

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.



Piedras Naturales Para Espacios Interiores Y Exteriores

Presentado Por:

Daybi Julián Barrero Buitrago

Manuel Alejandro Dávila Aponte

Instructor Edgar Miguel Hernández Hernández

Universidad Colegio Mayor De Cundinamarca

Facultad De Administración Y Economía

Programa De Administración De Empresas Comerciales

2023

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.



Piedras Naturales Para Espacios Interiores Y Exteriores

Working Paper

Presentado Por:

**Daybi Julián Barrero Buitrago
Manuel Alejandro Dávila Aponte**

Instructor Edgar Miguel Hernández Hernández

**Universidad Colegio Mayor De Cundinamarca
Facultad De Administración Y Economía
Programa De Administración De Empresas Comerciales**

2023

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Resumen

Este estudio cumple con el propósito de llevar a cabo la investigación y la estrategia de mercadeo para el modelo de negocio de una empresa que se dedica a la fabricación, distribución y comercialización de superficies, fachadas, baños, enchapes y pisos en piedras naturales y artificiales. Estableciendo así diferentes estrategias para incursionar en las plataformas digitales de redes sociales ya que el actual mercadeo se fundamenta gracias a estas plataformas y hay que tener un plan de contenidos para resaltar frente otras páginas y/o competencia. También de entablar una composición interna de mercadeo y de esta forma abordar las primordiales estrategias del mercadeo digital. El presente plan tiene como fin hacer el diagnóstico sobre la empresa Mármoles y piedras J & S y del sector marmolero mediante un estudio interno de fortalezas y debilidades, un estudio externo de componentes macroeconómicos evaluando las amenazas y oportunidades, con lo se hará el planteamiento de objetivos cualitativos para finalmente proponer o formular las estrategias y así establecer un plan de mercado claro y conciso para la compañía con los controles adecuados para la ejecución de este.

El diagnóstico de la situación se enfocara en el todo el sector de las piedras exponiendo que referencias se comercializan en Colombia y dando a conocer con lo que trabaja este sector en la actualidad, dando a conocer su proceso industrial de explotación en la naturaleza y llegando a embellecer los hogares o sitios públicos en su esplendor tanto en espacios internos y externos generando elegancia y exclusividad ya que cada piedra es única por su corte y las betas o detalles, se muestran detalles de una microempresa ubicada en Bogotá Colombia que se dedica en este sector del mercado y se realiza un matriz DOFA adicionalmente se presente un Buyer persona, pero este sector también se presta para realizar muchas relaciones business to business con diferectes empresas del sector

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

ya que se puede expandir de gran manera en el mercado y lograr posicionarse mejor pero como finalidad es impulsarla por medio de las redes sociales.

Palabras clave: Mármol, espacios, piedras naturales, piedras artificiales, granito, quartzone, piedra sinterizada, instalación, redes sociales, mercadeo.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Abstract

This study fulfils the purpose of carrying out the research and marketing strategy for the business model of a company dedicated to the manufacture and marketing of natural and artificial stone surfaces. Thus establishing different strategies to venture into the digital platforms of social networks since the current marketing is based on these platforms and it is necessary to have a content plan to stand out from other pages and / or competition. Also to set up an internal marketing composition and in this way address the main strategies of digital marketing. The purpose of this plan is to make a diagnosis of the company Mármoles y piedras J & S and the marble sector through an internal study of strengths and weaknesses, an external study of macroeconomic components evaluating threats and opportunities, which will make the approach of qualitative objectives to finally propose or formulate strategies and thus establish a clear and concise market plan for the company with the appropriate controls for the implementation of this.

The diagnosis of the situation will focus on the whole sector of the stones exposing that references are marketed in Colombia and making known what this sector works with today, making known its industrial process of exploitation in nature and coming to beautify homes or public places in its splendor in both internal and external spaces generating elegance and exclusivity as each stone is unique in its cut and the betas or details, details of a microenterprise located in Bogota Colombia that is dedicated in this sector of the market are shown and a SWOT matrix is made additionally a Buyer persona is presented, but this sector also lends itself to make many business to business relationships with diferectes companies in the sector as it can expand greatly in the market and achieve better positioning but as a purpose is to promote it through social networks.

Keywords: Marble, spaces, natural stones, artificial stones, granite, quartztone, sintered stone, installation, social networks, marketing.

Tabla de contenido

Resumen.....	3
Abstract	5
Introducción	8
Justificación	9
Objetivo.....	10
Estado del arte	11
Marco teórico.....	12
Desarrollo.....	13
¿Cómo se forman estas piedras en la naturaleza?	16
¿Datos curiosos?	20
Uso de renders y tecnologías	21
Productos sustitutos	22
Granitos naturales.....	23
Diferencia granito y mármol	24
Plan de mercado Mármoles y piedras J&S.....	27
Catálogo de productos	28
Estrategias.....	32
Conclusiones	35
Referencias.....	37

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Tabla de figuras

Figura 1 Buyer persona.....	28
Figura 2 Logotipo mármoles y piedras J&S.....	29
Figura 3 DOFA mármoles y piedras J&S.....	33

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Introducción

Las piedras naturales como lo son los mármoles y granitos están formadas de manera orgánica por la enorme presión existente bajo la tierra. Las rocas naturales son objeto en la decoración y la escultura a partir de los inicios de la cultura. Fueron enormemente valoradas y apreciadas en la época por su belleza natural. Ciertos de los primeros usos se hicieron en previos inmuebles y monumentos hechos con rocas naturales a lo largo de las primeras culturas que todavía se mantienen en pie atestiguando la belleza y la durabilidad de dichas piedras.

Los egipcios fueron quienes extrajeron granito exclusivamente para utilizarlo en distintas estructuras. La mayor parte de sus monumentos se construyeron con granito y roca caliza. La exclusiva construcción vieja que se mantiene en pie, la Enorme Pirámide de Keops, se construyó con roca caliza. Por si fuera poco, el célebre Faraón, se construyó con bloques de granito. Esta cultura era conocida por tener una ingeniosa capacidad para esculpir y desplazar los bloques de granito del faraón que estaban cosidos de una forma tan perfecta que era difícil realizarlo en aquella etapa.

