

Análisis Estratégico: Comunicación y Posicionamiento de la Propuesta de Valor de Estrutechos en el Mercado Colombiano

Resumen Ejecutivo

Este informe presenta un análisis exhaustivo de cómo la empresa Estrutechos comunica y posiciona su propuesta de valor en el mercado de cubiertas y fachadas en Colombia, basándose exclusivamente en el material de investigación proporcionado. El estudio revela que la compañía se ha posicionado estratégicamente como un proveedor de soluciones integrales, trascendiendo el simple rol de fabricante o distribuidor. Su propuesta de valor central se apoya en una dualidad única: ser tanto un fabricante certificado con su propia línea de productos como un distribuidor multimarcas de las principales fábricas del sector. Este modelo híbrido le permite ofrecer un catálogo versátil y completo, adaptado a una amplia gama de proyectos.

La comunicación de Estrutechos se enfoca en establecer credibilidad, autoridad y confianza. Sus canales digitales, en particular el sitio web y el blog "MundoTejas", son herramientas fundamentales para educar a la audiencia, demostrar experticia y guiar al cliente a lo largo del ciclo de vida del proyecto, desde la consulta inicial hasta el mantenimiento post-instalación. La empresa utiliza su portafolio de clientes de alto perfil y sus certificaciones de calidad como una prueba tangible de su capacidad para ejecutar proyectos de gran escala y complejidad.

Fortalezas Estratégicas Identificadas:

1. **Modelo de Negocio Híbrido:** La capacidad de fabricar productos especializados (5G con máquina rolformadora) y, al mismo tiempo, distribuir marcas líderes como Acesco y Kingspan le confiere una flexibilidad competitiva y la posiciona como una solución integral.
2. **Experticia y Calidad Comprobadas:** La posesión de certificaciones como **ISO 9001:2015** y **RUC**, junto con una extensa cartera de proyectos exitosos con clientes de gran reconocimiento, es un pilar central para generar confianza y credibilidad en un mercado exigente.
3. **Estrategia de Contenido Educativo:** El blog y los videos en plataformas como YouTube no solo promueven los productos, sino que también resuelven problemas específicos de los clientes, posicionando a Estrutechos como un socio consultivo y líder

de opinión en el sector.

1.0 Introducción

1.1 Contexto y Antecedentes

El sector de la construcción en Colombia se caracteriza por una demanda creciente de soluciones que no solo cumplan con estándares de durabilidad y funcionalidad, sino que también incorporen criterios de eficiencia energética y sostenibilidad. En este entorno, las empresas que logran comunicar eficazmente una propuesta de valor integral, que abarque la calidad del producto, la competencia técnica y el compromiso con el cliente, tienen una ventaja competitiva significativa. La comunicación de Estrutechos, según la evidencia disponible, se ha diseñado para capitalizar esta necesidad del mercado.

1.2 Objetivos del Informe

El propósito de este informe es desglosar y analizar la estrategia de comunicación y posicionamiento de Estrutechos. El estudio se centra en cómo la empresa articula su propuesta de valor para sus distintos segmentos de mercado, qué canales utiliza para transmitir su mensaje y cuáles son los elementos clave que la diferencian de sus competidores. El análisis busca proporcionar una comprensión matizada de la estrategia de marca de la empresa, más allá de una simple lista de sus servicios.

1.3 Alcance del Análisis

El alcance de este análisis se limita estrictamente a la información contenida en los materiales de investigación proporcionados. Se ha realizado una revisión crítica de las fuentes para asegurar la precisión de los hallazgos. Por ejemplo, el documento que hace referencia a la misión, visión y valores de una empresa con el dominio "etg.com.mx" no se considera relevante para la empresa colombiana Estrutechos, ya que su dirección de contacto y dominio (estrutechos.com) son distintos.¹ Esta distinción subraya la importancia de basar el análisis únicamente en fuentes verificables y pertinentes para el caso de estudio.

