

# PROYECTO EMPRENDEDORES



NEGOCIOS • LIDERAZGO • INNOVACIÓN

INSPIRACIÓN  
EXPERIENCIA  
COMPROMISO

## IDEAS QUE TRANSFORMAN

El poder de  
emprender con  
propósito

## LIDERAZGO QUE IMPACTA

Historias reales  
de quienes hacen  
la diferencia



**TALENTO**  
QUE DEJA HUELLA



**PASIÓN**  
POR EL CAMBIO



**HISTORIAS**  
QUE INSPIRAN



# PROYECTO EMPRENDEDORES RADIO

IDEAS QUE INSPIRAN,  
NEGOCIOS QUE TRASCIENDEN.

El espacio donde los  
emprendedores comparten  
experiencias, conocimientos  
y estrategias para

**CRECER, INNOVAR  
Y TRANSFORMAR**  
EL FUTURO EMPRESARIAL.



**LUNES  
4 PM**

POR RADIO CANACOPE

**ESCÚCHALO EN**



Facebook  
**Radio Canacope CDMX**



YouTube  
**Canacope Mx**



**CANACOPE**  
CDMX

LA VOZ DEL COMERCIO,  
LA FUERZA DE MÉXICO.

## CARTA DEL EDITOR

### *Revista Proyecto Emprendedores*

Hay decisiones que no se toman con la lógica... se toman con el corazón. Emprender es una de ellas.

En un mundo que constantemente nos invita a seguir caminos ya trazados, elegir crear el propio es un acto de valentía. Es mirar la incertidumbre a los ojos y decir: *“voy a intentarlo de todos modos”*. Porque detrás de cada negocio, proyecto o idea, hay algo más profundo: un propósito que busca salir a la luz.

**Revista Emprendedores** nace precisamente de esa convicción. De la certeza de que cada emprendedor, sin importar en qué etapa esté, necesita algo más que información: necesita inspiración, dirección y comunidad.

Aquí no solo hablamos de estrategias, ventas o crecimiento. Hablamos de caídas, de dudas, de reinenciones... pero sobre todo, de la capacidad humana de volver a empezar. Esta revista es para ti que estás dando el primer paso. Para ti que ya comenzaste, pero buscas escalar. Y también para ti que, aunque has tropezado, sigues creyendo que vale la pena intentarlo una vez más. Queremos acompañarte en el proceso. Impulsarte cuando lo necesites.

Y recordarte algo fundamental:

**Emprender no es solo construir un negocio... es construirte a ti mismo.**

Bienvenido a este espacio donde las ideas se convierten en acción, y los sueños, en realidades posibles.

Con admiración y compromiso,  
**El Editor**

# Índice

*de contenidos*

05

## Nuestros Colaboradores

Quienes nos comparten su artículo en esta primera edición

07

## L. Daniel Quezada

Co- Founder de Lq Agency,  
En Scena Y Proyecto Emprendedores.

08

## Prospectos Calificados B2B

El Activo mas valioso para el crecimiento empresarial por Daniel Quezada.

09

## Anamim Guzman

Co- Founder de Lq Agency,  
En Scena Y Proyecto Emprendedores.

12

## Influencia del Marketing en la generación z

Por Anamim Guzman

15

## Sebastián Cruz

Artista Plástico

16

## Un viaje a la creatividad

Por Sebastian Cruz

19

## Diego Cabral Olivares

Experto en Negocios Internacionales.

20

## Las ventas en Tiempos de la IA

Por Diego Cabral Olivares

23

## Antonio Alarcón

Ceo Founder del programa de Tv Digital  
"Que Onda Toño"

24

## Libertad de Expresión o Manipulación

Por Antonio Alarcón

27

## Alejandro Cano

Diseñador Gráfico

28

## Teoria Del Color

Por Alejandro Cano

# NUESTROS COLABORADORES

VOCES QUE CONSTRUYEN,  
IDEAS QUE TRANSFORMAN



INSPIRACIÓN  
EXPERIENCIA  
COMPROMISO



Barceló  
México Reform



**TALENTO**  
QUE DEJA HUELLA



**PASIÓN**  
POR EL CAMBIO



**HISTORIAS**  
QUE INSPIRAN



## L. DANIEL QUEZADA

Co-Fundador de las marcas LQ AGENCY,  
En Scena Y Proyecto Emprendedores.

**Lue Quezada** es estratega creativo, empresario y promotor cultural, Es fundador de **LQ Agency**, donde desarrolla estrategias publicitarias enfocadas en posicionamiento y crecimiento de marcas. Asimismo, creó **EN SCENA**, iniciativa dedicada a impulsar el teatro y la cultura como herramientas de conexión y conciencia. Comprometido con el desarrollo empresarial, también fundó **Proyecto Emprendedores**, plataforma orientada a fortalecer a pymes mediante capacitación y estrategias de marketing.



