

**Oportunidad comercial para exportar muebles fabricados con madera recuperada de
carretes hacia Estados Unidos**

Paula Andrea Varón Hernández

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá, D.C.
2019

**Oportunidad comercial para exportar muebles fabricados con madera recuperada de
carretes hacia Estados Unidos**

Paula Andrea Varón Hernández

Directora
Estíbaliz Aguilar Galeano

Trabajo de grado para optar al título de profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniiana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá, D.C.
2019

Agradecimientos

Agradezco a mi familia por el apoyo incondicional que me han brindado, compromiso y el gran esfuerzo que realizan para que me encuentre estudiando y culminando la carrera de Negocios Internacionales.

Por último, agradezco a cada uno de los profesores que me formó durante estos diez semestres para ser de mí una gran persona y gran profesional aportando sus conocimientos y experiencia.

Resumen

En este trabajo de grado se analiza la oportunidad comercial de exportar muebles fabricados con madera recuperada de carretes hacia Estados Unidos.

Se describe la situación actual del sector global de los muebles y se relaciona con los Negocios Verdes, así como el consumo global de muebles y los principales exportadores e importadores. Este consumo genera una problemática ambiental debido a que hay mayor deforestación de bosques para la obtención de madera, provocando pérdida de la biodiversidad e incrementando las posibilidades de desertificación de esas zonas (ambiente totalmente seco).

A través del negocio se busca impulsar la conciencia ambiental e innovadora y la disminución del consumo de madera en los muebles ofreciendo un producto con material reciclado.

La investigación es cualitativa y descriptiva ya que, tiene como objetivo evaluar las características de una situación en particular, en este caso, del sector de muebles a nivel nacional e internacional.

A través del análisis de la información obtenida de fuentes secundarias, se logra evidenciar que hay oportunidad para exportar muebles con material reciclado hacia Estados Unidos ya que los gustos y características de los consumidores están enfocados en muebles ecológicos; es decir, aquellos que tengan un impacto mínimo al medio ambiente.

Palabras clave: Negocios verdes, muebles reciclados, carretes, oportunidad comercial, ventaja competitiva.

Abstract

This degree work analyzes the commercial opportunity to export furniture made from wood recycled from reels to the United States.

The current situation of the global furniture sector is described and related to Green Businesses, as well as the global consumption of furniture and the main exporters and importers. This consumption generates an environmental problem because, there is greater deforestation of forests to obtain wood, causing loss of biodiversity and increasing the chances of desertification of these areas (totally dry environment).

The business seeks to promote environmental and innovative awareness and the reduction of wood consumption in furniture by offering a product with recycled material.

The research is qualitative and descriptive since it aims to evaluate the characteristics of a particular situation, in this case, of the furniture sector at national and international level.

Through the analysis of the information obtained from secondary sources, it is possible to show that there is an opportunity to export furniture with recycled material to the United States since the tastes and characteristics of consumers are focused on ecological furniture; that is, those that have a minimal impact on the environment.

Key words: green business, recycled furniture, reels, business opportunity, competitive advantage.

Tabla de contenido

Introducción	10
1. Problema de investigación	12
1.1. Descripción del problema	12
1.2. Formulación del problema	14
1.3. Objetivos	14
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	14
1.4. Justificación.....	14
2. Marcos de referencia.....	16
2.1. Antecedentes	16
2.2. Marco teórico	17
2.2.1. 5 fuerzas de Porter:	17
2.3. Marco conceptual	19
2.4. Marco legal.....	20
2.5. Marco metodológico	20
3. Capítulo 1. Competencia y productos sustitutos de muebles elaborados con madera recuperada.....	22
3.1. Competencia interna del sector de los muebles	22
3.1.2. Fabricantes de muebles tradicionales	24
3.1.3. Fabricantes de muebles con material reciclado	25
3.2. Competencia externa para los muebles	26
3.3. Productos sustitutos para la fabricación de muebles.....	28
4. Capítulo 2. Caracterización de los clientes en el mercado estadounidense y los proveedores de la materia prima.....	31
4.1. Caracterización de clientes estadounidenses.....	31
4.1.1. Gustos y preferencias de los consumidores de muebles.....	31
4.2. Proveedores de materia prima para fabricar muebles con material reciclado.....	33
4.2.1. Tipo de proveedores y lugar de origen	33
5. Capítulo 3. Oportunidad para comercializar muebles con madera recuperada de carretes hacia Estados Unidos	38

5.1. Condiciones del mercado estadounidense	38
5.2. Alianzas estratégicas y lugar de origen.....	39
6. Conclusiones.....	41
7. Recomendaciones	43
8. Referencias.....	45

Lista de tablas

Tabla 1. Categoría de análisis.....	21
Tabla 2. Producción del sector de Muebles en 2016	23
Tabla 3. Gustos y preferencias de los consumidores estadounidenses	32
Tabla 4. Fases para la formalización de los recicladores de oficio.....	33
Tabla 5. Puntos de recolección para llantas usadas	35
Tabla 6. Centros de acopio para plástico	36
Tabla 7. Centros de acopio para carretes	36

Lista de figuras

Figura 1. Silla fabricada con llanta. ECOLLANTAS (2019)	25
Figura 2. Silla plegable a base de bambú de guadua. Arme ideas en guadua (2019).....	25
Figura 3. Origen de muebles (producto 94) de madera importados por Estados Unidos en 2018.	27
Figura 5. Silla a base del cardo de alcachofa. Spyros (2019)	29

Introducción

Con el presente trabajo de grado analiza la oportunidad comercial para comercializar muebles con madera recuperada de carretes para exportar hacia Estados Unidos.

En primera instancia, se presenta el planteamiento del problema en donde se describe la situación del sector de los muebles, el consumo y el problema principal. Este, se basa en la gran cantidad de desechos producidos a nivel mundial y del cual hay bajo aprovechamiento de los mismos para la reutilización de estos materiales en la fabricación de muebles. Por ende, al no haber aprovechamiento se genera una alta contaminación al medio ambiente provocando pérdidas de ecosistemas y afectación en la salud.

A continuación, se desarrollan los marcos de referencia, presentándose en los antecedentes la oportunidad de aprovechar la conciencia ambiental que se ha impulsado en los últimos años a nivel internacional ya que con este trabajo se espera aportar a la reducción de la deforestación desde el campo de los negocios internacionales y, por ende, la reducción de la madera como insumo para los muebles.

En el marco teórico se presenta el modelo de las Cinco Fuerzas de Michael Porter ya que, se presentan como una alternativa teórica para conocer tanto el entorno interno como externo del sector de los muebles y así lograr consolidar la oportunidad en el mercado.

En el primer capítulo se desarrolla la competencia interna y externa en el sector de muebles. Teniendo en cuenta que la interna en Colombia se divide en fabricantes de muebles tradicionales; es decir, que el insumo principal es la madera, y los fabricantes de muebles con material reciclado. En la externa, los principales orígenes de los proveedores en el mercado estadounidense con la cantidad comprada. Asimismo, se encontrará los productos sustitutos para la fabricación de muebles.

En el segundo capítulo se desarrolla la caracterización de los consumidores el mercado estadounidense teniendo en cuenta los gustos y preferencias de los mismos en cuanto a los muebles. También se describen los proveedores que, para este caso son centro de acopio que recolectan y almacenan diferentes materiales reciclados que se pueden usar para la fabricación de productos.

Por último, en el capítulo tercero se desarrolla el análisis de la oportunidad comercial para la exportación de muebles con material reciclado hacia Estados Unidos, teniendo en cuenta la

información recopilada en los capítulos anteriores. Posteriormente se presentan las conclusiones y recomendaciones.

1. Problema de investigación

1.1. Descripción del problema

Es de gran importancia determinar las oportunidades que ofrece el sector de muebles para la exportación de los mismos hacia Estados Unidos, identificando aquellos muebles que tienen mayor acogida en dicho territorio. De igual manera, se hace indispensable que el sector de los muebles se relacione con los Negocios Verdes para impulsar el crecimiento económico sostenible en Colombia y de esta manera generar nuevas oportunidades y llegar mercados que están en busca de productos que sean amigables con el medio ambiente ya que al estar vinculado a este negocio es un clave para generar innovación de este sector.

Respecto a la situación y el desarrollo del sector de muebles (tradicionales; es decir, que utilizan madera) en la población, el consumo global de mobiliario fue de 396,000 millones USD en 2016, según el Centro de Estudios Industriales (CSIL), ya que el sector mobiliario influye en los consumidores, respecto a su personalidad, su calidad y estilo de vida; así que se puede considerar que el mercado es amplio a nivel mundial. Las regiones donde está aumentando más el gasto son Estados Unidos y Asia. Mientras que, Europa está estancada y Latinoamérica no tienen ningún cambio en el sector. En términos globales, se estima que el consumo mundial de muebles creció un 2.7% en 2017 (De la Torre, 2018). Por otro lado, los países que la CSIL clasificó como mayores productores de muebles, según unas categorías (De la Torre, 2018):

- Grandes productores con bajos costes laborales: México, Asia y Europa.
- Grandes productores para demanda interna: Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia y Reino Unido. Estos países son productores, pero debido a que poseen costes demasiado altos para la producción, hacen que prefieran realizar compras al exterior.
- Grandes productores para demanda interna y externa: tienen costes laborales altos, pero mantienen o incrementan sus exportaciones por sus ventajas competitivas. Este grupo este conformado por: Canadá y los países escandinavos cuentan con enormes masas forestales, e Italia tiene una mano de obra altamente cualificada.

En este caso, fabricar muebles a base de material o residuos reciclados, se presenta como una oportunidad para el sector de los muebles, ya que según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) junto con el Banco Mundial, informaron que en el 2016 se produjeron más de 2.000 toneladas de desechos, entre estos se encuentran los residuos

forestales, los cuáles se derivan de operaciones forestales, aserrío, producción de tableros contrachapados, producción de tableros partículas. Es por ello, que el diseño de un plan de aprovechamiento de los residuos es de gran importancia para la empresa, ya que así se fabricaran los muebles cumpliendo los principios y prácticas de los negocios verdes de manera más efectiva; disminuyendo la incertidumbre del mercado y logrando la sostenibilidad y competitividad de la empresa. Además de ello, buscar un reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional y creando alianzas comerciales a largo plazo. Se debe tener en cuenta que, el sector de la madera es altamente competitivo y desarrollado por pequeñas y medianas empresas que soportan su economía familiar en ella.