Por lo dicho anteriormente se puede observar que estas piedras son de gran utilidad por su calidad y durabilidad a lo largo del tiempo, y se caracteriza por su belleza natural inigualable e irrepetible. Por ende, la presente investigación se da gracias a la importancia que representa para los consumidores las piedras naturales y artificiales, en la decoración y remodelación de sus viviendas. Donde el presente trabajo busca resaltar una manera más económica, de más calidad y de más efectividad a la hora de adquirir dicho producto, incluyendo para sus hogares la mano de obra para la instalación de las superficies que desea remodelar. Que el consumidor final se sienta

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

satisfecho y confiado, ya que tendrá un material exclusivo y maniobrado de calidad en las superficies de su hogar.

Por medio de esta investigación se va a realizar el estudio de un mercado en específico y estudiar el comportamiento del consumidor cabe destacar que más que todo las relaciones comerciales son B2B y conocer este mercado además se van aplicar estrategias de mercadeo las cuales se van a ver reflejadas en la investigación como se va innovar en un mercado para impactar a este sector y ofrecer mejores servicios ya que esto influye demasiado en la psicología del comprador.

Justificación

- Desconfianza de los consumidores por la calidad del material que va adquirir
- Desconfianza de los consumidores por la calidad del trabajo manual a la hora de fabricar e instalar sus superficies
- Desconfianza de los consumidores por la responsabilidad y el cumplimiento en entregar a tiempo y en la instalación de lo contratado, después de haber hecho un pago de anticipado
- Falta de publicidad en este sector, por lo cual el consumidor desconoce mucho de los productos

La competencia por vender más barato y generar ventas con poco utilidad, vende productos de mala calidad, no se centran en fidelizar y en la experiencia que brindan, si no que centran su negocio en vender barato y recibir ingresos y dejar aparte otros factores realmente importantes que retrasan el progreso de las microempresas.

En muchos sitios de procesos industriales le prometen al consumidor tiempos de entrega donde incumplen y se llevan una mala experiencia en esto consiste entender más

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

al consumidor y cumplir con los tipos establecidos de entregas de los trabajos y entregan los productos mal trayendo como consecuencia mala recordación de la marca.

Objetivo.

Dar a conocer el sector de cómo funciona el mercado e incursionar en las nuevas tecnologías y dar un buen camino a la microempresa mármoles y piedras J&S, conocer la competencia directa y dar valor agregado ya sea en la modalidad de venta virtual y presencial.

Incursionar en la web 3.0 para generar más alcance de público, utilizando estrategias de mercadeo como pautar publicidad con influenciadores o con las mismas aplicaciones. Generar excelente atención al cliente donde la persona quede satisfecha con el trabajo y que tengan la posibilidad de visualizar un render de cómo va a quedar el espacio para que den la aprobación de continuar con los procesos de fabricación. Establecer un contenido audiovisual, folletos, webinars para concientizar a las personas del uso de piedras naturales en espacios interiores, ya que tiene más durabilidad y luce mejor estéticamente.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Estado del arte

Gracias al trabajo encontrado habla de un plan de marketing acerca de los mármoles y piedras en Bogotá de los estudiantes Natalia Valero Rozo y Lizeth Martínez Matiz estudiantes de la Universidad Libre de Colombia de la facultad de ingeniería publicado el 25 de Mayo de 2019 personas especializadas en ventas, basándose en la información por medio de datos de ventas del sector a nivel nacional e internacional por medio de tablas tomadas de la empresa a la cual le estaban desarrollando un plan de mercadeo la cual es Mármoles la 24, empresa ubicada en la ciudad de Bogotá.

Adicionalmente desarrollan estrategias de marketing mix, analizan tanto entorno interno y externo gracias a las matrices que desarrollan las cuales miden la capacidad financiera, tecnológica, competitiva y de bienestar laboral del personal, además desarrollan la matriz DOFA donde esta matriz es muy importante ya que revisa varios aspectos y ayudan a analizar que debe mejorar la empresa en varios aspectos.

Se puede ver que gracias a las matrices e indagando datos de la red tanto información de los vendedores es decir los proveedores de mármol, brindan información que puede llegar a desarrollar un plan de mercadeo demasiado completo para posicionar una microempresa.

Los antecedentes que se investigan son únicamente y exclusivamente informativos donde se busca conocer el sector investigado y donde se quiere introducir un pequeño negocio a un mercado competitivo de alta calidad, y desarrollar un plan de mercadeo.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Marco teórico

El presente trabajo busca la implementación de plan de mercadeo y desarrollo de estrategias para la entrada al mercado de un pequeño negocio de comercialización de mármoles además se da a conocer la historia y quienes fueron los pioneros en el uso de piedras y mármoles y se da a conocer las referencias que son comercializadas en Colombia y con las cuales se trabajaría a futuro.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Desarrollo.

En Colombia el mercado de los mármoles se ha expandido de gran manera en los últimos años es un producto que resalta en el mundo por su exclusividad y vida útil, los antepasados y artistas en la antigüedad utilizaban mármoles y piedras y esas obras aún existen siguen en pie y se conservan aun a pesar de los años, las primeras extracciones de mármol se dieron en la antigua Grecia alrededor del siglo VI y le dieron como uso la construcción de esculturas y obras civiles de los griegos una de esas obras y la que más resalta es una obra que se llama Columnas de mármol del panteón de Atenas, ubicadas en Grecia en teoría actualmente son ruinas pero se conservan y mantienen ese diseño de mármol refinado, han soportado temblores y terremotos esas esculturas antiguas y hay gran cantidad de obras que se mantienen aún conservadas.