## ANAMIM GUZMAN

Co-Fundadora de las marcas LQ AGENCY,  
En Scena Y Proyecto Emprendedores.

**LU ANN** es una profesional entusiasta y creativa que integra estrategia, arte y visión empresarial. Abogada y diseñadora, es fundadora de **LQ AGENCY**, donde impulsa marcas con innovación y resultados.

También es actriz de teatro, llevando su pasión por el arte al escenario. A través de **EN SCENA**, promueve la cultura, y con **PROYECTO EMPRENDEDORES**, apoya el crecimiento de pymes.

Una mujer que transforma ideas en oportunidades con propósito.



## SEBASTIAN CRUZ

Fundador de la marca "Chipocludas"

Diseñador egresado de Bellas Artes con una trayectoria enfocada en la ilustración y la creación de personajes. Es el creador de **Chipocludas**, una licencia original inspirada en la cultura y las leyendas mexicanas. A lo largo de su carrera, ha desarrollado proyectos que combinan el mundo del **Art Toy**, los medios digitales y las plataformas multimedia, integrando su universo de personajes en diversas expresiones artísticas.



## ANTONIO ALARCON

Creador del programa de radio "Que Onda Toño"

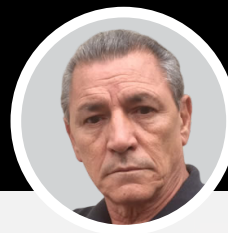
"**Que Onda Toño**" Es un espacio de comunicación digital que brinda información de actualidad, arte y más, el programa de radio por internet lleva el mismo nombre, dio inicio su transmisión en el año 2020 con el nombre de "**Charlas en confianza**" y a partir del año 2020 cambia al nombre que tiene en la actualidad "**Qué onda Toño**", sus producciones son frescas, sencillas, ligeras y divertidas, esto ha permitido que se mantenga dentro de los programas con mayor aceptación en medios digitales, todo de la mano de su creador Antonio Alarcón quien se desempeña como uno de los conductores principales del mismo.



## DIEGO CABRAL O.

Experto en Negocios Internacionales

Más de 10 años de experiencia en Negocios Internacionales desarrollando habilidades de operaciones, ventas, marketing y servicio al cliente para atraer nuevos clientes y hacer crecer las cuentas existentes. Comprometido y un líder enfocado en generar ingresos y gestionar todos los aspectos del proceso de gestión, incluida la nueva gestión de ventas. Enfocado en lograr los objetivos estratégicos de la organización a través de la innovación manteniendo sólidas relaciones comerciales y gestionando las expectativas.



## ALEJANDRO CANO

Diseñador Grafico y Publicista

Diseñador Gráfico y Publicista

Jefe de Arte en periódico ESTO (OEM) 1986-2011.

Gerente de Publicidad en Grupo FYCSA ( 1982-1985)

Jefe de arte: Litografía Electrónica: (1978-1984)

Dirección Técnica del Intituto Activo de Mercadotecnia y Publicidad, Y Profesor de Diseño y Producción (1978-1984).

Academia de Música

*Sonata*

DESDE 1999

DESDE 1999

CLASES DE  
**MÚSICA**

GUITARRA ELÉCTRICA | GUITARRA ACUSTICA  
BAJO ELECTRICO | VIOLÍN | BATERIA | ENSAMBLES  
CANTO | PIANO | TECLADO | SOLFEO | UKULELE  
SAXOFÓN | PRODUCCIÓN



CALZ. MÉXICO TACUBA #118,  
ALCALDIA MIGUEL HIDALGO CDMX



5534338775



# DANIEL QUEZADA

**CO-FOUNDER LQ AGENCY, EN SCENA  
Y PROYECTO EMPRENDEDORES.**



# Prospectos Calificados B2B: El Activo Más Valioso para el Crecimiento Empresarial

*POR L. DANIEL QUEZADA.*

**E**n el entorno competitivo actual, donde las empresas luchan por captar la atención de clientes cada vez más informados, generar prospectos ya no es suficiente.

El verdadero diferencial radica en atraer prospectos calificados B2B, aquellos con alta probabilidad de convertirse en clientes reales y rentables

## ¿QUÉ ES UN PROSPECTO CALIFICADO B2B?

Un prospecto calificado es una empresa o tomador de decisiones que cumple con criterios específicos: necesidad real, capacidad de compra y disposición para adquirir una solución. No se trata de cantidad, sino de calidad.

# “ EL NUEVO COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR

Muchas empresas cometen el error de medir su éxito por el número de contactos obtenidos. Sin embargo, una base de datos grande pero poco relevante solo incrementa costos y reduce eficiencia. Un prospecto calificado representa cierres más rápidos, mayor ticket promedio y relaciones duraderas.