2.0 Pilares Estratégicos de la Propuesta de Valor

2.1 La Dualidad: Fabricante y Distribuidor Multimarcas

El pilar fundamental de la propuesta de valor de Estrutechos es su modelo de negocio híbrido, que la posiciona de forma única en el mercado colombiano. La empresa se presenta simultáneamente como "Fabricantes y Distribuidores Multimarcas".² Esta dualidad le permite ofrecer lo mejor de ambos mundos a sus clientes. Por un lado, la capacidad de fabricación, evidenciada por la posesión de una "máquina Rolformadora" y equipos para "paneles de poliuretano inyectado", demuestra un profundo conocimiento técnico y la posibilidad de crear productos a la medida, como la cubierta

5G sin traslapo.²

Por otro lado, su rol como distribuidor de "las principales fábricas de cubiertas y fachadas" le brinda una amplia cartera de productos estandarizados y reconocidos en la industria.² Esta estrategia se refuerza con alianzas explícitas, mencionando la distribución de productos de **Acesco**, como el PANEL ESTRUTECH -PP (Acesco) y la cubierta Master 1000.² Esto genera confianza al asociar la marca con líderes de la industria y permite a Estrutechos satisfacer una variedad de necesidades, desde proyectos que requieren soluciones de vanguardia y personalizadas hasta aquellos que demandan la confiabilidad de productos de marca establecidos. Este modelo le permite abordar un mercado más amplio y posicionarse como un socio integral y versátil.

2.2 De Productos a Soluciones: El Enfoque Orientado a la Resolución de Problemas

La comunicación de Estrutechos se desmarca de un enfoque meramente transaccional al centrarse en la resolución de problemas específicos del cliente. El sitio web se estructura en torno a "soluciones sostenibles" en lugar de solo listar productos.² Esta orientación se manifiesta de forma más clara en el blog "MundoTejas", donde cada artículo aborda una problemática o necesidad concreta del sector. Por ejemplo, la empresa presenta la "Teja Click Lock" como una solución para evitar perforaciones en las cubiertas⁴, las "Cubiertas Reflectivas" para minimizar el calentamiento de las edificaciones⁴ y el "cambio de cubiertas de asbesto-cemento" como una respuesta a una necesidad de seguridad y cumplimiento normativo en Colombia.⁴

Este enfoque es fundamentalmente consultivo. Al educar a su audiencia sobre los desafíos y las soluciones técnicas disponibles, Estrutechos se establece como un experto confiable y un socio estratégico, en lugar de un simple proveedor de materiales. Esto eleva la conversación con el cliente del precio al valor, al demostrar cómo sus productos y servicios conducen a beneficios tangibles como la eficiencia, el ahorro energético y el desempeño a largo plazo.

2.3 Segmentación de la Propuesta de Valor para Mercados Clave

Estrutechos demuestra una clara comprensión de la diversidad de su base de clientes al segmentar su propuesta de valor. La empresa comunica explícitamente que maneja "productos ideales" para proyectos "Industriales, Comerciales, Institucionales y Residenciales".² La cartera de proyectos en su sitio web está meticulosamente organizada según estas cuatro categorías, con listas detalladas de clientes y obras notables, como la PLANTA INDUSTRIAL DE BEBIDAS o el C.C LA ESTACIÓN.⁶

Esta segmentación no es solo una herramienta de organización, sino una declaración estratégica. Al mostrar proyectos exitosos en cada nicho, la empresa asegura a los clientes potenciales de cada sector que posee una experiencia específica y profunda con sus necesidades particulares. Por ejemplo, los requisitos de una PLANTA INDUSTRIAL HORMIGUERO son sustancialmente diferentes a los de una CASA CAMPESTRE DAPA.⁶ La organización de su portafolio demuestra que Estrutechos comprende y atiende estas diferencias, lo que aumenta la relevancia de su propuesta de valor para cada segmento. La existencia de líneas de atención dedicadas, como "Proyectos y Obras" y "Suministros De Cubiertas Y Fachadas", refuerza esta estrategia al dirigir al cliente a un especialista desde el primer contacto.²

Tabla 1: Propuesta de Valor y Mensajería por Segmento de Cliente

Segmento de Cliente	Productos y Servicios Focales	Temas Clave de Mensajería	Clientes y Proyectos Representativos
Industrial	Cubiertas y fachadas metálicas, paneles sándwich, tejas 5G, rehabilitación sin detener producción.	Eficiencia, durabilidad, desempeño estructural, costo-beneficio.	TERMOVALLE, PLANTA INDUSTRIAL HORMIGUERO, INDUSTRIA PAPELERA – ZONA FRANCA ⁶
Comercial	Cubiertas y fachadas arquitectónicas, tejas y paneles, proyectos de gran escala, aislamiento.	Estética, funcionalidad, rapidez de instalación, alto desempeño, control de luz.	ALMACÉN TUGO, SUPERMERCADO YUMBO, C.C LA ESTACIÓN ⁶
Residencial	Tejas metálicas, cubiertas en aluminio, domos Solatube, productos para vivienda unifamiliar/multifamiliar	Aislamiento térmico, confort, luz natural, adaptabilidad, valor a largo plazo.	CASA MODELO LAGOS DE MARACAIBO, EDIFICIO KÉRETARO DEL VIENTO ⁶