Aproximadamente más del 80% de madera y de los productos no maderables son provenientes de bosques nativos en Colombia, estos han generado mayor impacto en zonas donde la tala y explotación indiscriminada. Una de las principales problemáticas derivada de la explotación y tala excesiva de dichos bosques, es que durante el proceso estas zonas terminan siendo destrucción, como consecuencia de ello; pérdida de la biodiversidad e incrementa las posibilidades de la desertificación (ambiente totalmente seco). Es por esto que la Secretaria Distrital tomó acciones de control y prevención con todas las entidades ambientales para reducir este problema. Dichas acciones son: cada empresa debe llevar un libro de operaciones en donde se registre volumen, peso, cantidad, nombres científicos de las especies, procedencia de la materia prima y nombre de la entidad que amparó la adquisición de dichas maderas expedidas. De igual manera, la empresa de Acueducto estableció que dichas empresas en promedio solo pueden gastar 18,5 m³ de agua, ya que teniendo en cuenta que el sector de la madera es la cual gasta más agua debido a los procesos que conlleva todo lo relacionado a este sector. (Rueda, Moreno, & Zuñiga, 2016)

Respecto de lo anterior, es por esto que se hace indispensable el aprovechamiento de la madera para generar menos impacto ambiental (tala de árboles y desertificación), ya que se brinda un nuevo uso a materiales como los carretes una vez cumplida su función; para posteriormente fabricar los muebles. De igual manera, al impulsar el aprovechamiento de residuos se fortalecen los Negocios Verdes en Colombia, estos, generar valor agregado en el mercado y logran generar una ventaja respecto de la competencia porque, actualmente muchos de los consumidores prefieren bienes o servicios que sean socialmente responsables permitiendo así abrir nuevos mercados que exigen estos tipos de productos.

1.2. Formulación del problema

¿Cuál es la oportunidad comercial para exportar a Estados Unidos muebles de madera elaborados con material reciclado aprovechando los carretes?

1.3. Objetivos

Objetivo general.

Analizar la oportunidad comercial para exportar a Estados Unidos muebles de madera con material reciclado aprovechando los carretes.

Objetivos específicos.

- Identificar la competencia y los productos sustitutos de muebles elaborados con madera recuperada de carretes para exportar hacia Estados Unidos.
- Caracterizar los clientes en el mercado estadounidense y los proveedores de la materia prima a nivel Colombia.
- Determinar la oportunidad comercial para exportar muebles elaborados con madera recuperada de carretes hacia Estados Unidos.

1.4. Justificación

Con la realización de este trabajo se centra en ayudar de forma directa el medio ambiente y el cuidado por el planeta, además de ayudar a poblaciones que estén en situaciones de vulnerabilidad, como lo son los casos de los recicladores, que se consideran una población olvidada en Colombia, este, es uno de los principios básicos de los negocios verdes, la inclusión social, es uno de los elementos transversales para estas iniciativas; esto se realiza con el fin de mantener una interacción entre el ser humano con el ecosistema, permitiendo a comunidades el disfrute de sus recursos y el apoyo al uso sostenible del capital natural. Esto es algo similar a lo desarrollado por economía circular, ciertos aspectos hacen que no sean muy diferentes el uno del otro, esta también entra como elemento esencial en el Plan Nacional de Desarrollo, con el fin de contribuir a la competitividad del país (Rojas, 2015).

El enfoque principal de la investigación, es analizar un eco-producto industrial, directamente relacionado con dos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Primero el “#12 Producción y consumo responsable” que busca el fomento del uso eficiente de los recursos, así como también el aprovechamiento de los residuos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y

reutilización. Para este caso, la reutilización de los carretes para la fabricación de muebles y así fomentar la reducción de la utilización de la madera. Segundo el “#15 Vida de ecosistemas terrestres” así que estos productos se caracterizaran por cumplir con todas las características necesarias para ser amigable con el medio ambiente, al mercado interesado en el cuidado y sostenibilidad de los recursos del planeta.

Al estar relacionado con este ODS, lo que se busca es la reducción de la tala de árboles ya que estos proveen hábitats cruciales a millones de especies y son fuente importante de aire limpio y agua. Además, son fundamentales para combatir el cambio climático. Es por esto que, se hace indispensable crear alianzas y relaciones comerciales fuertes con empresas que siguen el mismo sector y los recicladores recuperadores de madera junto con personas y comunidades que ofrezcan valor agregado al producto final, con el objetivo de generar una cadena de beneficios en la sociedad, a largo plazo.

Una importante estrategia de mercadeo para consolidarse en el mercado inmobiliario y conseguir alianzas comerciales importantes con grandes superficies como IKEA y The Home Depot, se debe contar con certificaciones de calidad, como “las normas I.S.O. 9000 y con mayor énfasis en las normas ambientales propias del sector forestal, tales como F.S.C. “Forestry Sustainability Council” e I.S.O. 14000” (Cid, 2005). Estas normas generan mayor impacto tanto en las empresas como para los consumidores que buscan cada vez más productos amigables con el medio ambiente.

2. Marcos de referencia

2.1. Antecedentes

Actualmente se ha impulsado la conciencia ambiental en todos los ámbitos de la cotidianidad, es por esto que es importante la fabricación de muebles a base de material reciclado que favorecen la preservación del medio ambiente.

En Colombia se deforestan alrededor de 178.597 hectáreas de bosque al año, es por esto que es importante seguir generando una conciencia ambiental a la población y poder así brindar una alternativa para la fabricación de muebles por medio de la recuperación de los carretes, al darles un nuevo uso se reduciría el uso de madera y por ende la deforestación. (Escobar, 2019)

Asimismo, al utilizar “materiales que durante muchos años fueron desechados como desperdicios sin valor económico percibido, pero con la llegada de nuevas tecnologías y formas de reciclar en el mundo actual se les encontró un nuevo uso, donde su valor se ha disparado en el mercado, es el caso del plástico, sobrante de madera, metales, entre otros.” (Caicedo Suso & Giraldo Sabogal, 2017). Por ejemplo, Regomax una empresa argentina, dedicada al procesamiento de neumáticos a costo cero. Este proceso separa el metal de los gránulos de caucho; estos sirven para la fabricación de muebles, baldosas y bases de relleno para canchas deportivas. (Esteban, 2019). Esta alternativa brinda la posibilidad de disminuir la contaminación y las posibles infecciones que se pueden presentar debido a la acumulación de llantas ya que, al año se generan grandes toneladas de neumáticos en desuso de los cuales hay deficiente aprovechamiento de los mismos.

Otras empresas del extranjero que aplican sus principios en la economía circular para fabricar muebles, en primer lugar, se encuentra la empresa Deb-bie Wijkscamp de Países Bajos, que se dedica a la recolección de papel de oficinas y escuelas, cuyo proceso consiste en moler el papel y crear una pasta, utilizan adhesivo biodegradable, desechos textiles y pintura a base de agua para luego la fabricación de muebles. (Martinez, Sol, Rivas, & Toledo, 2015).

En segundo lugar, está la empresa PENTATONIC de origen alemán. Esta empresa cuenta con una variedad de sillas, mesas, almohadas y otro tipo de productos que se fabrican a partir de plástico reciclado, ya que para los cofundadores Jamie Hall y Johann Boedecker es un material que tiene potencial sin explotar. Para el año 2017, Hall y Boedecker compraron más de 480 mil

millones de botellas plásticas para crear material de construcción, debido a que es un material flexible (Kay, 2018).

Para el caso de Colombia, se encuentra una empresa caleña; DISECLAR. Esta empresa se dedica a la fabricación de muebles, pisos y tejados a base de plástico reciclado. Para el año 2013, habían reciclado aproximadamente 14.000 kilogramos de plástico, lo que traduce en la disminución de 500 toneladas de dióxido de carbono. Asimismo, empresa, ha ganado, entre otros, los premios Stephan Schmidheiny en Costa Rica y el concurso Ventures en Colombia y ha importado maquinaria por un valor de 180 millones de pesos (unos 87.000 dólares). (Colombia Inn, 2019)

En relación a lo anterior, otra alternativa que se ha implementado en Colombia, es el reciclaje de neumáticos realizada desde el año 2016 por la empresa Cauchos Dinámicos, ubicada en Soacha. A través de esta iniciativa se realizan canchas sintéticas y pisos de parques públicos. Para realizarlos, se utilizan cerca de 11.000 neumáticos que representan aproximadamente 102 toneladas de caucho que son fundidos para conseguir el gránulo de caucho que posteriormente se convierte en pisos (Bernal, 2018).

Las alternativas mencionadas anteriormente, se muestran como una solución para disminuir las grandes cantidades de desechos producidos que atentan contra la biodiversidad y los humanos. De igual manera, al fabricar muebles con estos residuos se disminuyen los costos de fabricación y se presentan como una alternativa de innovación al implementar tecnología y procesos para la fabricación de diferentes tipos de muebles que mejoren las condiciones de la población.

2.2.Marco teórico

2.2.1. 5 fuerzas de Porter.

Desde el punto de vista de la ventaja competitiva de Porter, esta se presenta como aquel valor diferencial que posee una empresa respecto a su competencia y dicha ventaja le permite obtener mejores resultados y una posición competitiva en el mercado. Para obtener dicha ventaja puede ser desde la ubicación de la empresa, la calidad, la innovación y diferenciación de los productos y servicios, o los bajos costos de producción que posea la empresa.

Se debe resalta que, dicha ventaja competitiva debe ser sostenible, es decir, que perdure a través del tiempo. Para lograr lo anterior, la ventaja debe estar constituida en el punto más fuerte de la empresa y que el cliente logre diferenciar los productos y servicios de la competencia.

Es por esto que, para consolidar la ventaja competitiva se debe tener en cuenta el Análisis de las cinco fuerzas, éstas “son esencialmente un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa” (Riquelme, 2015). Por tanto, este modelo proporciona un análisis estratégico del entorno o sector en donde se va a desenvolver la empresa, pero particularmente este modelo se presenta desde el punto de vista del sector. De igual manera, enfocarse en esta teoría ofrece una ventaja competitiva porque, permite obtener un panorama de la competencia y las barreras que se presentan al ingresar a un nuevo mercado. También, permite orientar la toma de decisiones de la empresa para el cumplimiento de los objetivos.

Las fuerzas se desarrollan de la siguiente manera:

A). Amenaza de entrada de nuevos competidores. Son aquellas empresas con características económicas o productos similares. Porter considera que es importante tener barreras de entrada, ya que entre más fácil sea ingresar al mercado; mayor será la amenaza. En las barreras de entrada se destaca las economías de escala, por lo cual para una empresa pequeña le resultaría difícil producir a gran tamaño para conseguir bajos costes, ya que al constituirse se necesita inversión considerable para el diseño de las mesas y sillas para que logren ser atractivos para los clientes.

B). Amenaza de productos sustitutos. Es aquel producto que es capaz de satisfacer las mismas necesidades que otro. En este punto, es indispensable factores como: precio, calidad y publicidad del producto.