Hoy, más del 70% del proceso de compra ocurre antes de que el cliente hable con un vendedor. Los prospectos investigan, comparan y buscan valor antes que precio. Por ello, es clave educar, generar confianza y posicionarse como autoridad.



## ESTRATEGIAS CLAVE

- 1.- Marketing de contenido: Educar antes de vender.
- 2.- Segmentación inteligente: Definir el cliente ideal.
- 3.- Automatización: Nutrir prospectos hasta que estén listos.
- 4.- Alineación comercial: Marketing y ventas trabajando juntos.

Las empresas que dominan la generación de prospectos calificados logran algo invaluable: **previsibilidad en sus ventas**. Ya no dependen del azar, sino de sistemas replicables que generan oportunidades constantes.

El crecimiento sostenible en B2B no depende de atraer más contactos, sino de atraer a los correctos. Las empresas que dominan la generación de prospectos calificados logran previsibilidad, control y escalabilidad en sus ventas.

**ESTAS BUSCANDO**

**¿DONDE PRESENTARTE?**

**¡TENEMOS 3 ESPACIOS PARA QUE  
TU PROYECTO SEA TODO UN ÉXITO!**

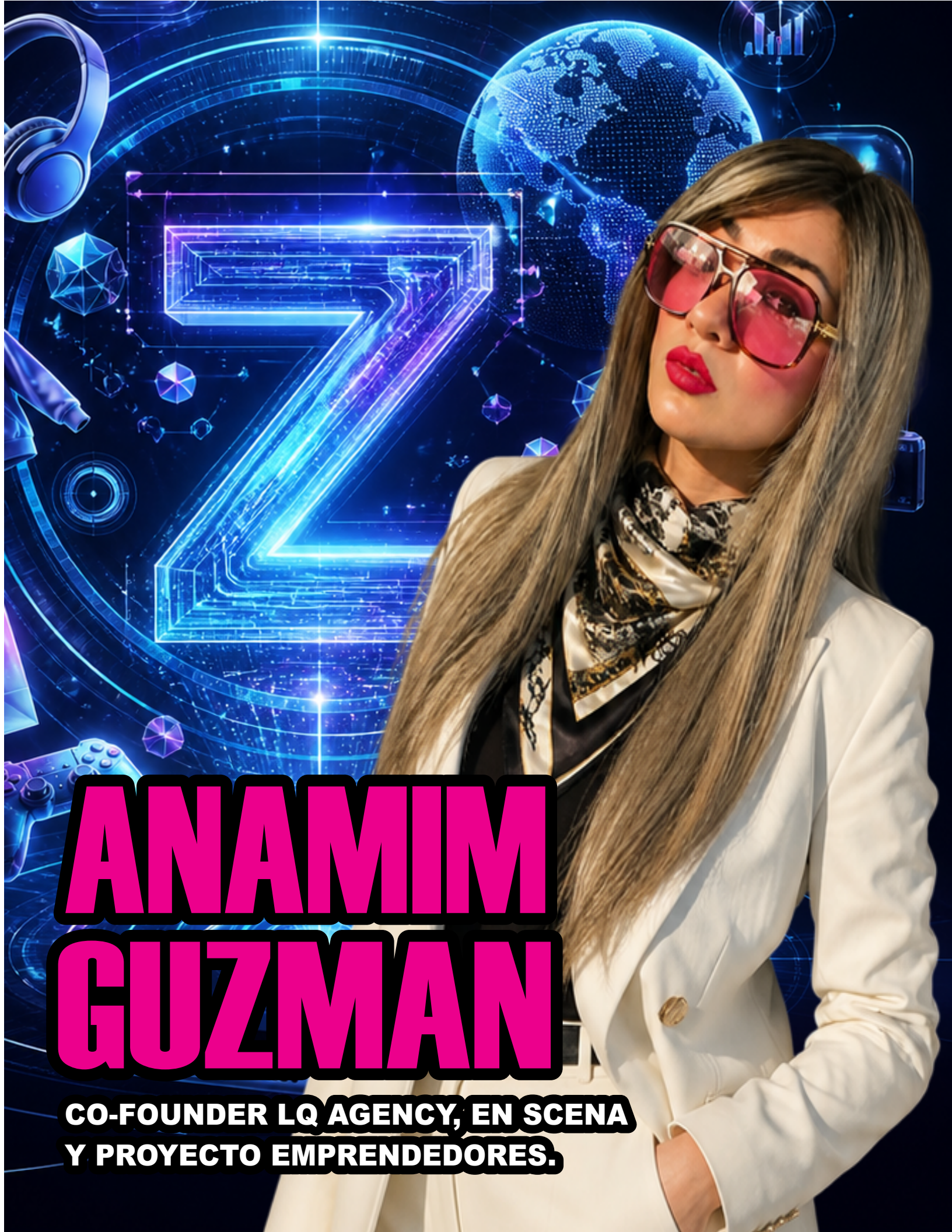
- ★ Obras de Teatro, Stand Up,
- ★ Conciertos, Conferencias,
- ★ Ruedas de prensa etc