	.		
Institucional	Cubiertas especializadas para grandes luces, paneles, soluciones para auditorios y coliseos.	Seguridad, cumplimiento normativo, durabilidad, soluciones de gran escala.	ORQUIDEORAMA – CALI, ARENA CAÑAVERALEJO – CALI ⁶

3.0 Análisis de los Canales de Comunicación

3.1 El Sitio Web como Eje Central de Información y Comercio

El sitio web de Estrutechos actúa como el núcleo de su estrategia de comunicación digital. Su diseño y estructura lo convierten en un eficaz embudo de ventas que guía al usuario desde la fase de reconocimiento hasta la decisión de compra. La página de inicio y el menú de navegación presentan una vista general de sus productos y servicios.² Posteriormente, secciones como el blog "MundoTejas" y la galería de "Proyectos" actúan como herramientas de consideración, proporcionando al usuario información detallada y prueba social de la capacidad de la empresa.⁴

Finalmente, la conversión se facilita a través de múltiples llamados a la acción, como formularios de contacto, líneas telefónicas especializadas para "Suministros", "Proyectos y Obras" y "Energía Solar", y la opción de cotizar por WhatsApp.² La existencia de una "TIENDA ONLINE" ² sugiere el desarrollo de una estrategia de comercio electrónico que, aunque incipiente, busca capitalizar la demanda de productos estandarizados y de menor volumen, complementando el servicio de proyectos de gran escala.

3.2 El Blog "MundoTejas": Un Vehículo Estratégico para la Experticia y la Educación

El blog de la compañía es una de sus herramientas de comunicación más estratégicas. A diferencia de un simple catálogo de productos, el blog se enfoca en temas de alta relevancia técnica para profesionales de la construcción y propietarios de inmuebles. Aborda asuntos como el "Aislamiento térmico", los "Recubrimientos en galvanizado y galvalume" o la "rehabilitación con fachadas ventiladas".⁴ Este contenido no solo informa a la audiencia, sino que también establece a Estrutechos como una fuente de conocimiento fiable.

La estrategia del blog es una forma de *marketing de atracción*. Al proporcionar respuestas detalladas a preguntas técnicas que los clientes potenciales probablemente buscarían en

línea, la empresa mejora su visibilidad y genera tráfico orgánico de alta calidad. El uso de "casos de éxito" como el Cambio de Cubierta de una planta industrial sin detener la producción ⁴ demuestra la aplicación práctica de su conocimiento y la eficacia de sus soluciones, uniendo la teoría con la capacidad de ejecución.

3.3 YouTube y la Comunicación Visual

Aunque el canal de YouTube de Estrutechos tiene una audiencia relativamente pequeña, su contenido juega un papel crucial en la narrativa de marca. Los videos se centran en mostrar procesos de instalación y proyectos terminados, como la Instalación de la Teja Click Lock o el Suministro, Construcción de Cubierta y Fachada en Coliseo Escolar.⁹ Este enfoque visual sirve como un portafolio dinámico que complementa la lista de clientes y proyectos del sitio web. Los videos de instalación transmiten una capa de confianza y transparencia que las imágenes estáticas no pueden lograr. Al mostrar la profesionalidad de sus cuadrillas y la complejidad de su trabajo, la empresa valida su compromiso con la calidad y la seguridad. Esto es especialmente importante, dado que el sitio web menciona el estricto cumplimiento de normas de SST y la capacitación de su personal en áreas como entrenamiento de alturas y rescate.¹⁰ Los videos actúan como un testimonio visual de estas afirmaciones, reduciendo el riesgo percibido por los clientes antes de la contratación.