C). Poder de negociación de los compradores. El cliente tiene la potestad de elegir cualquier otro producto o servicio de la competencia. Los compradores tienen la posibilidad de elegir cuál es precio máximo a pagar por un bien o servicio.

D). Poder de negociación de los proveedores. El poder de los proveedores varía dependiendo de qué tanto poder posean. Aquellos que posean mayor poder de negociación pueden imponer precios y disponibilidad de la materia prima e insumos para la empresa.

Otra de las condiciones que puede imponer los proveedores, son cláusulas y sanciones cuando se decida cambiar de proveedor.

E). Rivalidad entre competidores. Esta rivalidad comienza cuando las empresas utilizan diversas tácticas para posicionarse en el mercado como: competencia de precios, batalla de publicidad y grandes lanzamientos de productos.

De acuerdo a lo anterior, para el presente trabajo se abordan las siguientes fuerzas: amenaza de nuestros entrantes, amenaza de productos sustitutos, poder de negociación de los compradores y la rivalidad entre competidores. Con base a estas fuerzas se permite abordar el sector de los muebles; es decir, tener conocimiento acerca de la competencia, productos sustitutos y el poder que tienen los consumidores a la hora de adquirir un producto. Al tener conocimiento sobre el resultado de estas fuerzas se logra desarrollar estrategias para sobrevivir en el mercado.

2.3.Marco conceptual

Los Negocios verdes están conformados por aquellas actividades en donde se ofertan bienes o servicios, que generan impactos ambientales positivos incorporando buenas prácticas tanto ambientales como sociales y económicas contribuyendo a la conservación del ambiente. (MinAmbiente, 2015)

Forman parte de los Negocios verdes los eco-productos industriales, estos son aquellos que, en su proceso productivo, resultan ser menos contaminantes, respecto a otros productos; o que, por las características intrínsecas del producto, de su utilización o de su proceso productivo, generan beneficios al ambiente. Por otro lado, se encuentran aquellos bienes y servicios sostenibles provenientes de los recursos naturales como el biocomercio, agrosistemas sostenibles y negocios para la restauración. Otros como: los mercados de carbono, el mercado regulado o voluntario. (Colciencias, 2017).

Asimismo, otra forma de utilizar menos contaminantes es el aprovechamiento y valorización de residuos, estos son negocios que obtienen subproductos o productos que se reincorporan en el ciclo económico y productivo, mediante el procesamiento de los residuos para su reutilización, reciclaje, compostaje, valorización energética o cualquier otra modalidad, en el marco de la gestión integral de residuos. (MinAmbiente, 2015). En este caso, se realiza el aprovechamiento de los carretes de madera, esto son piezas cilíndricas de materiales diversos, taladrado por el eje que se usa para enrollar en él hilo, alambre, cinta, cable u otros materiales. Una vez terminada su función, se recolectarán para la fabricación de muebles con este material reciclado; por lo cual formarán parte de los eco-productos.

Esta alternativa del aprovechamiento de residuos no solo contribuye al desarrollo sostenible del medio ambiente, sino que de igual manera permite la generación de nuevos empleos. “En la actualidad, Colombia cuenta con más de 100 empresas originadas en el aprovechamiento de los

residuos”, expresó Luis Aníbal Sepúlveda Villada, Director Ejecutivo de la Asociación Colombiana de Ingeniería Sanitaria y Ambiental –ACODAL– (Sena, 2019).

2.4. Marco legal

En Colombia, el aprovechamiento de residuos está reglamentado en el Decreto No. 1713 del 06 de agosto de 2002 y Decreto 1077 del 2015.

En el Decreto No. 1713 del 06 de agosto de 2002 se estipula que, el material reutilizado y reciclado los residuos deben estar limpios y debidamente separados por tipo de material, y en el Decreto 1077 del 2015, se estipula que se debe garantizar la participación de los recicladores de oficio, en las actividades de la recuperación y aprovechamiento, con el fin de consolidar productivamente estas actividades y mejorar sus condiciones de vida. (Superservicios & DNP, 2017)

En cuanto a la exportación de muebles de madera hacia Estados Unidos ésta estará sujeta a las regulaciones generales aduaneras del organismo Federal Customs and Border Protection (CBP), en donde se destaca la documentación del embarque (factura y documentos de transporte), inspección aduanera y el pago de los aranceles correspondientes, asimismo otros gastos adicionales cuando haya lugar. Además, se debe contar con un etiquetado en donde se consigne la información de las materias primas e insumos, utilidad, durabilidad, diseño, estilo, calidad, cantidad, origen, precio y demás información relacionada a los muebles.

Asimismo, como exportador se debe cerciorar de que la materia prima no venga de un producto vegetal que este contenida en el Convenio Internacional de Especies de Fauna y Flora (CITES) amenazados por extinción. En este caso aplicado a maderas exóticas.

De igual manera, al ser muebles de madera con material reciclado, estos deben tener una fumigación previa con bromuro de metilo, con el fin de evitar la propagación de plagas u otras enfermedades.

2.5. Marco metodológico

El enfoque de la investigación es cualitativo debido a que mediante esta se recolectan datos sin medición numérica para descubrir o afinar las preguntas que surjan del presente trabajo de investigación. Esta metodología proporcionará datos del sector mobiliario y de madera para así

analizar el mercado y la competencia para así determinar la oportunidad comercial para la exportación de muebles.

Por otro lado, el tipo de investigación es descriptivo, para el autor Fidias G. Arias este tipo de investigación consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. (Arias, 2012)

El tipo de investigación descriptiva tiene como objetivo la evaluación de algunas características de situaciones en particular (Yanez, 2019), para este caso la situación de los muebles a nivel nacional e internacional, sus elementos, el impacto de negocios verdes a nivel global, como el sector de aprovechamiento de residuos a nivel nacional, y de igual forma cada una de las causas y efectos más relevantes de cada uno de estos temas. Se debe tener en cuenta que, para la recolección de la información se realiza a través de fuentes secundarias y bases de datos como Trade Map, Colciencias, Ministerio de Ambiente, ProColombia, entre otras.

Finalmente, el análisis de la información se realizará mediante las categorías que se pueden observar en la Tabla 1.

Tabla 1.

Categoría de análisis.

Objetivos específicos	Categorías	Descriptor
Identificar la competencia y los productos sustitutos de muebles elaborados con madera recuperada de carretes para exportar hacia Estados Unidos.	Competencia	- Competencia interna. - Competencia externa.
	Productos sustitutos	- Otros residuos que se usan para fabricar muebles.
Caracterizar los clientes en el mercado estadounidense y los proveedores de la materia prima a nivel Colombia.	Clientes	- Gustos y preferencias de los consumidores de muebles en el mercado.
	Proveedores	- Tipos de proveedores. - Lugar de origen de proveedores.
Determinar la oportunidad comercial para exportar muebles elaborados con madera recuperada de carretes hacia Estados Unidos.	Oportunidad para comercializar hacia Estados Unidos.	- Condiciones del mercado para la comercialización de muebles. - Alianzas estratégicas para comercializar muebles a Estados Unidos.

Nota. Elaboración propia

3. Capítulo 1. Competencia y productos sustitutos de muebles elaborados con madera recuperada

En el siguiente capítulo se expone la competencia interna y externa que existe en el sector de los muebles y los productos sustitutos para la fabricación de muebles. Así, para la competencia interna se habla de las potencialidades que tiene este sector, así como también cuántas unidades productivas se asocian, cuáles son las principales regiones productoras de muebles y los principales competidores tanto de fabricantes de muebles tradicionales; es decir, muebles de madera, como aquellos que son fabricados con material reciclado.

Por otro lado, para la competencia externa, se destaca los estilos que mueven el sector de los muebles en Estados Unidos y cuáles son los orígenes de los proveedores de muebles hacia este país con su respectiva cantidad de dinero.

Cabe resaltar que, en el presente capítulo se aplica Amenaza de entrada de nuevos competidores y la Rivalidad de los competidores de Michael Porter. Debido a que, en la primera se considera las empresas con características y productos similares, para este caso en particular se presenta mediante los fabricantes de muebles tradicionales ya que utilizan la madera como insumo principal para la fabricación de dichos productos. Por otro lado, de acuerdo a productos similares se enfoca a los fabricantes con material reciclado ya que, estos muebles cumplen la misma función que un mueble tradicional, pero cambia el material utilizado. De esta misma forma, se evidencia otra fuerza de Porter, la cual es la de Productos sustitutos ya que, se debe tener en cuenta que la utilización de los carretes se presenta como un material sustituto a la madera pura/ tradicional. Sin embargo, también en el presente capítulo se presentan otras alternativas de materiales que se utilizan para la fabricación de muebles y que son sustitutos a la madera.

Por último, la Rivalidad de los competidores se aplica a los fabricantes de muebles con material reciclado debido a que, desarrollan nuevas alternativas para la fabricación de muebles desde el punto sostenible, lo que permite ser un mercado más atractivo y obtener un mejor posicionamiento en el mercado nacional y a nivel internacional.

3.1. Competencia interna del sector de los muebles

El sector de los muebles en Colombia, tiene grandes potencialidades en términos productivos, pero tienen una brecha frente a las prácticas internacionales debido a que no cuentan con centros de acopio apropiados, tienen un alto nivel de desperdicio que no tiene un aprovechamiento y costos

de transporte elevados ya que, la industria dedicada a la fabricación de muebles (Bogotá, Medellín, Cali, Popayán) y aserrío se encuentra muy lejana (Llanos, Amazonía y Pacífico). (Revista M&M, 2019)

Actualmente, Colombia cuenta con 5.080 unidades productivas asociadas al sector, de las cuales más de 3.770 son microempresas, 615 son pequeñas y medianas y 20 grandes. (Dinero, 2018).

Según la Cámara de Comercio la mayor parte de la industria de muebles se encuentra en la Región Caribe (Santa Marta, Barranquilla y Cartagena). Estas empresas en su mayoría son de carácter familiar, personal o en algunos casos empresas que no están legalmente constituidas, por lo cual afecta directamente la competitividad de estos sectores que buscan un crecimiento económico a través del tiempo.

En los últimos años, el sector de mueble y madera han mantenido una participación constante en el PIB total de Colombia. Según los datos más recientes publicados por el DANE: en promedio, han mantenido una participación de 0,67% en el PIB, alcanzando un valor en el 2017 de \$3.76 billones, lo que equivale a US\$1.300 millones, sumando los tres subsectores: forestal, productos de madera y muebles.

Específicamente en el sector de muebles tiene un gran impacto en materia de producción como se puede observar en la Tabla 2.

Tabla 2.