**AFORO DE  
25, 35  
y 100  
PERSONAS**

**¡3 ESPACIOS QUE  
TE HARÁN BRILLAR!**

**INFORMES: 5587931786**

**EN  
SCENA**



# ANAMIM GUZMAN

**CO-FOUNDER LQ AGENCY, EN SCENA  
Y PROYECTO EMPRENDEDORES.**

# Generación Z

## Influencia del marketing en la Generación Z

POR ANAMIM GUZMÁN

La Generación Z (Mediados de los 90's principios de 2010) ha transformado la manera en que las marcas comunican, venden y construyendo relaciones. Lo que origina se redefinan las reglas del marketing ya que ellos crecen en un entorno completamente digital.

Para la Generación Z, la publicidad tradicional resulta invasiva y poco creíble. Este grupo prefiere contenidos que aporten valor, entretengan o eduquen. Plataformas como TikTok, Instagram y YouTube han impulsado un cambio hacia estrategias más orgánicas, donde las marcas se integran en la conversación en lugar de interrumpirla.

Aquí, el marketing de contenidos y el storytelling se vuelven esenciales. Las marcas que cuentan historias auténticas generan mayor conexión emocional y, por ende, lealtad. Buscan conectar con las marcas. Su preferencia radica en que sean transparentes, humanas y coherentes con sus valores.



En esta actualidad buscan que el contenido y/o los productos se muestren de manera real, sin exceso de producción.

Los mensajes deben de ser con propósito social. Todo esto es importante y tiene gran influencia en las marcas, ya que no solo venden productos, venden posturas, causas e identidad.

En base a estas exigencias se impulsa el marketing de influencers, la Generación Z confía más en ellos, los ve como comunidades pequeñas pero comprometidas, tienen cercanía y credibilidad más allá de la fama. Lo que nos haría pensar si cualquier persona con autenticidad puede influir.

En esta actualidad buscan que el contenido y/o los productos se muestren de manera real, sin exceso de producción.

Los mensajes deben de ser con propósito social.



Con toda esta nueva forma de consumo notamos qué la inmediatez es fundamental. Esta generación espera:

- ✓ **Respuestas rápidas**
- ✓ **Contenido dinámico**
- ✓ **Experiencias personalizadas**

Para las marcas en la actualidad ya no resulta complicado, cuenta con herramientas como la artificial la cual le permite anticiparse a las necesidades del usuario, ofreciendo recomendaciones y contenidos a la medida.

Todo esto influencia en que la Generación Z no compre solo por necesidad, compra con intención. Factores como la sostenibilidad, la ética empresarial y la responsabilidad social influyen directamente en sus decisiones. Por lo que las marcas deben de ser coherentes, no basta con comunicar valores, deben de demostrarlo. El marketing ya no se trata solo de vender, sino de construir relaciones auténticas y significativas. La Generación Z ha impulsado una transformación hacia estrategias más humanas, transparentes y centradas en el usuario. Las marcas que entiendan esto no solo captarán su atención, sino que construirán comunidades leales en un entorno cada vez más competitivo..