Otros pioneros en uso de mármoles y piedras son los egipcios, la mayoría de los monumentos son en granito y piedra caliza, su uso esencial era para obras faraónicas, cajones funerarios y esculturas talladas, una obra importante y que aún se conserva son las gujas de Cleopatra construidas en granito rojo en Egipto, la pirámide de Keops, pirámide de Kefren y pirámide de Micerino, son obras muy importantes construidas a partir de piedras calizas, mármoles y granitos únicos en su momento, obras que son actualmente maravillas a nivel mundial y que se conservan y son sitios turísticos en la actualidad, otro caso es el Taj Mahal construida en mármol blanco edificación conservada actualmente una de las maravillas en el mundo obra arquitectónica que resalta en la antigüedad y aun resalta deja impresionados a millones de turistas que van a visitar actualmente estas obras fabricadas a base de dichos materiales y todo tiene un significado de acuerdo a las esculturas y a los materiales en que se emplean estas obras.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

El mármol y las piedras no solo se utilizaban en la antigüedad para construir templos y tallar esculturas, el mármol era un material que simbolizaba poder y estas relaciones con las clases altas de la sociedad, los romanos lo utilizaban para decorar los baños gracias a su gran resistencia a altas temperaturas y al agua.

En la actualidad no cualquier persona puede acceder a una instalación o adquirir una piedra de este tipo para su hogar hay varias líneas de productos pero actualmente acceder a este producto es un privilegio ya que la extracción e importación de este material se ha aumentado de gran manera sus precios por factores externos como el dólar y la inflación de los combustibles para su adecuado transporte de este producto, este producto es utilizado en espacios interiores y exteriores y representa lujo y poder en varios espacios.

Tipos de uso:

-Fachadas.

-Chimeneas.

-Mesones de cocinas integrales e islas para cocinas.

-Pisos interiores (Salas, habitaciones, baños, cocinas)

-Pisos exteriores (Terrazas, jardines, zonas BBQ)

-Enchapes para baños y cocinas.

-Lavamos.

-Lavaplatos.

-Lavaderos de ropa.

-Comedores.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

-Piscinas.

Las piedras y los mármoles actualmente tienen demasiados usos, tanto de hogar como de uso corporativo o comercial, el mercado actualmente de este sector ha crecido en los últimos años ya que el mercado de la construcción entregan obras con acabados de lujo, las personas recurren a pequeños negocios para complementar los acabados de sus hogares, también las edificaciones o conjuntos residenciales se han dado cuenta en que instalar este tipo de piedras es mucho más duradero y no requiere de tanto rubro de mantenimiento tan constante como una pintura o un enchape de porcelana, actualmente los enchapes son muy delicados y con el pasar de los días o de los meses se empiezan a descolorizar por la lluvia o por el sol, en cambio un mármol no cambia de color a pesar de los años que este expuesta a la intemperie, además los mármoles importados son más finos y costosos y de mejor calidad, prácticamente cuando el consumidor está invirtiendo en su hogar y hace uso de los mármoles y piedras está realizando una buena inversión gracias a su durabilidad y el soporte al tráfico pesado y uso, en el caso de empresas o conjuntos residenciales es más efectivo invertir en un mármol ya que soporta demasiado uso y resistencia, fíjense en los edificios del centro de Bogotá o edificios por la calle 26 de Bogotá que tienen fachadas en mármol y pisos marmolizados reflejan más elegancia frente a las personas y en estos espacios resalta la elegancia que brinda, actualmente hay arquitectos que saben darle manejo a los materiales y saben cómo lucirlos en espacios y combinan los espacios interiores con nuevas tendencias habiendo uso de piedras, madera, porcelanas y son sitios que brindan comodidad y confianza, hace sentir que las personas se sientan bien en los espacios esto influye demasiado en sitios como un hogar, recepciones de oficinas, porterías, odontologías y restaurantes, psicológicamente un espacio bien adecuado genera confianza y comodidad y eso es lo que buscan estos productos generar exclusividad a los consumidores.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

¿Cómo se forman estas piedras en la naturaleza?

El mármol y las piedras naturales son rocas naturales metafóricas formada a partir de piedras calizas que son formadas a altas temperaturas y presiones que alcanzan un alto grado de cristalización teniendo como resultado este producto maravilloso en el mercado, el componente base es el carbonato cálcico su porcentaje supera el 90% los demás componentes que forman estas piedras en sus características físicas dan los colores, mucho después de su extracción y tras procesos industriales se someten a un proceso de pulido que es ahí donde llegan a los niveles máximos de brillo y reflejan la elegancia este brillo es cien por ciento natural, hay piedras que salen de diferentes tonos como blanco, café, beige, rojo, negro, gris, amarillo, azul y con combinaciones de texturas que son jaspeados, veteados y diversas figuras la cual hace que cada pieza de mármol sea única y se le brinde al consumidor una pieza única en su hogar o en el uso que se va a dar.

Los principales países productores de mármol y piedras naturales son Turquía, Italia, Irán y Portugal. Los países que más compraron estos productos en el año 2021 según OEC World son China, India, Egipto y Rusia.

En Colombia se comercializan ciertas referencias de mármoles, en realidad son muy pocas ya que a nivel mundial existen miles de referencias de mármoles y entre mas escasa es una referencia mas cvalor económico tiene ya que es una piedra exclusiva, según el segmeneto de mercado en Colombia no esta dispuesto a invertir mucho dinero en mármoles y piedras, los consumidores se ajustan al mercado y hacen uso de las referencias que se manejan en Colombia, ya hay personas que son de clase social alte tienen las posibilidades econimicas y importan piedras únicas para darle uso en sus hogares, pasa igual que las esmeraldas colombianas no son tan bien valoradas en

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Colombia pero personas en otros continentes y/o países están dispuestos a pagar millones de dólares o euros por una esmeralda ya que cada piedra es única y esa igual en el mercado de los mármoles y las piedras hay personas que pagan por lo exclusivo que es cierto producto.