Producción del sector de Muebles en 2016

Industria	Miles de pesos
Aserrado y acepillado madera	260.019.079
Tableros y paneles de madera	602.210.207
Partes de carpintería para la construcción	153.943.957
Recipientes de madera	89.625.053
Otros productos de madera	44.833.649
Subtotal forestal y madera	1.151.231.945
Fabricación de muebles	1.743.825.668
Fabricación de colchones y somieres	747.467.623
Subtotal muebles, colchones y somieres	2.491.293.291
Total, industria del mueble y la madera	3.642.525.236

Nota. Elaboración propia en base a datos obtenidos del DANE (2016).

Cabe aclarar que las cifras presentadas a lo largo del capítulo son para el sector de los muebles tradicionales. Asimismo, la producción en el 2016, el segmento de muebles es el que mayor

participación tiene dentro de la cadena, con un total de 49%; seguido de la fabricación de colchones y somieres con un 21% y, por último, se encuentra la manufactura de tableros aglomerados que representa el 15%. (Revista M&M, 2019)

Es por esto, que se hace indispensable que el sector de muebles este en constante innovación para que siga obteniendo un crecimiento y poder así seguir generando exportaciones.

Para las exportaciones se resalta que, el subsector de muebles de oficina es el de mayor participación en las exportaciones con más de US\$37 millones; seguido de muebles y maderas con US\$32 millones y en una menor proporción participa muebles hogar con US\$17,7 millones. (Dinero, 2018).

3.1.2. Fabricantes de muebles tradicionales.

En el mercado colombiano para el período comprendido entre 2013 – 2017 se destacaron 90 empresas líderes en el sector de los muebles, entre las que se destacan Muebles Jamar quienes obtuvieron una ventaja considerable frente a Plásticos Rimax y Tugo. Por otro lado, Famoc Depanel ascendió al cuarto lugar seguido de RTA Design y Socoda. Mas atrás se posicionaron Carvajal Espacios, Muebles y Accesorios, Moduart, Solinoff, entre otras (La nota, 2018).

Por ejemplo, Muebles Jamar para el año 2016 reportó ventas anuales por más de \$275.000 millones y tiene presencia itinerante en diferentes municipios de la Costa y exporta a Panamá, con proyección hacia los principales mercados de Centroamérica (El Herald, 2016). En contraste, Tugo reportó en el año 2018 ventas anuales por más de \$100.402 millones y posee una tienda en centro comercial y dos puntos de venta de Tugó Proyectos Corporativos (Vargas, 2018).

La mayoría de estas empresas son tradicionales; es decir, fabrican muebles con materiales como madera pura, tubo, algodón, caucho, entre otros, pero algunas llegan a ser empresas responsablemente sostenibles y que promueven la reutilización de residuos. Ejemplo de lo anterior se encuentra Carvajal Empaques, esta emplea polímeros que se pueden procesar varias veces sin perder en gran medida sus características mecánicas y físicas, por ende, reduce la utilización de plástico. Además, sus procesos han incorporado el uso de estibas elaboradas con 3.865 kilogramos de empaques reciclados. (Monterrosa, 2019)

El sector de los muebles es uno de los sectores más dinámicos de la economía colombiana debido a gran cantidad de empresas que se dedican a la fabricación de muebles tradicionales, en este punto se debe contar con aquellas tiendas informales que fabrican y comercializan muebles.

De igual manera se deben tener en cuenta porque representan competencia en el sector mencionado. Es por esto que, para mantenerse en competencia es importante seguir generando nuevos procesos de innovación y estar a la vanguardia en las tendencias y gustos de los consumidores de muebles.

3.1.3. Fabricantes de muebles con material reciclado.

En Colombia según el Portafolio de Negocios Verdes para el año 2017 hay 25 empresas consignadas que aprovechan diversos residuos para la fabricación de bienes, de los cuales tres empresas se dedican a la fabricación de muebles a base de residuos como las llantas (ECOLLANTAS), la guadua (Arme ideas en Guadua) y las estibas (ECOGROUND S.A.S).

En el primer caso, la empresa se denomina ECOLLANTAS, esta se dedica a la recolección de llantas usadas y las transforma en muebles (Ver Figura 1) materas, jarrones y cinturones.



Figura 1. Silla fabricada con llanta. ECOLLANTAS (2019)

En el segundo caso, la empresa se llama ARME IDEAS EN GUADUA se presenta como una alternativa para la fabricación de muebles (Ver Figura 2) a base de transformación del bambú de guadua.



Figura 2. Silla plegable a base de bambú de guadua. Arme ideas en guadua (2019)

En el tercer caso, la empresa ECOGROUND S.A.S, diseña, produce y comercializa bienes verdes, mediante la estandarización y optimización del proceso productivo para la fabricación de muebles en madera de estibas reciclada par hogar y oficina.

Cabe resaltar que, existen otras empresas que no se encuentran en el Portafolio de Negocios Verdes, como es el caso de CYCLUS. Esta fue creada en el año 2002 por dos personas, para el año 2010 ya contaba con 25 personas y más alrededor de países como: Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Francia, España, Italia, entre otros. (Conciencia Eco, 2010)

Los objetivos de CYCLUS es la recolección limpia de neumáticos para posteriormente fabricar muebles y accesorios a base de este material. Otros materiales que son telas ecológicas, papeles 100% reciclados o de otras fibras distintas de la madera, sus impresos son libres de químicos.

Otro objetivo es la implementación de la conciencia ecológica de Colombia, además de utilizar materiales de alta calidad, gran durabilidad, impermeabilidad y diseños modernos e innovadores. Es por esto que, les otorgaron en el año 2009 el Premio Nacional de Exportaciones, en la modalidad de pequeña empresa. (Conciencia Eco, 2010).

Existen una cantidad considerable de empresas que aprovechan residuos para fabricar y generar nuevos procesos o bienes; pero, existe una baja cantidad de empresas que aprovechan materiales para la fabricación de muebles con material reciclado. Es por esto que, se presenta como una oportunidad de comercializar este tipo de muebles ya que, se presentan como una nueva alternativa para el sector de los muebles.

3.2.Competencia externa para los muebles

En cuanto a la competencia externa principalmente en el mercado estadounidense, el sector de muebles está en crecimiento los estilos nuevos, destacándose los diseños ecológicos ya que, en su mayoría el consumidores estadounidense se fija más que todo en aquellos productos que tienen un consumo de energía reducido y que usan materiales reciclado y eco-sostenibles (America retail, 2018).

El principal proveedor de muebles en el mercado estadounidense según datos tomados de la base de datos Trade Map es China como se puede observar en la Figura 3, por el que tiene un valor importado de más de 35.000.0000 USD, seguido de México, Viet Nam, Canadá, entre otros.

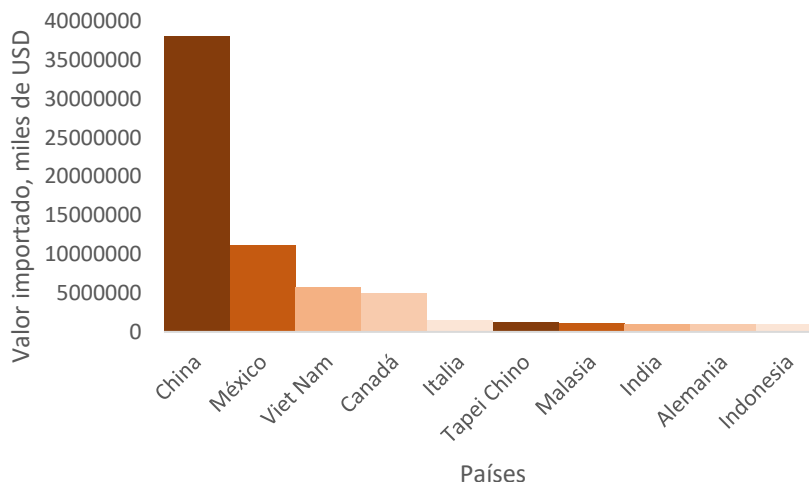


Figura 3. Origen de muebles (producto 94) de madera importados por Estados Unidos en 2018.

Nota. Elaboración propia con base a datos obtenidos de TradeMap (2019).

Como se observa en la Figura 3, Estados Unidos compra a China 38.064.193 millones de dólares en muebles y colchones anuales (Revista Porte, 2018). Estos muebles tienen la ventaja de que muestran la forma más natural y pura de la madera implicando un gusto delicado y profundo desde el interior hacia el exterior.

El mercado mexicano de muebles es de fácil acceso debido a la proximidad con Estados Unidos, estos les importan a los mexicanos 11.115.308 millones de dólares en muebles. Los mexicanos han centrado su sector en la sostenibilidad para la decoración de interiores y buscan resaltar el uso de materiales naturales, telas naturales y tejidos sostenibles que resalten los colores que estén en contacto con la tierra y los muebles curvos (Guzmán, 2019).

Por otro lado, las exportaciones canadienses representaron 4.990.996 millones de dólares y estas se centran principalmente en muebles para el hogar, muebles de oficina y gabinetes de cocina. Los fabricantes de muebles de Canadá se encuentran en Quebec y Ontario, donde se fabrica 75% de sus muebles. Además de ello, Canadá tiene la ventaja de la proximidad geográfica con Estados Unidos, comparten canales de distribución y de igual manera los consumidores de ambos mercados poseen similitudes en cuestiones de gustos.

El sector de los muebles en Estados Unidos se encuentra invadido por los productos chinos debido a que, los precios son menores respecto de otras empresas. Esto se debe a que cuentan con mano de obra con salarios muy bajos y que en su economía producen en línea, pero, no fabrican en la mayoría de casos con productos de alta calidad. Asimismo, el mercado mexicano tiene

grandes potencialidades debido a que, sus muebles y accesorios para el hogar se enfocan en la sostenibilidad y este es un tema importante que se trata en el capítulo 2 sobre la caracterización de los consumidores estadounidenses.

3.3.Productos sustitutos para la fabricación de muebles

En el Portafolio de Negocios Verdes del Ministerio de Ambiente para el año 2017, se encontraron empresas que aprovechan residuos como las llantas y la guadua para la fabricación de muebles, presentándose como una alternativa de productos sustitutos a la madera.

