las Ventas**

Junio – Diciembre 2019.

### **25.2 Método de Proyección**

Cualitativo en Facilitar el Ahorro Ecológico y Cuantitativo en Profundidad de los Temas

### 25.3 Proyección de Ventas



### 26. Política de Cartera

• **Pagos Adicionales:** El empleado podrá obtener un aumento en su salario por cualquier cuantía gracias a sus buenas gestiones.

### 27. Presupuesto del Plan de Mercado

Servicio	Cantidad	Total
Diseño Web	20	13800000
Encuadernación	150	18000000
Imagen Corporativa	23	5750000
Impresión 3D	300	30000000

Impresión Digital	1000	100000
Publicidad	20	1000000

## 28. Bibliografía

- <https://es.scribd.com/doc/90231533/EJEMPLOS-DE-AGRADECIMIENTO>
- <http://impresiontresde.com/una-nueva-revision-al-impacto-ambiental-de-la-impresion-3d/>
- <https://www.linkedin.com/pulse/planeaci%C3%B3n-estrategica-generativa-shlomo-abas>
- <https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>
- <http://www.5fuerzasdeporter.com/el-poder-de-negociacion-de-los-proveedores/>
- <http://www.buenosnegocios.com/notas/683-el-poder-negociacion-los-proveedores>
- <http://www.5fuerzasdeporter.com/rivalidad-entre-los-competidores/>
- <http://www.5fuerzasdeporter.com/amenaza-de-productos-sustitutos/>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Impresi%C3%B3n\\_digital](https://es.wikipedia.org/wiki/Impresi%C3%B3n_digital)
- <https://www.ecured.cu/Encuadernaci%C3%B3n>
- <https://www.definicionabc.com/comunicacion/imagen-corporativa.php>
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad>
- <http://www.informaticamilenium.com.mx/es/temas/que-es-diseno-web.html>

- <https://www.definicionabc.com/tecnologia/impresion-3d.php>
- <https://javiermegias.com/blog/2013/01/camino-hacia-el-cliente-canal/>
- <https://definicion.de/cliente/>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Interacci%C3%B3n\\_persona-computadora](https://es.wikipedia.org/wiki/Interacci%C3%B3n_persona-computadora)
- <http://www.brandemia.org/hablemos-con-propiedad-logotipo-isotipo-imagotipo-isologo-imagen-corporativa-identidad>
- <https://www.cesarpiqueras.com/habilidades-comerciales-%C2%BFas-tienen/>
- <http://ecacenjag.wixsite.com/proygradotgiunadpn/proyeccion-de-ventas>
- <https://es.slideshare.net/lecaamp/enfoque-cuantitativo-y-cualitativo>
- <http://cresi.com.co/politicas-de-cartera>