# ¡NO SE QUEDA FUERA!

## UNA PUERTA AUTOMÁTICA EN MAL ESTADO

### PUEDE COSTARLE MÁS DE LO QUE IMAGINA.

# REPARACIÓN DE PUERTAS AUTOMÁTICAS CUALQUIER MARCA



PUERTAS AUTOMATICAS



TRABAJAMOS CON LAS MEJORES MARCAS

**ERREKA**  
Auto Doors & Sluipdrants UK Ltd

**BFI**

**CHAMBERLAIN**

**FAAC**

**CRAFTSMAN**

**DREAM DOORS**

**record**

**record**

**BENINCA**  
TECHNOLOGY TO OPEN

**Brüken**

**KABA**

**OPTEX**  
Sensing Innovation

**OPTEX**  
Sensing Innovation

**LiftMaster**  
PROFESSIONAL

**HERRALUM**

**HERRALUM**

**GENIUS**  
GATE AUTOMATION

**besam**

**PPA ID**

**HORTON**

**manusa**

**PROTECO**

**STANLEY**

**SEG**

**PADINI**

**OVERHEAD DOOR**

**MERIK**  
Soluciones Integrales en Accesos

**GENIE**

## ¡LA MEJOR CALIDAD QUE PUEDE ENCONTRAR EN EL MERCADO!



REPARACIÓN Y SERVICIO



FABRICACIÓN DE PUERTAS



VENTA DE CONTROLES Y REFACCIONES



POLIZAS DE MANTENIMIENTO

## VENTA E INSTALACIÓN DE EQUIPOS NUEVOS

### ¡NO CAMBIE SU PUERTA, AUTOMATIZAMOS LA QUE TIENE!



TEL. 5577957960



CEL 5515730007



**CHIPOCLUDAS**



**SEBASTIAN CRUZ**  
**ARTISTA PLÁSTICO**



# “UN VIAJE DE CREATIVIDAD”

POR SEBASTIAN CRUZ



Lo que hoy es **Chipocludas**, una marca de ilustración y personajes inspirados en la cultura mexicana, comenzó en 2018 como un proyecto de personalización de libretas con la intención de solventar mis estudios. En ese entonces, mi enfoque estaba en la personalización artesanal, sin imaginar que este camino me llevaría a construir un universo propio de personajes.

Durante la pandemia, surgió la idea de crear una figura que representara **Chipocludas** y ayudará a conectar con nuevas audiencias. Así nació **Tezcatli**, el personaje insignia, inspirado en la estética prehispánica pero con un estilo contemporáneo. Con su creación, la marca tomó un nuevo rumbo, dejando atrás los personalizados para enfocarse en el desarrollo de productos originales y **merchandising** con ilustraciones propias.



A partir de ahí, comencé a experimentar con distintas temáticas, explorando desde el **zodiaco** y **leyendas mexicanas** hasta **animales y superhéroes**, buscando un estilo que reflejara mi visión. Fue en este proceso que encontré en los personajes prehispánicos una identidad fuerte y única, inspirada en dioses y la cultura mexicana, pero reinterpretada con una estética moderna.

En 2022, di un paso más al comenzar a asistir a bazares y eventos, lo que me permitió expandir **Chipocludas** hacia nuevas áreas, incluyendo el mundo del **Art Toy**. A lo largo de estos años, he desarrollado un estilo gráfico que toma influencias de estudios como **Ánima Estudios** y **Hanna-Barbera**, así como del minimalismo y la limpieza visual que caracterizan animaciones modernas como **Hilda**, **Steven Universe** y todo ese estilo visual que empezó a surgir en el año **2010** en lo que eran los programas y series televisivas.

Hoy, **Chipocludas** es más que una marca; es un proyecto que busca reinterpretar la riqueza cultural de México desde una visión fresca y accesible, conectando con nuevas generaciones a través de personajes llenos de historia, identidad y creatividad .



NUESTROS  
SNACKS  
GOURMET

# Tu nuevo *snack* favorito

## ATRÉVETE A PROBARLO.



INGREDIENTES  
NATURALES



HORNEADOS,  
NO FRITOS



SIN  
CONSERVADORES



SOMOS  
FABRICANTES



ENVÍOS A TODA  
LA REPÚBLICA

SABORES QUE CUIDAN DE TI.

 33 2542 8881



### CAMOTE

Crujiente, ligeramente  
dulce y lleno de fibra.



### JÍCAMA Y PEPINO

Ligero, fresco y  
perfecto para  
cualquier momento.



### ZANAHORIA

Color, sabor y nutrición  
en cada bocado.



### BETABEL Y TARO

Antioxidantes  
y un toque natural  
que encanta.



### PLÁTANO

El clásico que  
nunca falla.



### CRUNCH NUTS

Mezcla crujiente,  
sabrosa y adictiva.

### CHURRITOS

Tradición y sabor  
en cada pieza.



AMARANTO



NOPAL



AJONJOLÍ



### CHICHARRÓN DE SOYA

Proteínico, crujiente  
y delicioso.



**Barceló**  
**México Reforma**

**VISIÓN GLOBAL. IMPACTO REAL.**

**DIEGO CABRAL OLIVARES**

**EXPERTO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**



# LAS VENTAS EN TIEMPOS DE LA IA

*POR DIEGO CABRAL O.*

**“VENDE COMO  
QUISIERAS QUE  
TE VENDIERAN”**

Y más relevante aún, la utilización de herramientas como la inteligencia artificial para desarrollar las imágenes, los textos, los vídeos y hasta el uso de colores que, por su puesto, ya utilizan las grandes marcas para crear elementos que logran enamorar a sus posibles compradores.

Esta es una de las primeras lecciones que se le da a la mayoría de los vendedores en los distintos sectores del mercado. Hoy por hoy, esta frase toma una importante relevancia ante todas las circunstancias en la cual los clientes del presente compran.

Con tantas opciones en línea y presenciales para comprar los mismos productos y servicios, cobra gran importancia la metodología que utilicemos para vender nuestros productos y servicios.



