

Nº	Factor	Descripción del Factor	Comportamiento (Colombia)	Impacto	Conclusión Final
P1	Estrategia Nacional de Economía Circular	Directrices estatales que incentivan la reducción, reciclaje y reutilización de materiales.	Colombia viene empujando la Estrategia Nacional de Economía Circular. No es solo un discurso en papel; hay mesas técnicas activas y un interés real del Estado en visibilizar modelos de negocio que alarguen la vida útil de los productos. Las administraciones locales buscan desesperadamente cumplir metas ambientales.	Positivo: Alineación directa con el core de LibroFlexi. Valida el modelo ante posibles convocatorias de fondos públicos. Esto facilita el relacionamiento institucional y abre puertas que a una librería tradicional le costarían años.	Oportunidad: La empresa puede participar en convocatorias públicas de capital semilla verde o buscar alianzas con las secretarías de ambiente locales para visibilizar el proyecto. O postular a fondos como iNNpulsa o Fondo Emprender bajo la categoría de innovación sostenible y economía circular.
P2	Ley del Libro y Políticas Nacionales de Cultura	Marcos normativos (como la Ley 98 de 1993) que regulan la producción y democratización de la lectura. Planes del Ministerio de Cultura para aumentar el índice de lectura.	Históricamente, el país ha exonerado de IVA a los libros para impulsar la cultura. Sin embargo, el enfoque del gobierno casi siempre beneficia al libro nuevo. Sin embargo, iniciativas como el Plan Nacional de Lectura y Escritura (PNLE) intentan subir los índices de lectura. La inversión pública en bibliotecas mantiene el tema en la agenda.	Positivo: Mantener el producto libre de ciertas cargas tributarias es un alivio inmenso para los márgenes de operación y facilita la viabilidad financiera del modelo. Y cualquier esfuerzo público que visibilice la lectura amplía la base potencial de clientes de la empresa.	Oportunidad: Diseñar campañas espejo. Aprovechar eventos como la FILBo o ferias regionales para posicionar el libro usado como la vía de acceso económico. Posicionarse no solo como una tienda, sino como un actor que democratiza el acceso a la cultura.
P3	Impulso a MiPymes Digitales	Programas gubernamentales orientados a la formalización y digitalización empresarial.	MinTIC despliega programas intermitentes para digitalizar comercios. La burocracia pesa. Aun así, hay un interés genuino estatal en formalizar el e-commerce y bancarizar los negocios.	Positivo: Facilita el acceso a capacitaciones técnicas gratuitas y posibles subsidios de adopción tecnológica.	Oportunidad: Integrarse a programas de MinTIC para optimizar la arquitectura web o la pasarela de pagos sin asumir todo el costo inicial.
P4	Regulación del E-commerce	Normativas estrictas sobre protección al consumidor digital y manejo de datos personales (Ley 1581).	La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) no perdona. La vigilancia sobre las tiendas virtuales es hoy más agresiva que nunca. Exigen claridad absoluta en políticas de devolución, tiempos de entrega, términos de uso y protección de los datos de las tarjetas de los usuarios.	Negativo: Exige una inversión inicial obligatoria. No se puede lanzar una plataforma a medias; requiere blindaje legal y técnico desde el día uno para evitar sanciones.	Amenaza: Si la empresa no implementa una pasarela de pagos blindada y términos y condiciones transparentes, el riesgo de multas puede frenar la operación rápidamente.
E5	Inflación y poder adquisitivo	Fluctuación del costo de vida y capacidad real de gasto de los hogares.	El bolsillo colombiano sigue ajustado. Tras años de alta inflación, los precios se estabilizan, pero el salario mínimo rinde menos para bienes no esenciales. Con el presupuesto apretado, el ocio y la cultura son los primeros rubros en sufrir recortes. Comprar un libro nuevo se volvió un lujo inalcanzable para un segmento enorme de la población.	Positivo: Al tener menos liquidez, el consumidor busca alternativas económicas sin renunciar a sus hábitos de lectura. El mercado del "usado" brilla en tiempos de crisis.	Oportunidad: La estrategia de precios debe ser agresiva y resaltar el ahorro. Posicionar los libros de LibroFlexi como una opción financieramente inteligente frente a las librerías de cadena.