A continuación se mostraran los tonos y mármoles comercializados en Colombia:

Blanco:

Arabescato

Blanco Artemisa

Blanco Carrara Extra

Blanco Zeus

Bkanco Thassos extra

Blanco Zeus extra

Calcatta Caldia

Grigio Delicato

Kraken

Milos

Volakas

Volakas extra

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Crema

Crema Marfil Albac

Crema Marfil Bassic

Crema marfil clásico

Crema marfil de luxe

Crema sienna

Crema tipo boticcino

Crea Silica

Royal cream

Vainilla

Café o marrón

Café faraón

Café pinta

Emperador light

Marron emperador

Gris

Silver blue

Sinu acuamarina

Sinu dark

Sinu Veta

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Negro

Negro caracol

Negro Marquina

Negro portoro

Según Gramar Colombia el mayor proveedor de mármoles en Colombia esta es la línea de referencias y tonos que se comercializan en Colombia.

Como se refleja el mercado se mueve a partir de estos productos y son los que están en tendencia, el consumidor se adapta, el objetivo de esta gama de productos es que vayan acordes al sitio donde van a ser utilizadas, por ejemplo en un hospital u consultorio odontológico, estos productos no pueden ser utilizados ya que debidos a si naturaleza absorben humedad y sanidad no los permite ya que son antihigiénicos y afectan con el bienestar humano.

Actualmente la era de los plásticos está dando reemplazo a varios productos como los metales, los mármoles, piedras, maderas, pinturas, actualmente las personas por economía acceden a este tipo de productos pero en Colombia existe un decir lo barato sale caro, este tipo de materiales su vida útil es de 4 a 5 años ya que en una cocina por el calor de la estufa y el manejo que se le da este material después de cierto se empieza a pigmentar, derretir o volverse poroso por su uso, en cambio si los consumidores invierten en un mármol este puede durar más de 100 años, únicamente requiere de hidratarlo cada seis meses y tratar de conservar su brillo natural, los consumidores se tiene que concientizar de muchos temas acerca de este mercado. El sector de los mármoles y piedras actualmente se está viendo afectado por la era de plásticos y también por que importan de China un papel adhesivo imitación mármol el cual se puede colocar en cualquier superficie, lo que más impresiona a los consumidores

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

es la tecnología de impresión y de pigmentos que tiene este material que parece un mármol cien por ciento verdadero en los mercado actuales un rollo de cinco metros tiene un valor aproximado de quince mil pesos colombianos, producto demasiado accesible para cualquier tipo de consumidor con él pueden decorar un mesón de acero inoxidable una mesa de madera y el consumidor no va a invertir en un mármol lo cual le brinda más durabilidad, juegan dos factores muy importantes los cuales son económico y calidad, estudios reflejan que las personas prefieren los objetos económicos a invertir una cierta cantidad de dinero para un mejor producto por eso es que actualmente se está viviendo en una época de consumismo y los seres humanos están acabando con el planeta tierra, claro la extracción de mármol deteriora el medio ambiente pero se está dando mejor producto evitando el consumismo masivo de plásticos.

¿Datos curiosos?

-Todas las siete maravillas del mundo alguno de sus partes está compuesta por mármol o alguna piedra natural.

-La obra la venus de milo es una de las esculturas más conocidas en el mundo hechas a bases de mármol.

-El mármol se utiliza en el mundo desde hace aproximadamente cuatrocientos cuarenta y tres millones de años.

-El gran paso en la humanidad que dejaron los griegos fue el uso de las piedras ya que fue la primera civilización en hacer uso de ellas y en la actualidad se siguen usando dándole varios usos.

-El uso del mármol en la antigüedad representaba poder y hoy en día en la actualidad representa lujo y exclusividad.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

-En la época del renacimiento el mármol resaltaba amor, delicadeza y belleza ya que era uno de los materiales preferidos por los escultores en aquella época.

-El coliseo romano en el año setenta y dos después de Cristo fue construido en mármol,

-El sitio más productivo de mármol en el mundo es la cantera de Macael situada en la provincia de Almería.

El mármol desde la antigüedad ha venido evolucionando y se la ha dado uso en diferentes maneras en la actualidad satisfaciendo las necesidades de las personas, desde la antigüedad se ha demostrado su uso, resistencia y durabilidad, actualmente hay maquinas más especializadas para la extracción y procesos industriales, gracias a la química se han desarrollado productos y cremas especiales para dar brillo natural a las piedras, además existe una maquina la cual corta el mármol gracias a un láser especial el cual tiene la resistencia y delicadeza de cortar el mármol en diferentes ángulos y no daña el producto, anterior mente se cortaba por piezas y se pegaba con un material exclusivo para el uso de esta, ya con la tecnología se puede dar mejor manejo al material y que resalte mayor elegancia y más pulidez en los productos, además cuando el consumidor adquiere el producto adicionalmente debe de cuidarlo e hidratarlo ya que este cumple la función de sellar la piedra y que no se filtren líquidos y la deterioren.

Uso de renders y tecnologías

La tecnología en la actualidad ha jugado un papel muy importante todo juega a favor de nosotros como seres humanos y es que tenemos la facilidad de visualizar muchas cosas y ver tendencias esto hace que los mercados cambien continuamente y el mercado este innovando cada vez más y el consumidor sea exigente hoy en día toda empresa debe de tener un catálogo súper amplio, redes sociales y pagina web en este caso las empresas de mármoles deben de utilizar programas render para diseñar

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

prototipos de cómo van a quedar los espacios y visualizar un boceto por decirlo así y el cliente se sienta a gusto y apruebe su producto, además es bueno generar alianzas estratégicas con empresas de confianza y ampliar la línea de servicios y facilitarle la vida al consumidor porque para eso están actualmente las empresas para ayudar al consumidor y no complicarle la vida, cabe resaltar que hay consumidores que son un poco complicados y exigentes pero también hay clientes que confían a ojo cerrado en las empresas y no batallan tanto con las empresas, pero si vamos al otro lado de la moneda también hay empresas que tienen muchas responsabilidad pero hay otras que hacen quedar mal a un gremio por que le incumplen al consumidor y no cumplen lo que prometen.