Se estima, según diversas fuentes, que el 39% de los mexicanos utiliza el internet para comprar y el 44% de estos consumidores continúa gastando la misma cantidad de en compras en línea. El 60% de estos consumidores hacen sus compras a través de sus móviles. Por supuesto que a estas alturas las fuentes son innumerables, desde las páginas de mercado en línea, pasando por redes sociales y hasta publicidad vía WhatsApp para ofrecer productos.

Claro, los compradores también utilizan cada vez más esta herramienta, la inteligencia artificial, para encontrar las mejores opciones, precios y sitios en los cuales adquirir sus productos. La internalización de los mercados también nos ha hecho más fácil adquirir productos de otros países con una mejor calidad y aún mejor costo, lo que hace que la competencia por colocar nuestros productos sea aún mayor y mucho más complicada.

Claramente con esto, la evolución de los procesos de venta, está en desarrollar y adquirir habilidades que nos permitan utilizar casi a la perfección las herramientas como la inteligencia artificial, así las herramientas de filtrado de prospectos, para poder competir en el mercado actual.



Es imperativo, que los pequeños y medianos empresarios, accedan a cursos impartidos por expertos en la materia, para poder competir así con las grandes empresas y que no tengamos otro fenómeno Como el que sucedió hace 20 años con las tienditas y las tiendas de conveniencia en cadenas.

El desarrollo es una pieza fundamental de nuestros negocios, por tanto, nunca debemos dejar de aprender para poder mantenernos y crecer.



# Nuestros SERVICIOS

Belleza que te representa,  
confianza que **te acompaña.**



ETERNA  
— MENTE —  
BELLA

En **ETERNAMENTE BELLA**  
ofrecemos servicios profesionales  
con productos de alta calidad  
para realzar tu belleza y bienestar.  
Porque tú mereces lo mejor.



## Corte de cabello

- ✓ Tinte
- ✓ Diseño de color
- ✓ Alaciados
- ✓ Tratamientos

Tu estilo, nuestra pasión.  
Tu bienestar, nuestra prioridad.



## Tratamientos faciales

- ✓ Depilación
- ✓ Manicura
- ✓ Aplicación de gel
- ✓ Pedicura

Relájate, confía  
y déjate consentir.

HAZ TU CITA

+52 55 6195 3881



Eternamente Bella



Calle Tlaloc 6-A 101  
Col. Tlaxpana, Ciudad de México

**¡Qué Onda**

**Toño!**

 **SUBSCRIBE**




**ANTONIO  
ALARCÓN**

**LA MEJOR ONDA, SIEMPRE CONTIGO!**

 **QUÉ ONDA TOÑO**

 **¡QUÉ ONDA TOÑO!**

 **¡QUÉ ONDA TOÑO!**

 **¡QUÉ ONDA TOÑO!**

# ¿LIBERTAD DE EXPRESIÓN O MANIPULACIÓN?

POR ANTONIO ALARCÓN



**S**in duda hoy en día en las redes sociales es muy sencillo hacer uso de la llamada “Libertad de expresión” que tenemos en nuestro querido México, sin embargo, en muchos de los casos se puede y se ha salido de control cuando se intenta descalificar, amedrentar, hostigar, difamar o bien, evidenciar a las demás personas por el hecho de tener un celular en la mano y una cuenta en las redes sociales que te permita transmitir en vivo y la realidad es que no está nada mal poder hacer uso del poder que nos da el internet, solo que es necesario hacerlo con ética y responsabilidad como se hace en cualquier medio de comunicación digital o escrito, es por ello que en este primer artículo, me gustaría compartir contigo algunas recomendaciones para realizarlo de manera sencilla y responsable.

“*Respetar el derecho a la privacidad cuando estes grabando y solo enfócate en la persona de la cual necesitas hacer referencia en las redes y si es que aparece inevitablemente alguien más, ponle sobre aviso y de ser posible solicita su consentimiento*”

“*Asegúrate de conocer el contexto de lo que transmitirás en vivo para que puedas ofrecer información lo más veraz posible.*”

“*Evita compartir información privada tuya o de terceros que pueda vulnerar su integridad o privacidad.*”



“ *Verifica las fuentes de información si es que las tienes o bien, harás referencia a algo de terceros, esto mejorará tu credibilidad*