Tabla 2: Análisis de los Canales de Comunicación de Estrutechos

Canal de Comunicación	Propósito Principal	Tipo de Contenido Clave	Fortalezas Identificadas
Sitio Web	Eje central del embudo de ventas.	Productos, servicios, portafolio de proyectos, blog, formularios de contacto, tienda online.	Ofrece una visión completa de la empresa y sus capacidades; facilita la conversión del usuario.
Blog "MundoTejas"	Liderazgo de opinión y generación de tráfico.	Artículos técnicos, estudios de caso, guías sobre sostenibilidad y materiales.	Posiciona a la empresa como un experto; atrae a una audiencia profesional cualificada; refuerza la credibilidad.
YouTube	Portafolio visual y demostración de capacidad.	Videos de instalación, proyectos terminados, videos institucionales.	Demuestra la calidad de la ejecución; proporciona prueba social tangible;

			complementa el portafolio estático.
Contacto Directo	Reducción de la fricción para el cliente.	Múltiples líneas telefónicas y correos electrónicos segmentados, WhatsApp.	Personaliza la experiencia del cliente; agiliza la comunicación inicial; atiende necesidades específicas por área de servicio.

4.0 Diferenciadores Competitivos y Construcción de Confianza

4.1 Garantía de Calidad: Certificaciones y Alianzas Estratégicas

La confianza es un activo fundamental en el mercado de la construcción, y Estrutechos la construye a través de certificaciones y alianzas estratégicas. La compañía cuenta con las certificaciones **ISO 9001:2015** y **RUC**.⁷ Mientras que la certificación **ISO 9001** es una exigencia básica para operar en el segmento profesional (su competidor, Ingetecho, también la posee¹¹), la comunicación de Estrutechos va un paso más allá. Al destacar su estatus de distribuidor de marcas de renombre y su uso de productos con certificaciones internacionales como **FM Approvals** (mencionado en un artículo sobre el sistema Techmet de Metecno)⁴, Estrutechos se asocia con un ecosistema de calidad reconocido a nivel global. Además, su colaboración con el "grupo Expertos responsables de Acesco para proyectos de alcance nacional"¹⁰ refuerza su capacidad de ejecutar proyectos de gran envergadura. Este enfoque integral, que combina la certificación propia con la de sus socios, proyecta una imagen de máxima profesionalidad y fiabilidad.

4.2 Excelencia en el Servicio: El Ciclo de Vida del Proyecto

Estrutechos se diferencia de muchos competidores al ofrecer una propuesta de valor que abarca la totalidad del ciclo de vida del proyecto. Sus servicios no se limitan al SUMINISTRO y la CONSTRUCCIÓN, sino que también incluyen FABRICACIÓN y MANTENIMIENTO.² Esto la posiciona como un socio a largo plazo, no solo como un proveedor puntual. El compromiso con la excelencia en el servicio se comunica de manera explícita en su sitio web, que menciona beneficios como pólizas (anticipo, cumplimiento y estabilidad), el cumplimiento a cabalidad de Normas SST y, de manera notable, la Visita de supervisión al año

de instalada la obra sin costo para el cliente.¹⁰ Esta última promesa es una poderosa declaración de confianza en la durabilidad de su trabajo y un factor clave para mitigar el riesgo percibido, especialmente para proyectos de alta inversión en los sectores industrial y comercial.

4.3 Capacidades Técnicas y de Fabricación

La empresa resalta sus capacidades de fabricación como un diferenciador clave. El hecho de contar con maquinaria especializada, como la máquina Rolformadora para cubiertas 5G ², le permite ofrecer soluciones a la medida, eliminando la necesidad de traslapos y garantizando acabados impecables. Esta capacidad técnica interna, junto con su oferta de productos de marcas reconocidas, la posiciona como una empresa que puede adaptarse a las demandas más específicas de proyectos arquitectónicos y de ingeniería.

4.4 El Poder del Portafolio: Demostración de Credibilidad con Clientes de Gran Importancia

El extenso y diverso portafolio de proyectos es uno de los activos de comunicación más sólidos de Estrutechos. Al listar clientes de alto reconocimiento en cada uno de los cuatro segmentos de mercado (como **TERMOVALLE, UNILEVER, C.C. CHIPICHAPE, COMFANDI**, y la **POLICÍA**) ⁶, la compañía no solo muestra su experiencia, sino que también transmite una poderosa prueba social. La presencia de estos nombres valida la calidad, la confiabilidad y la capacidad de la empresa para manejar proyectos complejos. Esta demostración tangible de su historial de éxito es un elemento crítico para generar confianza en nuevos clientes que operan en entornos de alto riesgo.