Productos sustitutos

Las piedras artificiales son materiales creados por el hombre que imitan la apariencia de piedras naturales. Estos materiales se utilizan en la construcción y el diseño de interiores y exteriores, y son populares debido a su durabilidad, versatilidad y costo relativamente bajo en comparación con las piedras naturales.

Algunos ejemplos de piedras artificiales son el concreto estampado, el ladrillo de imitación, la piedra de imitación, el ladrillo de vidrio, la cerámica vidriada y el terrazo. Estos materiales se fabrican utilizando una variedad de técnicas y materiales, como mezclas de cemento, resinas sintéticas, pigmentos, agregados y otros aditivos.

Las piedras artificiales se utilizan normalmente para revestir fachadas de edificios, paredes interiores, chimeneas, pisos, escaleras y encimeras de cocina y baño. Debido a que son producidos artificialmente, su color y textura pueden ser personalizados según las necesidades del proyecto.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Granitos naturales

El granito es una roca ígnea, y como explica la Dirección General de Desarrollo Minero – DGDM de México, esta piedra está compuesta principalmente por cuarzo, feldespato y mica (DGDM, 2018). El granito es conocido por su durabilidad, resistencia al desgaste y a la intemperie, y su belleza natural. Se forma tras el enfriamiento y la solidificación del magma, este proceso se da lentamente debajo de la superficie terrestre, y en este proceso se permite que los cristales se formen y se organicen formando así una estructura sólida. El granito, en la actualidad es una de las principales opciones para superficies de cocina, pisos, escaleras y demás elementos arquitectónicos debido a que destaca frente a muchos otros materiales en su resistencia a los rayones y a la fricción, y en su belleza natural.

Aunque una de las principales cualidades del granito es su largo periodo de tiempo útil, es importante tener en cuenta que existen diferentes tipologías de granito y no todas son iguales. Algunos tipos pueden ser más porosos y susceptibles a manchas, mientras que otros pueden presentar una mayor resistencia ante estos inconvenientes. También es importante entender y considerar que el granito es una roca natural, razón por la cual cada pieza será única y tendrá variaciones en el color, la textura y la apariencia. Estas variaciones pueden ser una parte atractiva del granito, pero también puede tener complicaciones como que exista una mayor complejidad a la hora de seleccionar un color o patrón específico del material para darle uso en un proyecto.

Por otro lado, muchos estudios acerca de piedras naturales como el de la Universidad Autónoma Metropolitana de México explican que el mármol es una roca metamórfica formada a partir de la recristalización de rocas sedimentarias, como la piedra caliza,

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

bajo calor y presión (UAM, 2023). El mármol al igual que el granito es destacado y popular por su belleza, suavidad y variaciones de color, que pueden ir desde el blanco más puro hasta el negro más intenso, contando con muchos otros colores y tonalidades diferentes en el medio. Con el tiempo se ha convertido en una muy buena y deseada opción para pisos, chimeneas, mesas y demás elementos decorativos debido a su apariencia elegante y su larga durabilidad en el tiempo.

Diferencia granito y mármol

Sin embargo, a diferencia del granito, el mármol tiene una mayor susceptibilidad a las marcas, desgastes y la fricción, y también puede ser más propenso a verse afectado por manchas. Es importante tener en cuenta que el mármol, debido a su alta porosidad, puede requerir más cuidado y mantenimiento que el granito, y es posible que no sea la mejor opción para áreas de alto tráfico o para proyectos que requieren una mayor resistencia a los arañazos y la abrasión como para mesones de cocina.

En resumen, tanto el granito como el mármol son piedras naturales bastante populares y versátiles que se pueden utilizar en una amplia variedad de aplicaciones de construcción y decoración. Aunque cada piedra tiene sus propias propiedades físicas y químicas, así como sus ventajas frente a otras piedras y/o materiales utilizados en las mismas áreas.

Para este documento se llevará a cabo el proceso para ejecutar un emprendimiento por medio de la creación de una empresa de mármol y granito ya que puede ser una oportunidad emocionante y lucrativa para incursionar en el mercado de la construcción y la decoración de interiores. Estas piedras naturales han sido utilizadas

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

durante siglos en la construcción de edificios y monumentos, y su durabilidad y belleza hacen que estos se conviertan en materiales populares y deseados para los proyectos de construcción y diseño de interiores.

En este trabajo escrito, se abordará el proceso de creación de una empresa de mármol y granito, desde la investigación inicial hasta la planificación y ejecución del negocio. Se discutirán las diferentes etapas involucradas en el proceso de creación de una empresa, incluyendo la investigación de mercado, la elaboración del plan de negocios, la obtención de financiamiento, la selección de materiales, la contratación de personal, la adquisición de maquinaria y herramientas, la promoción del negocio y otros factores a tener en cuenta a la hora de ejecutar el emprendimiento.

Para comenzar, es esencial realizar una investigación exhaustiva del mercado para comprender la demanda de piedra natural y los competidores en el mercado local y nacional. Esta investigación puede incluir visitas presenciales o digitales de lugares comercializadores de estas piedras para indagar en el mercado y ver las diferentes características comerciales de cada piedra. Una vez que se ha realizado esta investigación, es importante elaborar un plan de negocios detallado que incluya una descripción de la empresa, el análisis del mercado, el plan de marketing, la estructura organizativa, el presupuesto y las proyecciones financieras que tendrá la empresa.

Una vez que se ha elaborado el plan de negocios, es primordial buscar financiamiento para el negocio. Esto puede requerir una inversión inicial que venga de préstamos bancarios, la inversión de capital privado o la participación en programas de financiamiento por parte de ayudas del estado a los nuevos emprendimientos. Es

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

importante tener un plan de financiamiento estable y una estrategia serena para administrar los recursos de la manera positiva y segura posible.

La discriminación de materiales es una parte crucial del proceso de creación de una empresa de piedras como el mármol y granito. Es de vital importancia establecer unas relaciones con proveedores de piedra natural de alta calidad y confianza, y poder comprender las diferentes características y propiedades de los diferentes tipos de piedra. La elección de materiales adecuados para cada proyecto es clave para garantizar la satisfacción del cliente y la rentabilidad del negocio.