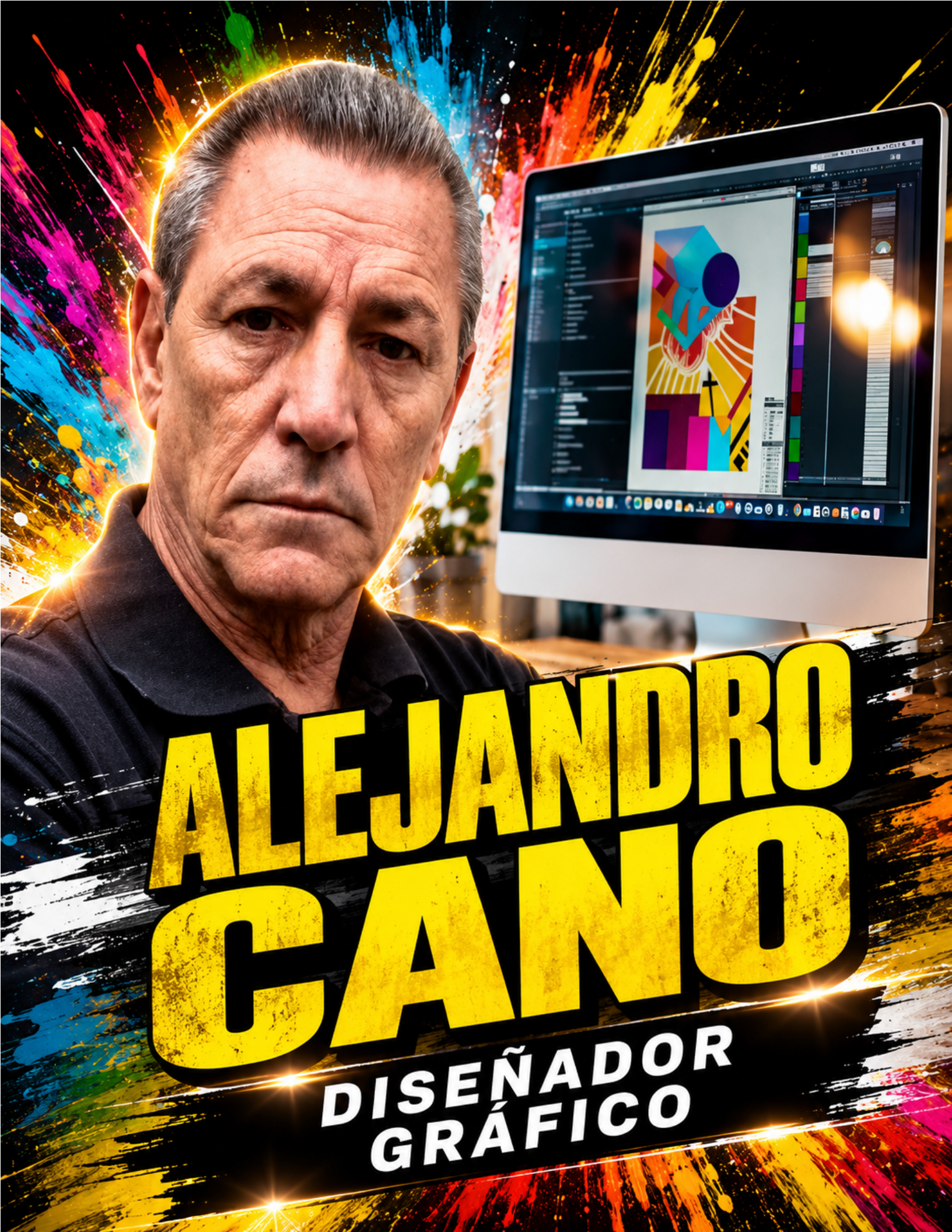
“ *Deja siempre una huella positiva en tus seguidores, esto lo lograras exigiendo tus derechos, pero a la vez respetando los derechos de los demás.*

“ *Produce contenido con criterio y siempre valora la ética y distingue racionalmente lo que se puede y no transmitir.*

“ *Te recomendamos tener claros tus limites, valores y No Negociables al momento de compartir información, esto te mantendrá lejos de situaciones complejas y problemas legales innecesarios.*

Como puedes leer, es cuestión de tomarse un tiempo y hacer consciencia de lo que queremos transmitir a los demás, sin duda, existen transmisiones de oportunidad, emergencia o imprevistas que pueden sacarte de tu línea, sin embargo, busca apegarte lo más posible a lo que deseas construir de tu imagen.





# ALEJANDRO CANO

DISEÑADOR  
GRÁFICO



# TEORIA DEL COLOR

UN ARTICULO DE ALEJANDRO CANO

Todos nos encontramos inmersos en un mundo de color, este forma parte de nuestro día a día y lo damos por echo, ya que forma parte de todo lo que nos rodea. Pero, sabemos realmente que es color, como es que podemos distinguirlo y cuales son las distintas formas de usarlo.

El color es la reflexión de la luz en un objeto, mismo que podemos observar gracias a las células fotosensibles y foto receptoras que se encuentran en la retina del ojo, las fotosensibles captan el color (**verde, azul y rojo**) las foto receptoras captan los tonos neutros (negro, blanco y grises). Estas células nos permiten observar todos los colores que existen, ya que el ojo realiza la mezcla de acuerdo a la intensidad de oda de cada color.