El proceso de reciclaje y reutilización de las llantas es el más complejo ya que, el proceso de separación de los materiales debe realizarse con más precaución y además de que, al calentar el neumático puede expulsar gases peligrosos. Es por esto que, al utilizarla para fabricar muebles, simplemente se le hacen retoques en el proceso y generalmente se recubren con una tela. (Reciclajepedia, 2019)

La guadua previamente seleccionada según la empresa Bambú y Guaduas de Colombia, es aquella que se encuentra madura, oreada, seca y sin el verde de la clorofila. Esta tiene una duración aproximada de 20 a 35 años. Esta puede ser tallada y texturizada a través de la interacción de las diferentes capas que los conforman y su núcleo interior, lo que da como resultado un efecto visual impresionante. (Bambu y Guaduas de Colombia, 2019)

Debido a la revolución de la fabricación de muebles que sean sostenibles y biodegradables, se buscan alternativas que no solamente se basen en residuos sino también, en el aprovechamiento de fibras naturales; este es el caso del diseñador Spyros de la Universidad de Egeo, en Atenas (Grecia), quien desarrolló una línea de mobiliario –inicialmente sillas y comedores– a partir de una fibra natural del cardo de alcachofa (Ver Figura 5). Spyros tomó todas las partes del cardo que no se aprovechan incluyendo las semillas, para crear muebles que además de una llamativa apariencia estética, fueran también biodegradable y hasta renovables pues, al final de la vida útil del mueble y del ciclo de degradación del material, las semillas pueden dar vida a nuevas plantas de esta especie. (Revista M&M, 2019)



Figura 4. Silla a base del cardo de alcachofa. Spyros (2019)

Otro tipo de materiales que tienen alto grado de aprovechamiento para la fabricación de muebles se encuentran: cajas de madera, plástico (PVC o PET), bobinas, aluminio y papel. Para el caso de muebles a base aluminio reciclado, este se trata en un baño de sal de 960 grados para posteriormente hornear las sillas antes de pulirlas a mano. Fabricar a base de este material se considera que es mucho más fuerte que el acero. (La mancha papeles y plásticos, 2019)

Es importante resaltar que, fabricar a base de material reciclado resulta ser rentable para las empresas, pero esto no se aprovecha en gran medida. Para Nohra Padilla, directora de la Asociación de Recicladores de Bogotá, dice que por cada tonelada de papel reciclado la gran empresa paga \$550.000. (Dinero, 2018)

Por otro lado, según un estudio de la consultora Accenture, la economía circular podría aportar a la economía mundial algo más de 4 billones y medio de dólares en 2030.

Los precios de fabricación de muebles con material reciclado varían de acuerdo a la complejidad de los mismos, en el caso de Paraguay, fabricar un mueble simple cuesta alrededor de 50.000 PYG y para aquellos más complejos oscila los 800.000 PYG (Paiva, 2017). Haciendo la conversión de moneda de PYG a COP para conocer un precio aproximado del mueble teniendo en cuenta que por cada 1 PYG equivale a 0.53 COP, entonces: mueble simple \$26.588,68 COP y mueble complejo \$425.418,82 COP.

Esta situación se debe de ver como una oportunidad para las empresas fabricantes de muebles para crecer y seguir impulsando una conciencia ambiental que permita seguir enfrentando el cambio climático. Además de ello, crear una visión diferente en el mundo para la fabricación de dichos productos con material reciclado debido a que se presentan diversos materiales para la fabricación de los mismos como es el caso de: cajas, guadua, llantas, alcachofa, bambú, entre otros.

Este tipo de materiales una vez terminado su función principal se presentan una oportunidad para fabricar muebles con estos materiales o residuos.

Lo anterior, no solo se presenta como una oportunidad para fabricar muebles con estos materiales, sino que se está impulsando la conciencia ambiental en el que se debe disminuir la contaminación para así preservar la biodiversidad y la vida humana.

El sector de los muebles es muy dinámico y competitivo como se mencionó a lo largo del capítulo. Cabe recordar que existen aproximadamente 5.080 unidades productivas asociadas a este sector, de las cuales se destacan las microempresas y principalmente ubicadas en Barranquilla – Colombia.

La competencia se destaca en las empresas fabricantes de muebles tradicionales, es decir, aquellas empresas que utilizan como insumo principal la madera para fabricar dichos productos. En este segmento se destacan Muebles Jamar, Plásticos RIMAX y Tugo. En donde Muebles Jamar es la única empresa que se encuentra exportando, como principal destino, Panamá.

En cambio, hay baja competencia para las empresas que fabrican muebles con material reciclado, debido a que solamente se encuentran tres que aprovechan residuos para fabricar los mismos según el Portafolio de Negocios Verdes para el año 2017. Estas empresas reutilizan las llantas, guadua y estibas.

4. Capítulo 2. Caracterización de los clientes en el mercado estadounidense y los proveedores de la materia prima

En el siguiente capítulo se exponen los gustos y preferencias de los consumidores americanos, así como los dos segmentos de personas que mueven este sector (baby boomers y millennials) con el correspondiente poder adquisitivo.

Por otro lado, se presentan los proveedores para la materia prima para la fabricación de muebles, para este caso son centros de acopio que recolectan y almacenan materiales. Cada centro se especializa en la recolección de un tipo de material. Estos, se encuentran cobijados por el Decreto 596 de 11 de abril de 2016, en donde se habla de la formalización de estos centros.

Asimismo, cabe resaltar que en el presente capítulo se enfoca en el Poder de negociación de los compradores, debido a que ellos son los que eligen en dónde y quién comprar. Además, de que los consumidores eligen a qué precio desean adquirir los productos teniendo en cuenta las diversas alternativas de lugares para realizar la compra.

4.1. Caracterización de clientes estadounidenses

4.1.1. Gustos y preferencias de los consumidores de muebles.

El mercado de muebles en Estados Unidos tiene un valor aproximado de \$70 mil millones de dólares y de acuerdo con Global Furniture Market (Mercado Global de muebles) se espera una tasa de crecimiento de 4.18% para el año 2020. (Revista Porte, 2018)

En este mercado hay una creciente preferencia de los consumidores por la adopción de muebles ecológicos; es decir, aquellos que tengan un impacto mínimo en el medioambiente. Asimismo, que tengan un reducido consumo de energía, uso de materiales reciclados y eco-sostenibles. (Revista Porte, 2018). De acuerdo con un informe presentado por la Dirección Nacional de Artesanías de Perú, aproximadamente el 50% de los consumidores estadounidenses tienen como objetivo invertir cerca del 20% en productos amigables con el medio ambiente.

Se debe tener en cuenta que actualmente los consumidores prefieren comprar a través de plataformas online muebles y accesorios decorativos para el hogar y oficinas. Esto se debe a que se presenta como una alternativa por la disponibilidad de muebles a un precio menor.

Por otro lado, los consumidores en el mercado estadounidense están marcado por dos grupos: el primer grupo los baby boomers, que son aquellos que superan los 70 años de edad y que están

dispuestos a demandar productos de alta calidad debido a que tienen un salario en promedio de 9.000 USD mensuales y están en busca de productos que mejoren la calidad de vida de su vejez (LEGISCOMEX, 2019). Principalmente buscan muebles sofisticados, que generen comodidad y prefieren ir a las tiendas físicas a detallar los muebles.

El segundo grupo los millennials, que se encuentran en las edades de 16 a 36 años son aquellos que conforman el mayor grupo de personas que prefieren comprar online y tienen un salario promedio de 6.000 USD mensuales. Además, se caracterizan por buscar productores innovadores y diferenciadores. Entre las preferencias de muebles se encuentran: escritorios, mesas de noche, mesas decorativas, entre otras. (Gestión Perú, 2018). El comercio electrónico se ha convertido el principal canal de distribución de los muebles.

Los gustos y preferencias de estos consumidores en general están marcados con las siguientes características (Ver Tabla 3):

Tabla 3.

Gustos y preferencias de los consumidores estadounidenses

Gustos y preferencias en muebles
Materiales reciclados, reusados o que se puedan reusar.
Materiales y acabados naturales.
Materiales orgánicos.
Madera certificada.
Enviados eficientemente (Más del 25% de las ventas directas se manejan por internet)
Productos con motivos naturales o botánicos.
Acabados naturales.
De color verde.

Nota. Elaboración propia en base a datos obtenidos de LEGISCOMEX (2019).

Las características mencionadas en la Tabla 3 se deben tener en cuenta para lograr un posicionamiento en el mercado de los muebles estadounidenses y lograr que los consumidores que fijen en los muebles provenientes de Colombia.

A partir de lo analizado, es importante resaltar que, el factor sostenible es indispensable a la hora de ofrecer productos para los consumidores estadounidenses ya que, en ambas generaciones (baby boomers y millennials) prefieren aquellos productos que tengan una disminución de energía en su proceso fabricación y que sus materiales sean reutilizados o en su defecto que se puedan usar nuevamente. De igual manera, es importante ofrecer los productos online ya que la compra se

realiza de forma más asequible y se pueden comparar los precios con otras páginas. Además, por el medio online se logra estar más en contacto con el consumidor porque se tiene la opción de chat en donde el consumidor puede obtener asesoría para la compra de algún producto o puede dejar alguna queja o sugerencia y de esta manera estar en constante mejoramiento.

4.2. Proveedores de materia prima para fabricar muebles con material reciclado

4.2.1. Tipo de proveedores y lugar de origen.

Teniendo en cuenta que, estos son muebles fabricados con material reciclado, los proveedores son aquellos centros que acopian estos materiales. Un centro de acopio es aquel en donde se almacenan temporalmente los residuos recuperados. Estos se clasifican y se separan de acuerdo a la naturaleza del residuo; es decir, plástico, papel, cartón, metal, entre otros, para luego pesarlos, compactarlos, empacarlos o embalarlos para posterior venta o disposición final (Universidad del Norte, 2019).

En Colombia hay centros de acopio para la recolección de diferentes materiales que son reciclados, cada centro cumple una función específica con el tipo de material correspondiente. Estos centros actúan como proveedores mayoristas y distribuidores en los cuales las personas se pueden dirigir a estos lugares a obtener materiales reciclados que se pueden utilizar para la fabricación de muebles.

Cabe resaltar que, estos centros de acopio están cobijados bajo el Decreto 596 del 11 de abril de 2016, en donde trata sobre la actividad de aprovechamiento de residuos sólidos y la formalización de las personas prestadores de este servicio. Para tal formalización, las personas deben inscribirse ante la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios (SSPD). La formalización se realiza en ocho fases como se puede observar en la tabla 4. Luego deben reportarle a la Superintendencia mencionada anteriormente y al Sistema único de Información (SUI), toda información técnica, administrativa, comercial, operativa y financiera (Ministerio de vivienda, ciudad y territorio, 2019).

Tabla 4.
Fases para la formalización de los recicladores de oficio

Fase	Tópico	Aspecto
1	Registro	Registro único de prestadores (RUPS).