La contratación de personal capacitado y con experiencia en el trabajo con piedra natural es esencial para garantizar la calidad del trabajo y la satisfacción del cliente. Es importante contar con un equipo de expertos que puedan llevar a cabo proyectos complejos y desafiantes con precisión y atención al detalle.

La adquisición de maquinaria y herramientas adecuadas es esencial para garantizar la eficiencia y la calidad del trabajo. Esto puede incluir la compra o el alquiler de equipos de corte, pulido y acabado de piedra, así como herramientas especializadas para proyectos específicos.

Es importante promover el negocio de manera efectiva para atraer nuevos clientes y mantener relaciones comerciales con los existentes. Esto puede incluir la creación de un sitio web y la presencia en las redes sociales, la publicidad en medios tradicionales y digitales, la participación en ferias comerciales y la creación de relaciones de colaboración con otros negocios del sector.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Plan de mercado Mármoles y piedras J&S

El plan de mercado va centrado aun plan de mejoramiento de un pequeño negocio que se llama Mármoles y Piedras J&S el segmento de mercado está enfocado a personas de estratos tres, cuatro, cinco y seis ubicados en la ciudad de Bogotá y zonas aledañas el negocio ofrece los productos y referencias anteriormente mencionados los cuales se comercializan en Colombia además genero una alianza estrategias con un comerciante local que se dedica a la fabricación e instalación de cocinas integrales y muebles, se refleja la relación comercial con personas de la zona siempre pensando en ampliar la línea de servicios facilitando la vida al consumidor, actualmente se está buscando la manera de encontrar una forma de trabajar con empresas que se genere una relación Bussiness to Bussiness esto puede llegar hacer que se logren licitaciones y el negocio mejore su flujo de caja, capte más consumidores y se le dé un camino más formal al negocio además también busca la manera de trabajar con arquitectos los cuales son contratistas que se dedican a la remodelación de espacios y tercerizan muchos de sus procesos para mármoles y piedras J&S sería una manera de trabajar muy conveniente ya que se pueden generar contrato y negociaciones entre las dos partes y se pueden beneficiar en varios aspectos tanto comercialmente como económicamente una de las mejores manera de captar clientes que se ha desarrollado durante años en el voz a voz si una persona dice buenas referencias de un bien o servicio genera confianza a los prospectos los cuales son posibles compradores a futuro.

En un pequeño análisis de la competencia muchos no ofrecen un buen servicio no se concentra en el consumidor si no que se enfocan económicamente, mármoles y piedras J&S se preocupa mucho por prestar un buen servicio y preocuparse por el consumidor tener una promesa de entrega y cumplir con las exceptivas actualmente todo sector va ligado a la tecnología y este tiene como promesa de valor mostrar un render el

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

cual es un modelado diseñado en programas informáticos especializados para diseñar espacios interiores y exteriores, lo cual se le va a mostrar al cliente antes de entregar su producto y de un aprobado, un claro ejemplo de render es cuando las personas van a una sala de ventas de una construcción de casas o apartamentos y presentan en una pantalla como va a ser el proyecto y luce demasíadamente atractivo para atraer a consumidores esto va hacer este negocio para dar valor agregado al producto y su servicio dar una promesa de entrega de acuerdo a la negociación realizada entre las partes.

Catálogo de productos

En Colombia únicamente se manejan unas pocas referencia de productos a diferencia de los que están en toda la gamas de productos a nivel mundial, hay empresas que se dedican a la importación de piedras, mármoles y granitos exclusivos pero en el momento no cuentan con esa línea de servicios.

Tienen como aliado comercial a Gramar el comercializador de piedras, granito y mármoles en toda Colombia y a Pixar como planta de corte a laser la cual es donde se envían las placas a corte donde se cortan las piezas según las medidas solicitadas.

Se elaboró un Buyer persona el cual se trata de como seria nuestro cliente ideal y tiene ciertas características como nombres completos, edad, gustos, intereses, frustraciones que redes sociales utiliza, esto ayuda a identificar mejor a los consumidores y comprender mejor el mercado para brindar un mejor servicio al cliente.

Figura 1

Buyer persona

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

PERFIL DE PERSONA EMPRESA



NOMBRE Luis Rojas
EDAD 55 a 50 años
UBICACIÓN Bogotá
OCUPACIÓN Arquitecto
ESTADO CIVIL Casado
HIJOS 3
INGRESOS 5.000.000 COP
NIVEL EDUCATIVO Pregrado completo
MASCOTA No le gustan los animales
CREENCIAS Católico

INTERESES	Innovar espacios interiores y exteriores	VALORES	Honestidad, respeto, lealtad, y cumplimiento.
RETOS	Crecer su micro empresa de arquitectura y remodelación de espacios.	FRUSTRACIÓN	No logra realizar un posgrado referente a la arquitectura para tener una mejor trayectoria profesional
CÓMO LO RESUELVE	Maneja su empresa con excelente comunicación y entendiendo al consumidor.	CANALES DE INFORMACIÓN	Telefonicamente, redes sociales y correo electrónico.
OBJETIVOS	Aumentar ingresos, tener mas reconocimiento en el Mercado y generar mas empleo.	QUÉ SE LE PUEDE OFRECER	Mármoles y piedras J&S lo puede abastecer de piedras y mármoles para obras que tiene el señor Luis Rojas

Nota. Fuente. Elaboración propia

El negocio ya tiene una identidad de marca la cual es un logotipo con el cual se tiene como objetivo empezar a desarrollar identidad, la ventaja es que se desarrolló un logotipo minimalista muy en tendencia con lo actual y cuenta con alto nivel de recordación a las personas.

Figura 2

Logo mármoles y piedras J&S



MÁRMOLES Y PIEDRAS J & S
 INNOVANDO TUS ESPACIOS

Nota. Fuente. Daybi Julian Barrero Buitrago

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Tiene desarrollado un slogan el cual lo hace resaltar en el mercado el cual es “Innovando tus espacios” hace referencia a que se adecuan espacios interiores y exteriores con el uso de piedras, mármoles y granitos.