Entendido esto, nos enfocaremos en el uso de color y sus distintos modelos.



**CYMK (cían, magenta, amarillo y negro)** modelo utilizado en artes gráficas para impresión.

**RGB (rojo, verde, azul)** modelo utilizado en vídeo o pantallas.

**RYB (rojo, amarillo y azul)** modelo utilizado en Artes plásticas y Diseño.

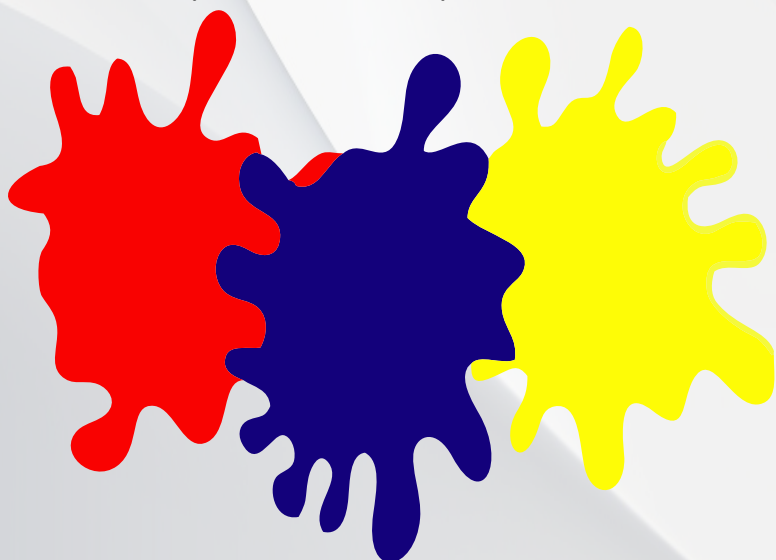


El modelo RYB, es el que trataremos en esta Teoría del color. Este modelo se basa en colores primarios, secundarios y complementarios:

**Colores Primarios:**

**Rojo, Azul y Amarillo**

estos colores son los únicos que no se pueden obtener por mezcla.



**Colores Secundarios:** son colores obtenidos de la mezcla de dos colores primarios en partes iguales:

**Verde:** Azul + Amarillo

**Naranja:** Amarillo + Rojo

**Morado:** Rojo + Azul

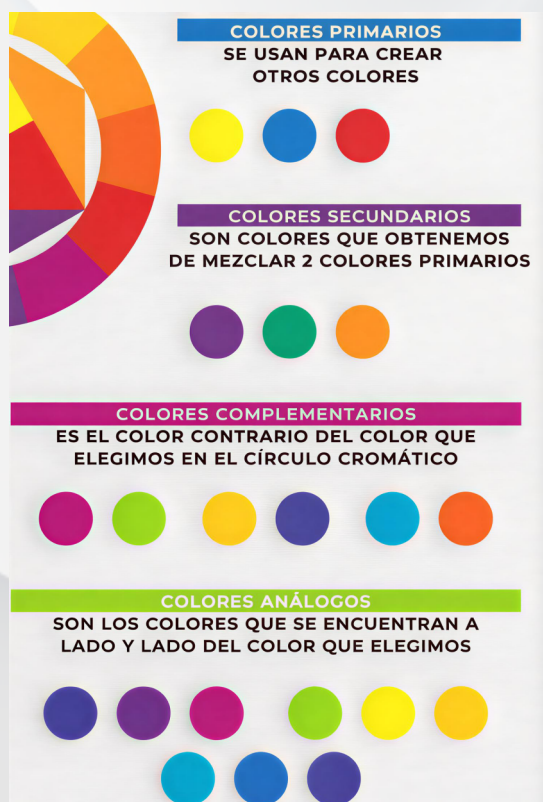
**Colores Complementarios:**

Los colores complementarios son los colores primarios que no se usaron para la obtención de un color secundario y que complementan a dicho color secundario:

**Azul:** complementa al Naranja

**Rojo:** complementa al Verde

**Amarillo:** complementa al Morado.



# PROYECTO EMPRENDEDORES

INSPIRAMOS IDEAS.  
IMPULSAMOS NEGOCIOS.  
TRANSFORMAMOS  
REALIDADES.



INSPIRACIÓN



ESTRATEGIA



ACCIÓN



RESULTADOS

TU PROYECTO PUEDE CAMBIAR **TU VIDA.**  
TUS **ACCIONES**, PUEDEN CAMBIAR **EL MUNDO.**

SÍGUENOS



**PROYECTO EMPRENDEDORES**

Revista digital para emprendedores,  
creadores y visionarios.