Fase	Tópico	Aspecto
2	Técnico	Definir área de prestación.
	Técnico	Registro toneladas transportadas.
	Técnico	Registro toneladas área de prestación.
	Comercial	Registro toneladas aprovechadas.
	Comercial	Registro factura de comercialización de material aprovechable.
	Técnico	Registro de estaciones de clasificación y aprovechamiento (ECAS).
3	Técnico	Registro vehículos para el transporte.
	Comercial	Condiciones uniformes del servicio público de aseo (CCU).
4	Comercial	Portafolio de servicios.
	Administrativo	Plan de fortalecimiento empresarial.
	Comercial	Base de datos de usuarios.
5	Comercial	Página web.
	Técnico	Registro de calibración básculas.
	Técnico	Supervisores y sistema de control operativo.
6	Técnico	Programa de prestación de servicios.
	Administrativo	Personal por categoría de empleo.
	Técnico	Microrutas de recolección.
7	Administrativo	Certificación de competencias laborales.
	Comercial	Registro de peticiones, quejas y recursos (PQR).
8	Técnico	Planes de emergencia y contingencia.
	Financiero	Información financiera.
	Técnico	Mapa del área de prestación en sistema de referencia MAGNA-SIRGAS.

Nota. Elaboración propia con base en datos obtenidos del Decreto 596 del 11 de abril de 2016, sección 3 Formalización de los recicladores de oficio.

Como se pudo evidenciar en la Tabla 4, es de gran importancia la formalización de la actividad de aprovechamiento de residuos, esto no solo con el fin de mejorar la calidad de las personas prestadores de este servicio, sino que se presenta como una oportunidad de reconocimiento en los negocios por su ardua actividad. Además, brinda la posibilidad de generar más estabilidad en los ámbitos técnicos, administrativos y financieros del negocio. Asimismo, al ser proveedores de materiales hace que mediante la formalización todos los negocios que se realicen sean más legales transparentes ya que se encuentren amparados en una reglamentación.

- **Centros de acopio para llantas.**

En Bogotá la Administración Distrital abrió 105 centro de acopio para que las personas depositen las llantas usadas para que posteriormente se puedan reciclar o reutilizar. Cada persona tiene un máximo de llevar cinco llantas a estos centros. Esta labor se realiza en conjunto Corporación Rueda Verde, las secretarías de Ambiente y Gobierno, y la Unidad Administrativa de Servicios Públicos (UAESP) (Pabón, 2016).

Estos centros de acopio están distribuidos en las diferentes zonas – localidades de Bogotá, en la Tabla 5 se resumen algunos de los puntos para la recolección de las llantas.

Tabla 5.
Puntos de recolección para llantas usadas

Zona	Razón social	Dirección	Teléfono
1	Inversiones Rumar S.A – EDS El Mochuelo	Av. Carrera 9 # 106 – 35	704 08 97 317 667 8323
1	Tu llanta La Callejera	Av. Carrera. 19 # 128B – 93	639 25 19
2	Homecenter Calle 80	Carrera. 68D # 80 – 70	321 241 6809
2	Tu Llanta Pepe Sierra	Calle 134 # 70C – 65	624 72 86
3	Reencauchadora Bogotire Fontibón	Av. Centenario 96G – 30	413 41 11
3	Energiteca N3 – Normandía	Av. Boyacá # 48 ^a - 76	410 76 05
4	Oil Filter's	Av. Américas # 64 - 89	414 54 74
4	Energiteca 25 – Paloquemado	Carrera. 30 # 15 – 82	364 70 79
5	Imfrontier S.A.S	Autopista Medellín Km. 3 Terminal Terrestre de Carga de Bogotá – Módulo 2 Bodega 63	841 57 51 320 482 7361

Nota. Elaboración propia con base a datos obtenidos de Ambiente Bogotá (2019)

- **Centro de acopio para papel.**

No hay un valor aproximado de cuantos centros de acopio existen para la recolección de papel en Bogotá. Sin embargo, se destaca Papeles Vergel y ECOCLEAN. La primera, Papeles Vergel está ubicada en la dirección Calle 16A # 81F – 66 barrio el vergel Bogotá – Colombia, presta el servicio de compra y venta de materiales reciclables. La segunda, ECOCLEAN, está ubicada en Calle 67 # 28 – 38, 7 de agosto, Localidad Barrios Unidos Zona Occidente, Bogotá – Colombia.

A diferencia de la primera, esta se dedica a compra de: plástico, vidrio, cartón, papel y archivo, entre otros.

- **Centro de acopio para plástico.**

Según la empresa ACOPLÁSTICOS en Bogotá hay 64 empresas que se dedican a la recolección, compra, seleccionan, clasifican, empaican, transportan o comercializan residuos de plástico como botellas y tapas. En la Tabla 6 se resumen algunos de los centros de acopio ubicados en Bogotá para el plástico.

Tabla 6.
Centros de acopio para plástico

Razón social	Dirección
Acopiar Distrito Capital	Carrera 107 # 81A – 21
Bimek LTDA	Carrera 31 # 10 – 27
Distribuidora PROCOPLAST	Carrera 8 # 35B – 36 S
Plásticos y maderas reciclables	Carrera 3 # 59 – 20 Soacha
Recicladora El Dorado	Carrera 16A # 163A – 92
Reciclene S.A.S	Gran Sabana Parque Industrial

Nota. Elaboración propia con base a datos obtenidos de ACOPLÁSTICOS (2019)

- **Centro de acopio para carretes.**

Como se puede observar en la Tabla 7 hay 13 centros de acopio para los carretes registrados según el informe de Informa Colombia, de los cuales seis están ubicados en la ciudad de Bogotá.

Tabla 7.
Centros de acopio para carretes

Razón social	Provincia
Carretes y Bobinas LTDA	Bogotá
Carretes de Colombia EU	Cundinamarca
Carretes plásticos S.A.S	Bogotá
Carretes y Maderas MS S.A.S	Bogotá
Carretes y Maderas S.A.S	Valle
Carretes Bogotá S.A.S	Bogotá
Carretes Antioquía S.A.S	Antioquía

Carretes y Reciclajes S.A.S	Bogotá
Internacional de Carretes EU	Bogotá
Industrias metálicas y Maderas Carretes S.A.S	Santander
CR Carretes S.A.S	Santander
Nacional de Carretes EU	Santander
Madem Carretes de Colombia S.A.S	Valle

Nota. Elaboración propia con base a datos obtenidos de Informa Colombia (2019)

Según lo analizado, se puede identificar que Bogotá cuenta con una gran cantidad de centro de acopio para los principales materiales que se pueden reciclar y que se utilizan para la fabricación de muebles con estos materiales. Específicamente, para la fabricación de muebles con carretes de madera se cuenta con pocos centros de acopio. Estos centros tienen el objetivo de la recolección de material reciclado para posteriormente venderlos o fabricar productos a base de estos, y no solamente enfocados en la venta y transformación, sino que también ayudan a realizar un proceso de reciclaje mejor y de esta manera contribuir con el medio ambiente y reducir la contaminación.

Además, se evidencia que, los gustos y preferencias de los consumidores en el mercado estadounidense está marcado por la adquisición de productos amigables con el medio ambiente cada vez más y principalmente buscados por los millennials. Sin embargo, este segmento se debe enfocar en productos que se encuentren online ya que, a diferencia de estos los baby boomers prefieren comprar en tiendas físicas.

5. Capítulo 3. Oportunidad para comercializar muebles con madera recuperada de carretes hacia Estados Unidos

En el siguiente capítulo se presenta el análisis para determinar si hay oportunidad para comercializar muebles con madera recuperada para exportar hacia Estados Unidos. En este capítulo, se tiene en cuenta las condiciones del mercado y las alianzas estratégicas en Colombia y Estados Unidos (de financiamiento y comercialización) para desarrollar el proyecto.

5.1. Condiciones del mercado estadounidense

El sector de los muebles es muy dinámico y posee una importante competencia en este segmento. La mayoría de los países realizan exportaciones hacia Estados Unidos ya que es el mayor importador de muebles de diferentes categorías. Si bien es cierto, China es el mayor exportador de productos, Estados Unidos tiene oportunidades para países como Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú. Sin embargo, a pesar de que Colombia realiza exportaciones hacia Estados Unidos, según el Boletín Técnico de Exportaciones del DANE para el año 2018, los muebles solo tiene una participación del 1.0% (DANE, 2018), pero teniendo en cuenta las condiciones del mercado estadounidense, si hay oportunidad de comercializar muebles elaborados con madera recuperada de carretes hacia este lugar, teniendo en cuenta que en el TLC Colombia – Estados Unidos los muebles pagan un arancel del 0%.

Además, debido a las preferencias y gustos de los consumidores que fueron desarrolladas en el Capítulo 2, en ese capítulo se ve reflejado el gusto por aquellos productos que utilicen menos energía durante todo su proceso de fabricación, que posean materiales reciclados o que se puedan reutilizar, de color verde, entre otras características. Estos materiales reciclados son un sustituto a la utilización de la madera para los muebles. Sin embargo, hay una fuerte competencia directamente con China por sus bajos precios, pero, en esta competencia está ligada por precio – calidad y que sea un producto verde. Estos productos chinos no tienen una durabilidad más de tres años, por lo cual también están en desventaja.

De acuerdo al segmento de consumidores en el mercado estadounidense, los baby boomers están dispuestos a pagar una alta suma de dinero por un producto que tenga una buena calidad y bien se sabe que, los productos chinos en su mayoría no cuentan con las condiciones aptas de calidad debido a que, los chinos producen en grandes cantidades para ofrecer a precios bajos. En cuanto a los millennials es importante ofrecerles productos diferenciadores e innovadores, además

de brindarles tiendas online ya que prefieren realizar las compras a través de este medio electrónico debido a su fácil acceso y además de que pueden comparar precios de manera más rápida.

Se debe tener en cuenta que, para la fabricación de muebles con madera recuperada de los carretes, en Colombia se cuentan con muy pocos centros de acopio para este residuo como se evidenció en el Capítulo 2. Es por esto que, es importante realizar una alianza con estos centros para obtener mejores precios a la hora de adquirir los carretes; o de lo contrario se van a tener precios elevados para los muebles para lo cual no serían competitivos en el mercado. En cambio, a diferencia de los carretes, otros residuos como las llantas, plástico, papel, entre otros, si cuentan con más centros de acopio lo que posibilita obtener mejores alianzas para la adquisición de estas materias.

Dada las características de los consumidores, el mercado objetivo es el Estado de Florida porque, según Miami Home Buyers Report para el año 2017 los propietarios extranjeros realizaron compras de inmuebles por el total de US\$ 7,100 millones en el sureste de Florida. Además, este Estado tiene una alta importancia el sector mobiliario y concentración de tiendas para el hogar (Gestión Perú, 2018). Además, es uno de los Estados que tiene más concentración de habitantes y que poseen alto poder adquisitivo.

5.2. Alianzas estratégicas y lugar de origen

La principal alianza estratégica como primera medida es el Plan Nacional de Negocios Verdes en Colombia ya que, por medio de este programa se dan los parámetros para mejorar la oferta de productos de los negocios verdes a nivel nacional e internacional brindando orientación y contribuyendo al desarrollo de los mismos (MinAmbiente, 2015).