Mercado Objetivo

Factores de compra

El mercado objetivo de Mármoles y piedras J&S, son personas que estrenan hogar por primera vez o personas mayores que desean remodelar sus casas, adicionalmente hay también una relación business to business la cual es encontrar grandes licitaciones con arquitectos o empresas constructoras.

Geográfico

La microempresas se encuentra ubicada en Colombia en la ciudad de Bogotá en el barrio Orquídeas, cuenta con una sede abierta al público y es impulsada a través de las nuevas tecnologías como redes sociales.

Demográfico

Los productos y servicios están disponibles para todo el público mayor de edad y cualquier género, no se distribuye a menores de edad por temas de seguridad.

Análisis interno y externo

Análisis Externo

Se analizan los factores externos ya que afectan de manera indirecta así como pueden afectar la economía del país y el crecimiento de un sector todo depende de estos factores para el desarrollo de varios sectores económicos, todo no puede ser negativo

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

también hay periodos que son muy importantes y se genera gran crecimiento en todos los mercados.

Tributario. En cada periodo de gobierno se generan nuevas reformas en el ámbito tributario, por ejemplo a partir de este año todos los establecimientos comerciales deben facturar electrónicamente, esto implica que aumenten los gastos contables como pagar a un contador y pagar licencias de programas contables, adicionalmente se cumple con todas las obligaciones tributarias que rigen en la actualidad, Mármoles y piedras J&S cuenta con los parámetros tributarios en el momento se genera facturación electrónica, se pagan obligaciones tributarias a la fecha.

Competencia. Mármoles y piedras J&S se encuentra ubicada en una zona de comercialización de maderas, fabricación de cocinas y comercialización de mármoles, se ofrece un valor agregado y adicionalmente la empresa cuenta con un aliado comercial que se enfoca en la fabricación de cocinas integrales lo cual amplía el portafolio de productos y servicios, en cuanto el espacio físico se cuenta con un lugar básico el cual no es tan llamativo pero se genera valor agregado y se hace uso de las nuevas tecnologías para ofrecer mejor experiencia al consumidor.

Entorno Económico. Los productos y servicios ofrecidos no son de necesidad básica por lo cual hay poca rotación en el mercado, los niveles de consumismo varían de acuerdo a los comportamientos económicos del país y del poder adquisitivo de las personas, normalmente la mejor época de ventas es en el primer y último trimestre del año.

Factores como alzas en monedas extranjeras como el dólar, eleva los costos de materia prima importada por lo cual las ventas se reducen de manera significativa por estos factores que afectan el mercado.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Entorno Sociocultural. Teniendo en cuenta los constantes cambios en el mercado actual se puede decir que las personas son consumistas en otros sectores de la economía, en el ámbito de las piedras y mármoles los consumidores son más moderados en este sector al momento de consumir, pero siempre y cuando el mercado se mantenga actualizado incita a la compra de los productos.

Análisis interno

Producto. Mármoles y piedras J&S ofrece productos de alta calidad a los consumidores generando confianza, cabe resaltar que todo el sector comercializa los mismos productos ya que

Condiciones de venta. Antes de realizar cada proyecto se realiza una visita al lugar donde hay que realizar la obra, se verifican dimensiones los consumidores verifican el catálogo y con base a la referencia que eligen y tipo de producto a fabricar o transformar se realiza un cotización, luego de eso se realiza un render imitando el espacio siempre y cuando el consumidor este de acuerdo para que se evidencia como va a quedar el proyecto y luego se inicia el proceso de transformación, por último se realiza la instalación. Por cada venta el consumidor debe realizar un abono mínimo del cincuenta por ciento o en su defecto pagar la totalidad de la obra.

Estrategias.

Generación de contenidos en diferentes plataformas de redes sociales, adicionalmente destinar un presupuesto pequeño cada mes o semestralmente dependiendo de cómo se comporte el mercado para de la misma manera obtener más posibles prospectos y así mismo llegar a mas comunidad y generar recordación de marca.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Crear página web y pensionarla en SEO esto genera como efecto adverso un aumento de ventas ya que siempre va a ser la primera opción cuando las personas exploren en buscadores “Mármoles y piedras o mármoles y granitos”, adicionalmente en dicha página realizar un módulo de registro y de la misma manera armar base de datos gracias a este módulo y de dando beneficios a los consumidores.

Uso de Cookies como el remarketing, es decir persona que han estado explorando las redes sociales o página web se recuerde en publicidad por dichas plataformas.

Mercadeo por medio de influenciadores, se debe destinar un gran presupuesto pero así mismo es el retorno y en la mayoría de casos como en otros emprendimientos ha dado buenos resultados por lo cual ya un modelo ejemplo a seguir para obtener mayor alcance y de la misma manera ir obteniendo aumento en ventas, en operaciones y en grupo de mercadeo.

Publicidad interactiva tanto digitalmente como en redes sociales como en el punto físico, la cual tenga incentivos para los consumidores e incentive la compra en las personas.

Gamificación la cual genera interacción con los consumidores en las redes sociales la cual genera incentivos y como consecuencia mayor flujo de seguidores y espectadores en redes la cual lo algoritmos favorecen las paginas entre más flujo de personas.

Figura 3

DOFA mármoles y piedras J&S

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.



Nota. Fuente. Daybi Julian Barrero Buitrago

Se desarrolló el diplomado de generación de contenidos en junio de 2023, esta etapa aportó gran conocimiento ya que se reflejó la importancia de la generación de contenido en plataformas para cualquier mercado y adicionalmente el desarrollo de una página web y que contenga un blog, a las personas le gusta leer datos curiosos y adicionalmente visualizar imágenes llamativas, todos estos factores hacen que cualquier mercado tenga gran alcance en una ciudad, país o hasta nivel mundial cuando los productos son innovadores pueden llegar a tener alto índice de alcance en plataformas, el mundo día a día va cambiando y según expertos indican que tenemos estar actualizados de acuerdo a las tendencias adicional a eso entender la psicología del consumidor y que le gustan a las personas, lo anteriormente dicho aplica para cualquier mercado y es bueno que el mundo vaya para el mismo lado y todos los sectores de la economía innoven así sean grandes empresas, medianas o pequeñas empresas.