Tabla 3: Diferenciadores Competitivos de Estrutechos

Diferenciador Competitivo	Evidencia del Material de Investigación	Implicación Estratégica para el Mercado
Modelo Híbrido	"Somos Fabricantes y Distribuidores Multimarcas" ²	Posicionamiento como "one-stop shop", ofreciendo soluciones personalizadas (fabricación propia) y productos estandarizados (distribución).
Certificaciones	ISO 9001:2015, RUC ⁷	Establece la credibilidad y profesionalismo de la empresa,

		cumpliendo con los estándares de calidad del mercado.
Alianzas Estratégicas	"Alianzas Estratégicas... con el grupo Expertos responsables de Acesco" ⁴	Se asocia con marcas líderes para reforzar su propia reputación y asegurar a los clientes la calidad de los productos que suministra.
Ciclo de Vida del Proyecto	"Suministro, Construcción, Fabricación, Mantenimiento" ²	Se posiciona como un socio a largo plazo, no solo un proveedor, ofreciendo valor añadido y reduciendo el riesgo percibido.
Capacidades de Fabricación	"Contamos con maquina Rolformadora" ³	Demuestra la capacidad de ofrecer soluciones a medida y de alta calidad técnica que los distribuidores puros no pueden igualar.
Portafolio Extenso	Lista de clientes en sectores Industrial, Comercial, Residencial e Institucional ⁶	Proporciona prueba social y genera confianza al mostrar un historial de éxito con clientes de alto perfil en diversos mercados.

5.0 Mensajería y Narrativa de Marca

5.1 La Centralidad de la Sostenibilidad y la Innovación

La narrativa de Estrutechos se entrelaza fuertemente con los temas de sostenibilidad e innovación. Esta no es una simple declaración de principios, sino que se fundamenta en beneficios técnicos y comerciales tangibles. La empresa promueve "soluciones sostenibles" ² y ofrece productos que contribuyen directamente a la eficiencia energética. Por ejemplo, artículos del blog explican cómo el aislamiento térmico conduce al ahorro y sostenibilidad ⁴ y cómo las cubiertas reflectivas minimizan el calentamiento de las edificaciones al reflejar la luz solar.⁴ El vínculo entre la sostenibilidad y los beneficios económicos se comunica de manera clara, lo que es particularmente atractivo para un público profesional que valora el retorno de la inversión. Además, al mencionar que sus soluciones contribuyen a la obtención de certificaciones ambientales como **LEED** y **EDGE** ¹², Estrutechos se alinea directamente con las tendencias de la construcción sostenible a nivel global y nacional, posicionándose como

un actor relevante en este segmento de alto valor.¹³

6.0 Perspectivas del Mercado y el Panorama Competitivo

6.1 La Posición de Estrutechos dentro del Mercado Profesional Certificado

Estrutechos opera en un mercado donde la competencia va más allá del precio. La existencia de otras empresas colombianas especializadas en el sector, como Ingetecho, que también cumplen con certificaciones de calidad como **ISO 9001**¹¹, indica que los clientes de estos servicios exigen un alto nivel de garantía profesional. Estrutechos responde a esta dinámica de mercado con una estrategia de comunicación centrada en la credibilidad técnica y la versatilidad.

En lugar de competir en un mercado de productos básicos, la compañía se posiciona en un segmento profesional de alto valor. Su modelo híbrido de fabricación y distribución, su enfoque en el ciclo de vida completo del proyecto y su extenso portafolio de clientes son herramientas clave para diferenciarse en este entorno. Su participación en el nicho de la "construcción sostenible"¹³ la coloca en un mercado en crecimiento acelerado en Colombia, con grandes oportunidades a futuro.