Asimismo, para impulsar el Negocio Verde se encuentra BANCOLDEX que es un aliado estratégico porque, promueve el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia. De igual manera, ayuda a mejorar y fortalecer la competitividad en cada una de las etapas de crecimiento. Por otro lado, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT), que por medio de asesorías y capacitaciones a los microempresarios desarrolla una cultura empresarial y exportadora. También ofrece programas como: Plan padrino, jóvenes emprendedores y semana del empresario. Estas entidades, se encuentran dentro del Plan Nacional de Negocios Verdes.

En cuanto a las alianzas en Estados Unidos para ser más competitivos en este mercado, en primer lugar, se busca ayuda a la Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio) que

por medio de esta entidad se realiza la asesoría de cómo poner en marcha un negocio, entre otras cosas, además de cómo crear un negocio por internet y buscar las mejores alternativas para la comercialización de productos en dicho país. Por otro lado, está la Small Business Administration (Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa) que por medio de esta se adquiere asesoría para generar una estrategia empresarial, ofrece cursos gratuitos de negocios y posee un programa que ofrece préstamos para pequeñas empresas que ayuda a solventar las necesidades financieras de nuevas empresas. Además, este préstamo ayuda a la expansión del negocio y tiene la ventaja de que se ajusta a la capacidad económica y obteniendo plazos más cómodos (USA GOV, 2019).

En cuanto a las alianzas estratégicas para comercializar muebles en Estados Unidos, se busca generar alianzas junto a las tiendas más importantes como lo son: The Home Depot e Ikea. Estas tiendas tienen como objetivo proporcionar una mejor experiencia al consumidor y múltiples opciones de compra. Ambas tiendas apuestan por la propuesta digital; es decir, ofrecer sus productos a través de internet.

The Home Depot cuenta con 2.281 tiendas en Estados Unidos, Canadá y México. En cambio, Ikea cuenta con 421 tiendas (Celis, 2019). Ambas tiendas apuestan por generar un abastecimiento más rápido y mejorar la logística para acortar los tiempos de entrega de sus productos. También estas tiendas buscan productos cada vez más novedosos y es por esto que, se presenta como una oportunidad para los muebles elaborados con madera recuperada de los carretes, debido a que, en estos lugares no se encuentran este tipo de productos. Asimismo, como se mencionó anteriormente, los consumidores están en busca de productos amigables con el medio ambiente y al poder ofrecerlos en estas tiendas que tienen gran acogida por los mismos, será una oportunidad para la exportación de dichos muebles a este lugar.

Según lo analizado, se puede determinar que sí hay oportunidad de comercializar estos muebles con material reciclado, debido a que, en las condiciones del mercado, estas están marcadas por gustos y preferencias de productos amigables con el medio ambiente y que se debe tener un enfoque para comercializar los muebles tanto en tiendas físicas como online ya que, el principal segmento consumidor de este modelo son los millennials.

Por otro lado, para desarrollar el proyecto de comercialización existen entidades tanto en Colombia como en Estados Unidos que apoyan financieramente a micros, pequeños y medianos empresarios para desarrollar negocios.

6. Conclusiones

Se puede concluir que, el mercado estadounidense se encuentra invadido por muebles provenientes de China, debido a que tiene precios bajos en comparación con otros productos. Esto se debe principalmente porque producen en línea lo que permite obtener costos más económicos, pero, al producir en grandes cantidades no tienen en cuenta la calidad en sus productos.

En cuanto a la competencia interna (Colombia) hay un gran número de empresas posicionadas en el mercado, pero, estas empresas son tradicionales; es decir, utilizan la madera como insumo para los muebles. Pero, para las empresas que fabrican con productos sustitutos a la madera (plástico, cartón, llantas, carretes) la competencia es baja ya que, solo hay tres empresas que aprovechan los residuos para la fabricación de muebles. Como consecuencia de lo anterior, se concluye que la fabricación de muebles con material reciclado se presenta como una oportunidad para la comercialización porque la competencia es baja y el consumo de esta alternativa ha ido aumentando y asimismo se impulsa la conciencia ambiental.

Por otro lado, se evidencia como una oportunidad para la comercialización de muebles sostenibles ya que, tanto los baby boomers y los millennials prefieren aquellos productos que tengan disminución de energía en su proceso de fabricación. Asimismo, se deben ofrecer estos productos en tiendas físicas y online. Estos segmentos mencionados, forman parte del grupo de consumidores que representa Estados Unidos. En cuanto a sus gustos y preferencias, como se mencionó en el capítulo 2, ambos grupos prefieren muebles sostenibles; es decir, muebles que sean fabricados con material reciclado, muebles verdes, etc, es por esto que se presenta como una oportunidad para la comercialización de muebles aprovechando los carretes ya que, es una alternativa de muebles en los negocios verdes en la cual se busca la disminución de la madera para la fabricación de dichos productos.

Se debe tener en cuenta que para la fabricación de muebles con material reciclado los proveedores son centros de acopio. Para el caso de los carretes, en Bogotá solo se cuenta como seis centros lo que disminuye el poder de negociación de este material ya que se tienen pocas posibilidades de búsqueda para la adquisición de los carretes, entonces estos centros al haber muy pocos, fijan un precio alto para la adquisición por lo que se dificulta la negociación de dicho material. Además, al haber pocos centros de acopio para los carretes como comprador se debe acoplar a dichos precios porque es difícil buscar otros proveedores para la compra de los carretes.

Para el desarrollo de muebles fabricados con madera recuperada de carretes se debe contar con alianzas estratégicas tanto para el financiamiento como para la comercialización. En cuanto al financiamiento, existen entidades que apoyan a micros, pequeños y medianos empresarios para el desarrollo del negocio como lo son: BANCOLDEX y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). En Estados Unidos, Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio) y Small Business Administration (Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa). Para la comercialización The Home Depot y e Ikea, que son lugares donde brindan opciones para para todos los gustos de las personas, teniendo productos relacionando precio – calidad. Sin embargo, también se tienen en cuenta aquellos lugares especializados en muebles para dicha comercialización.

Por último, se concluye que, sí hay oportunidad comercial para exportar de muebles fabricados con madera recuperada de carretes hacia Estados Unidos debido a las condiciones de mercado teniendo en cuenta los gustos y preferencias de los consumidores que optan por productos amigables con el medio ambiente y poseen un buen poder adquisitivo para comprar muebles de alta calidad.

7. Recomendaciones

Se recomienda que se siga impulsando y promoviendo la conciencia ambiental y responsabilidad social para desarrollar más negocios verdes en Colombia ya que, por medio de esta visión se logra seguir disminuyendo los impactos ambientales de las empresas y como consecuencia de esto, preservando la biodiversidad y los ecosistemas. Además de ello, ser una empresa que promueve este tipo de conciencia ambiental mejora la imagen corporativa, hace que nuevos inversores centren su mirada en el negocio por ser atractivo, presupuestos reducidos para materias primas ya que se utiliza material reciclado, reducción del costo operacional y genera confianza para los consumidores.

De igual manera, se recomienda generar las alianzas estratégicas tanto en Colombia y Estados Unidos para generar posicionamiento en el sector de los muebles y desarrollar más ideas con base a material reciclado.

Para gestionar la fabricación de muebles fabricados con madera recuperada de carretes se hace indispensable buscar ayuda económica y asesoría para negocios en instituciones que apoyan a micros, pequeños y medianos empresarios como lo son BANCOLDEX Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). En Estados Unidos, Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio) y Small Business Administration (Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa). Asimismo, para lograr la comercialización de muebles en Estados Unidos se debe generar alianza con tiendas especializadas en el hogar como lo son The Home Depot e Ikea, entre otras tiendas de muebles.

En referente a lo anterior, se crea una ventaja debido a que al ser un negocio verde es más asequible obtener créditos y apoyo de bancos para desarrollar el negocio.

A través de esta visión verde, generar más aprovechamiento de los diferentes residuos no solamente para la fabricación de muebles, sino también para crear productos innovadores obteniendo costos de fabricación más bajos. De igual manera, es importante dicho aprovechamiento ya que, el consumo mundial ha optado más por productos amigables con el medio ambiente y optan por pagar lo que sea productos como estos. A su vez, apoyar en la formalización de los centros de acopio para material reciclado, para darle un mejor uso a dichos residuos y no seguir generando contaminación.

Con base a los consumidores, es importante enfocarse en el segmento de los millennials porque, es el segmento más grande que consumen productos a nivel mundial. La anterior recomendación

debe estar ligada a ofrecer los muebles online ya que, ofrece mayor accesibilidad y oportunidad de comparar los precios para así obtener el mejor precio.

Cabe resaltar que los millennials el principal consumidor online ya que realizan compras basadas en reseñas a través de motores de búsqueda y en muchos casos basan su compra en experiencias. Para este segmento se recomienda utilizar páginas web optimizadas para dispositivos móviles ya que si no está optimizada no le generará mayor importancia y la rechazará. Esta página debe estar conectada con redes sociales porque los millennials permanecen la mayor del tiempo en redes sociales, con esta alternativa se va a estar más cerca de este grupo de jóvenes para que conozcan los productos y la marca (Luzán, 2019).