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

Conclusiones

El sector se conoció muy bien y además se analiza a la empresa al entrar al mercado y competir con grandes industrias, o en su defecto determinar estrategias de innovación en la industria y que la empresa tenga ese plus y determinar qué acciones se van a determinar para su posible expansión en el mercado a nivel nacional y generando relaciones comerciales con constructoras contratistas y personas naturales que deseen adquirir los productos y servicios. Se analizó el impacto y nivel de consumo de la población segmentada que se está investigando y así mismo aplicar las estrategias de mercadeo adecuadas para impactar el mercado.

Gracias a las matrices podemos deducir que falencias tenemos como empresa y en que otras áreas podemos fortalecer ya que la empresa como objetivo tiene mejorar día a día.

Como primera medida se recomienda implementar el área comercial en la compañía Mármoles y cocinas J&S y en un futuro iniciar proceso de certificación ISO 9001 ya que mejora la credibilidad y confianza de la empresa, mejora los procesos y genera una cultura organizacional mucho mejor y más sana para los colaboradores de la empresa, representar índices para la toma de decisiones de la organización.

También se recomienda tener con claridad el plan de marketing a ejecutar, estableciendo alianzas comerciales con empresas locales ya que así se optimizan las posibilidades de ampliación y participación en el mercado adicionalmente ampliar el catálogo de servicios.

Destinar presupuesto para llevar el proyecto de marketing realizar inversiones en el área de mercadeo, como en publicidad, eventos o promociones para captar más

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

clientes potenciales y crear un ecommerce para tener más posicionamiento en la red de internet este hace que se tenga más alcance en cuanto a la captación de nuevos consumidores.

Referencias.

- Acero, Astrid Daniela Perez. *Informe cantera marmol*. Villavicencio: Corporacion universitaria minuto de Dios , 2022.
- Adil, Janeen R. «The building of Stonehenge.» *World History -- Early Civilizations (3999 BCE-1000 BCE)*, s.f.: 28.
- Alexander, Max. «sToNe FACED.» *The Old House Magazine* , 2006: 4-8.
- Chan, Annie. «Modules of Stone Construction and the Building of Ritual and Social Traditions in Prehistoric Xinjiang (China) and Mongolia.» 2020: 330-337.
- ESTADISTICAS, OEC. «OEC WORLD.» *OEC WORLD*. 2021.
[https://oec.world/es/profile/hs/marble-travertine-and-alabaster#:~:text=En%202021%2C%20los%20principales%20exportadores,Portugal%20\(%2496%2C7M\).](https://oec.world/es/profile/hs/marble-travertine-and-alabaster#:~:text=En%202021%2C%20los%20principales%20exportadores,Portugal%20(%2496%2C7M).)
- Fernández, María Mediavilla. Septiembre de 2017.
<file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/MMF.pdf>.
- GARCÍA, EDGAR OCAMPO. *CARACTERIZACIÓN PETROGRÁFICA DE LOS MÁRMOLES DE CEMENTOS RÍO*. Medellin : Universidad nacional de Colombia , 2005.
- Jiang, Yuwei Rucker, Derek D. «Asymmetrical Effects on Senders and Receivers in Marketing Communications.» *Journal of Consumer Research.*, s.f.: 19.
- Knezevic M, Paksi L, Ruzic B, Galeta T. «Kidney Print for Comprehensive Surgical Planning and Patient Information.» *Medline* , 2017: 192-193.
- Leonard, Benjamin. «Inside a Magnificent Celtic Tomb.» *Archeology*, 2023: 6-8.
- Lopez, Carolina. *PDF*. 08 de Julio de 2019.
https://oa.upm.es/56590/1/TFG_CAROLINA_LOPEZ_CHACARRA_GOMEZ.pdf.
- Lopez, Francisco Hita. *PDF*. 2017.
<https://digitum.um.es/digitum/bitstream/10201/56084/1/tesis%20piedra%20natural%20-%20francisco%20hita%20lopez.pdf>.
- Lovera, Daniel Vergara. *INFORME DE LA CANTERA PALOMINO DE ICA*. Los Aquijes Peru: Universidad Nacional San Luis Gonzaga, 2018/2019.
- mecanica, Hersen ingenieria. «Hersen.» 2015. <https://hersen.com/trece-curiosidades-del-marmol/#:~:text=Fue%20el%20primer%20material%20empleado,primeras%20columnas%20y%20templos%20griegos>.
- Ozsomer Aysegul, Simonin, Bernard, Mandler Timo. «Marketing Agility in Subsidiaries: Market Orientation and Marketing Program Standardization as the

Piedras naturales para espacios interiores y exteriores.

"Twin Engines" of Performance.» *Journal of International Marketing.*, 2023: 6-19.

Rezek Z, Lin SC, Iovita R, Braun DR, Douglass MJ, Holdaway SJ, Olsezewski DI,.
«Operationalizing niche construction theory with stone tools.» *New York, NY : Wiley-Liss, c1992-*, 2021: 28-39.

Ruzevicitue, Ruta , Thurrdl, Carina. «Food Matters: The Role of International (Marketing) Efforts in Addressing a Looming Climate Threat.» *Business Source Premier*, 2023: 97-100.

ShyniStad. *Marma di Carrara*. 1956.

http://www.marmidicarrara.com/?gclid=CjwKCAjwloynBhBbEiwAGY25dFRhKnDxZ5OjNM_fOqsMa2NDX-IGmH2efl0Ano4wdN05oTvAD2V13RoC-hAQAvD_BwE.

Stone Center . *Stone center*. Santiago de Chile : Stone center , s.f.

Wikipedia. «WIKIPEDIA.» 25 de Julio de 2023.

<https://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A1rmol>.