7.0 Conclusión y Recomendaciones Estratégicas

7.1 Síntesis Final

La estrategia de comunicación de Estrutechos es sofisticada y bien ejecutada, logrando posicionar a la empresa como un socio confiable y profesional en el mercado colombiano de cubiertas y fachadas. La dualidad de su modelo de negocio —fabricante y distribuidor— es el núcleo de su propuesta de valor, permitiéndole ofrecer soluciones integrales y personalizadas. La empresa utiliza sus certificaciones, su extenso portafolio de clientes de alto perfil y su enfoque en la resolución de problemas como pilares para construir una sólida narrativa de confianza. Sus canales digitales funcionan de manera sinérgica, con el sitio web como un centro de conversión y el blog y YouTube como herramientas para la educación, el liderazgo de opinión y la demostración de capacidad.

7.2 Recomendaciones Estratégicas

Con base en los hallazgos de este análisis, se sugieren las siguientes recomendaciones para fortalecer la posición de Estrutechos en el mercado:

- **Enriquecer el Contenido de los Casos de Estudio:** Ampliar los estudios de caso en el blog y YouTube para incluir métricas cuantificables. Por ejemplo, detallar porcentajes de ahorro energético, reducción en los tiempos de instalación o mejoras en el aislamiento térmico. Cuantificar el valor de sus soluciones reforzaría el mensaje de sostenibilidad y eficiencia, proporcionando argumentos de venta aún más convincentes para el cliente profesional.
- **Optimizar el Canal de Comercio Electrónico:** La "Tienda Online" ² tiene el potencial de servir a un segmento de clientes más amplio, como contratistas más pequeños o clientes residenciales con necesidades de materiales estandarizados. Se recomienda desarrollar una estrategia de comunicación específica para este canal, diferenciada del enfoque para proyectos de gran escala, y expandir la gama de productos disponibles para la compra directa.
- **Potenciar la Validación de Terceros:** A pesar de la impresionante lista de clientes, la incorporación de testimonios detallados o entrevistas con clientes de alto perfil añadiría una poderosa capa de prueba social. Solicitar citas directas que hablen de la experiencia con la empresa, la calidad de la instalación o los beneficios a largo plazo del proyecto (a diferencia de las reseñas genéricas de una empresa diferente ¹⁶) podría aumentar la confianza en un mercado que valora la validación de sus pares.

Obras citadas

1. ETG - Estructuras y Techos, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <http://www.etg.com.mx/Mision.html>
2. ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://estrutechos.com/>
3. Fabricación de Tejas y Paneles - ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://estrutechos.com/fabricacion-de-tejas-y-paneles/>
4. Blog MundoTejas - ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://estrutechos.com/blog-mundotejas/>
5. Línea acesco - Cali - Cubiertas S.A.S, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://cubiertas.com.co/linea-acesco/>
6. Proyectos Cubiertas y Fachadas - ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://estrutechos.com/proyectos-2/>
7. Nuestra Experiencia - ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://estrutechos.com/nuestra-experiencia/>
8. Contáctenos - ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://estrutechos.com/contactenos/>
9. Estrutechos - YouTube, fecha de acceso: septiembre 11, 2025, <https://www.youtube.com/channel/UCRccAkTr2f-sNBV2LuBcQKQ/videos>

10. Construcción e Instalación de Cubierta y Fachada - ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://estrutechos.com/construccion-e-instalacion-de-cubierta-y-fachada/>
11. Ventajas Competitivas Ingetecho & Construcciones S.a.s.-2 | PDF | Calidad (comercial), fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://ru.scribd.com/doc/294189907/Ventajas-Competitivas-Ingetecho-Construcciones-s-a-s-2>
12. Aislamiento térmico: Ahorro y sostenibilidad - ESTRUTECHOS, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://estrutechos.com/aislamiento-termico-ahorro-y-sostenibilidad/>
13. Estado de La Construcción Sostenible 2024 Compressed | PDF, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://www.scribd.com/document/822847724/Estado-de-La-Construccion-Sostenible-2024-Compressed>
14. 2a Edición - Consejo Colombiano de Construcción Sostenible, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
https://www.cccs.org.co/wp-content/uploads/2024/07/Estado_de_la_Construccion_Sostenible_2024pdf.pdf
15. Ventajas Competitivas Ingetecho & Construcciones S.a.s.-2 | PDF | Calidad (comercial), fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://fr.scribd.com/doc/294189907/Ventajas-Competitivas-Ingetecho-Construcciones-s-a-s-2>
16. Toldos Irun. Suministramos e instalamos cortinas, toldos, cerramientos, estructuras y techos móviles, fecha de acceso: septiembre 11, 2025,
<https://toldosirun.com/>