8. Referencias

- ¿QUÉ ES EL FSC? (s.f.). Obtenido de <https://ic.fsc.org/es/what-is-fsc>
- America retail*. (5 de Marzo de 2018). Obtenido de USA: Así funciona el mercado de muebles en EE.UU.: <https://www.america-retail.com/usa/usa-asi-funciona-el-mercado-de-muebles-en-ee-uu/>
- Arias, F. (Julio de 2012). *El proyecto de investigación*. Caracas: Episteme. Obtenido de El proyecto de investigación: <https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-C3%93N-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>
- Bambu y Guaduas de Colombia. (13 de Septiembre de 2019). *Bambu y Guaduas de Colombia*. Obtenido de Porque Bamboo: <http://bambooyguaduasdecolombia.com/porque.php>
- Bernal, M. C. (14 de Julio de 2018). *El Tiempo*. Obtenido de Con llantas recicladas se construyen parques públicos de la ciudad: <https://www.eltiempo.com/bogota/parques-hechos-con-llantas-recicladas-en-bogota-243622>
- Caicedo Suso, M., & Giraldo Sabogal, A. J. (1 de Enero de 2017). *Muebles fabricados con materiales reciclables. Análisis del mercado, posible creación de una nueva línea de negocio y comercialización en Colombia*. Cali: Universidad ICESI. Obtenido de Muebles fabricados con materiales reciclables: http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle/10906/83280
- Celis, F. (17 de Junio de 2019). *Forbes*. Obtenido de Así enfrentará Home Depot a sus rivales (incluido Ikea) en cualquier piso de ventas: <https://www.forbes.com.mx/asi-enfrentara-the-home-depot-a-ikea-y-a-cualquier-competidor/>
- Cid, E. (2005). *Muebles de madera*. Argentina: ProArgentina. Obtenido de Muebles de madera: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliounesp/detail.action?docID=3162256>.
- Colciencias*. (25 de Octubre de 2017). Obtenido de Los negocios verdes impulsan el desarrollo de Colombia: https://www.colciencias.gov.co/sala_de_prensa/los-negocios-verdes-impulsan-el-desarrollo-colombia
- Colombia Inn*. (29 de Agosto de 2019). Obtenido de Plástico reciclado para construcción de muebles, pisos y tejados en Colombia: <http://colombia-inn.com.co/plastico-reciclado-para-construccion-de-muebles-pisos-y-tejados-en-colombia/>
- Conciencia Eco. (9 de Octubre de 2010). *Cyclus una empresa colombiana que diseña productos a partir del reciclado de materiales urbanos*. Bogotá. Obtenido de CYCLUS, UNA

EMPRESA COLOMBIANA QUE DISEÑA PRODUCTOS A PARTIR DEL
RECICLADO DE MATERIALES URBANOS:
<https://www.concienciaeco.com/2010/10/09/cyclus-una-empresa-colombiana-que-disea-productos-a-partir-del-reciclado-de-materiales-urbanos/>

DANE. (2 de Agosto de 2018). *DANE*. Obtenido de Boletín técnico de Exportaciones 2018:
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_jun18.pdf

Dinero. (22 de Noviembre de 2018). Obtenido de Las exportaciones de muebles colombianos van al alza: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/el-diseno-de-muebles-gana-espacio-en-el-exterior/264417>

Dinero. (11 de Noviembre de 2018). *Dinero*. Obtenido de La oportunidad está en la basura: <https://www.dinero.com/green/seccion-patrocinios/articulo/la-oportunidad-esta-basura/84440>

El Heraldo. (1 de Octubre de 2016). *El Heraldo*. Obtenido de Jamar reporta ventas anuales por más de \$275.000 millones: <https://www.elheraldo.co/economia/jamar-reporta-ventas-anuales-por-mas-de-275000-millones-289298>

Escobar, E. M. (29 de Agosto de 2019). *Fundación Natura Colombia*. Obtenido de La grave deforestación en Colombia, nos afecta a todos y es el gran reto: <http://www.natura.org.co/portfolio-item/la-grave-deforestacion-colombia-nos-afecta-todos-gran-reto/>

Gestión Perú. (4 de Marzo de 2018). *Gestión Perú*. Obtenido de Así funciona el mercado de muebles en EE.UU. que factura US\$ 70,000 millones al año: <https://gestion.pe/economia/funciona-mercado-muebles-ee-uu-factura-us-70-000-millones-ano-228524-noticia/>

Guzmán, A. (23 de Septiembre de 2019). *Bleu Blanc*. Obtenido de Las tendencias de decoración y diseño más populares para 2019: <https://www.bleublanc.mx/estilo-de-vida/las-tendencias-de-decoracion-y-diseno-mas-populares-para-2019/2019/01/>

Kay, M. (9 de Mayo de 2018). *Recycling today*. Obtenido de How the furniture industry is embracing recycled materials: <https://www.recyclingtoday.com/article/furniture-companies-circular-economy/>

- La informalidad y las importaciones ponen en jaque al sector de muebles.* (23 de Noviembre de 2017). Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/principales-retos-del-sector-de-muebles-en-colombia/252650>
- La mancha papeles y plásticos. (13 de Septiembre de 2019). *La mancha papeles y plásticos.* Obtenido de Material reciclado: <http://www.lamanchapapelesyplasticos.com/>
- La nota.* (24 de Julio de 2018). Obtenido de Ranking 2017 líderes sector muebles de Colombia: <https://lanota.com/index.php/CONFIDENCIAS/ranking-2017-lideres-sector-muebles-de-colombia.html>
- Las exportaciones de muebles colombianos van al alza.* (22 de Noviembre de 2018). Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/el-diseno-de-muebles-gana-espacio-en-el-exterior/264417>
- LEGISCOMEX. (22 de Septiembre de 2019). *LEGISCOMEX.* Obtenido de El perfil del consumidor estadounidense: <https://www.legiscomex.com/Documentos/perfil-consumidor-eeuu-legiscomex-2013>
- Luzán, A. (24 de Octubre de 2019). *Marketeros de hoy.* Obtenido de La guía definitiva del marketing para millennials: <https://marketerosdehoy.com/marketing/millennials/>
- M&M, R. (9 de Abril de 2018). *Así van cifras del Mueble y la Madera.* Obtenido de <https://revista-mm.com/ediciones/edicion-99/asi-van-cifras-del-mueble-y-la-madera/>
- Martinez, E., Sol, F., Rivas, L., & Toledo, G. (13 de Mayo de 2015). *Fabricación de muebles de oficina y escolares, a partir de desechos de papel.* Tunja: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Obtenido de Fabricación de muebles de oficina y escolares, a partir de desechos de papel.: https://revistas.uptc.edu.co/index.php/investigacion_duitama/article/view/3144/3266
- MinAmbiente. (2015). *¿Qué son los Negocios Verdes?* Bogotá: Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. Obtenido de <http://www.minambiente.gov.co/index.php/component/content/article/1381-plantilla-negocios-verdes-y-sostenibles-38>
- Ministerio de vivienda, ciudad y territorio. (7 de Octubre de 2019). *Ministerio de vivienda, ciudad y territorio.* Obtenido de Decreto 596 del 11 de abril de 2016: <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20596%20DEL%2011%20DE%20ABRIL%20DE%202016.pdf>

- Monterrosa, H. (10 de Enero de 2019). *La República*. Obtenido de Colombia podría aprovechar 40% de las toneladas de residuos que genera anualmente: <https://www.larepublica.co/responsabilidad-social/colombia-podria-aprovechar-cerca-de-40-de-los-116-millones-de-toneladas-de-residuos-que-genera-al-ano-2813141>
- Muebles y maderas*. (2012). Obtenido de Furniture Today: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/manufacturas-e-insumos/muebles-y-maderas>
- Pabón, G. (26 de Enero de 2016). *Cívico*. Obtenido de Abren 105 puntos gratuitos para depositar las llantas usadas: https://www.civico.com/bogota/noticias/abren-105-puntos-gratuitos-para-depositar-las-llantas-usadas?fbclid=IwAR1hEXPtrufw_3AP-eURq6vYhTlq2gEFMHd4N0uj1TJEIVQZySdqw_yQwJc
- Paiva, N. (25 de Octubre de 2017). *La Nación*. Obtenido de Fabricar muebles de palets, un buen negocio: <https://www.lanacion.com.py/suplementos/2017/10/25/fabricar-muebles-de-palets-un-buen-negocio/>
- Reciclajepedia. (13 de Septiembre de 2019). *Reciclajepedia*. Obtenido de Reciclaje de llantas o neumáticos: <http://www.reciclajepedia.com/reciclaje-llantas-neumaticos/>
- Revista M&M*. (6 de Septiembre de 2019). Obtenido de La Revolución de los Nuevos Materiales Sustentables para la Fabricación de Muebles: <https://revista-mm.com/tableros-madera-y-subproductos/revolucion-nuevos-materiales-sustentables-fabricacion-muebles/>
- Revista Porte. (27 de Abril de 2018). *Revista Porte*. Obtenido de Guerra comercial USA – China aún no alcanza a los muebles: <https://www.revistaporte.com/2018/04/27/guerra-comercial-usa-china-aun-no-alcanza-a-los-muebles/>
- Revista Porte. (3 de Abril de 2018). *Revista Porte*. Obtenido de ¿Por qué USA es un objetivo para exportar muebles?: <https://www.revistaporte.com/2018/04/03/por-que-usa-es-un-objetivo-para-exportar-muebles/>
- Riquelme, M. (Junio de 2015). *5 Fuerzas de Porter*. Obtenido de Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa: www.5fuerzasdeporter.com
- Rojas, J. F. (8 de Noviembre de 2015). *El Colombiano*. Obtenido de Así es la economía circular, un negocio redondo para Colombia: <https://www.elcolombiano.com/negocios/innovacion/economia-circular-en-colombia-es-negocio-HH3081090>

- Rueda, A., Moreno, R., & Zuñiga, J. (2016). *Guía de Compra y Consumo Responsable de Madera en Colombia*. Pereira: Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. Obtenido de Guía de Compra y Consumo Responsable de Madera en Colombia: http://www.minambiente.gov.co/images/BosquesBiodiversidadyServiciosEcosistemicos/pdf/Gobernanza_forestal_2/6._Gu%C3%ADa_de_Compra_y_Consumo_Responsable_de_Madera_en_Colombia.pdf
- Sena. (10 de Agosto de 2019). *Periódico Sena*. Obtenido de Aprovechamiento de los residuos sólidos: alternativa de empleo digno y amigable con el medio ambiente: <http://periodico.sena.edu.co/productividad/noticia.php?i=233>
- Superservicios, & DNP. (Diciembre de 2017). *Informe nacional de aprovechamiento 2016*. Bogotá. Obtenido de Informe Nacional de aprovechamiento: <http://www.andi.com.co/Uploads/22.%20Informa%20de%20Aprovechamiento%20187302.pdf>
- Tendencias en el mercado de muebles de madera en Estados Unidos*. (9 de Mayo de 2017). Obtenido de <https://www.procomer.com/en/commercial-alerts/tendencias-en-el-mercado-de-muebles-de-madera-en-estados-unidos>
- Trade Map*. (s.f.). Obtenido de <https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=3%7c842%7c%7c170%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c%7c1%7c1%7c1>
- Universidad del Norte. (5 de Octubre de 2019). *Universidad del Norte*. Obtenido de Centro de Acopio: <https://www.uninorte.edu.co/web/guest/gestion-administrativa-y-financiera/centro-de-acopio>
- USA GOV. (5 de Octubre de 2019). *USA GOV*. Obtenido de Cómo empezar un negocio: <https://www.usa.gov/espanol/como-empezar-negocio#item-37422>
- Vargas, L. (7 de Septiembre de 2018). *America Retail*. Obtenido de Colombia: Estos son los líderes en mejoramiento del hogar: <https://www.america-retail.com/colombia/colombia-estos-son-los-lideres-en-mejoramiento-del-hogar/>
- Yanez, D. (28 de Septiembre de 2019). *Lifeder*. Obtenido de Método descriptivo: características, etapas y ejemplos: <https://www.lifeder.com/metodo-descriptivo/>