Nº	Factor	Descripción del Factor	Comportamiento (Colombia)	Impacto	Conclusión Final
E6	Tasa de cambio y costo del papel	La volatilidad del dólar y su impacto directo en los costos de las materias primas del sector editorial.	La industria editorial tradicional sufre enormemente cuando el dólar aumenta su valor respecto al peso colombiano, encarece considerablemente el papel y los libros impresos importados (que son mayoría en el país). Las novedades editoriales llegan a librerías con precios altos para el consumidor promedio.	Positivo: LibroFlexi no depende de la importación de papel, tinta, ni de procesos de impresión en el extranjero. Su materia prima ya está circulando dentro del país, en las bibliotecas de las casas.	Oportunidad: Monitorear los precios de los ejemplares nuevos, permite ajustar dinámicamente el precio del usado garantizando un margen de ahorro atractivo.
E7	Tasas de interés y crédito	Costo del dinero fijado por el Banco de la República que afecta tarjetas de crédito y préstamos.	Las tasas de interés para consumo siguen altas. Pagar un libro nuevo de 100.000 COP a cuotas con tarjeta es un mal negocio financiero. El consumidor rechaza endeudarse por ocio y/o cultura.	Positivo: Fomenta compras de contado por montos bajos, exactamente el ticket promedio que maneja el mercado de segunda mano.	Oportunidad: Ofrecer métodos de pago alternativos como Nequi o Daviplata, facilitando la transacción inmediata sin recurrir a crédito.
E8	Desempleo e Ingresos Alternativos	Tasas de desocupación laboral que impulsan a las personas a buscar micro-ingresos o entrar a la economía colaborativa.	Las cifras de empleo en el país siempre tienen altibajos. Esta inestabilidad hace que muchas personas busquen formas rápidas de monetizar activos que tienen acumulados y no usan. Vender ropa de segunda mano ya es tendencia, y los libros son el siguiente paso lógico.	Positivo: Garantiza un flujo constante de "proveedores". Habrá un volumen alto de usuarios dispuestos a vender sus libros para obtener algo de efectivo rápido.	Oportunidad: Diseñar un proceso de compra de libros a usuarios que sea ágil, justo y transparente. Si la gente ve a LibroFlexi como una fuente confiable de ingresos extra, el inventario nunca faltará.
S9	Sensibilidad ambiental generacional	Nivel de preocupación de los consumidores por el impacto ecológico de sus compras.	Nuevas generaciones muestran una preferencia real por el "mercado de segunda mano". Ya no hay estigma en comprar usado; ahora es una declaración de principios.	Positivo: Transforma la compra por necesidad económica en una compra por convicción ética. Fideliza al cliente.	Oportunidad: Medir y comunicar el impacto. Mostrar en la plataforma cuánta agua o árboles se han salvado con las transacciones de los usuarios.
S10	Brecha Educativa y Textos Académicos	Dificultad económica de los estudiantes para acceder a materiales de estudio.	Cada inicio de semestre es un dolor de cabeza financiero para miles de familias. Los textos universitarios y escolares exigen inversiones altísimas que fomentan la piratería o la fotocopia ilegal (Ministerio de Educación Nacional, 2023). Los estudiantes necesitan soluciones legales y económicas urgentes.	Positivo: Garantiza picos de demanda en temporadas escolares y universitarias	Oportunidad: Habilitar una línea de negocio específica para textos académicos, garantizando recompra al final del semestre.
S11	Migración parcial a la lectura digital	Adopción de e-readers (Kindle) y formatos digitales frente al papel.	El formato digital gana terreno por practicidad, pero el papel sobrevive como objeto de colección, desconexión de pantallas y herramienta de estudio profundo. La convivencia de ambos formatos es la norma.	Negativo: Competencia directa y económica. Los e-books suelen ser más baratos o fácilmente pirateables.	Amenaza: Enfocarse en nichos donde el papel es el preferente. Libros infantiles, ediciones ilustradas o textos donde el formato físico mejora la retención cognitiva.

Nº	Factor	Descripción del Factor	Comportamiento (Colombia)	Impacto	Conclusión Final
S12	Hábitos de Lectura y Consumo	Frecuencia y motivación del consumidor para adquirir y leer libros.	La lectura en el país avanza lento, pero tiene nichos inmensamente fieles. El promedio de lectura apenas roza los 2.7 libros al año por persona, y la principal barrera reportada siempre es el costo (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2023). La gente quiere leer, pero los precios de las librerías de cadena asustan a cualquiera.	Positivo: La barrera del precio es el mejor amigo de LibroFlexi. Hay un público esperando opciones accesibles.	Oportunidad: Enfocar las campañas de marketing en el concepto de "lectura inteligente". No vender solo el libro, sino la posibilidad de leer el doble gastando la mitad.
S13	Reducir el estigma de la Segunda Mano	Cambio en la percepción cultural sobre comprar artículos usados.	Hace algunos años, regalar o comprar algo usado generaba rechazo. Hoy las nuevas generaciones valoran más la historia del objeto y su impacto ecológico que el plástico nuevo que lo envuelve (Universidad de los Andes, 2024). Comprar libros leídos ahora se percibe como una movida inteligente y moderna.	Positivo: Reduce drásticamente el esfuerzo de educar al consumidor. El mercado ya está mentalmente preparado para aceptar y buscar este tipo de productos.	Oportunidad: Crear una narrativa de marca alrededor de la "vida pasada" del libro. Un libro con anotaciones en los márgenes no está dañado; tiene historia.
T14	Adopción del E-commerce y Pagos Digitales	Confianza del usuario para realizar transacciones y compras a través de internet.	Pagar en línea ya no genera el pánico, plataformas como Nequi, Daviplata y PSE popularizaron el acceso al dinero digital, y las ventas por internet mantienen crecimientos sostenidos a doble dígito (Cámara Colombiana de Comercio Electrónico [CCCE], 2024). El efectivo pierde terreno.	Positivo: Facilita la operación a nivel nacional. LibroFlexi puede vender un ejemplar en Bogotá y recibir el pago de un cliente en Pasto en segundos, sin fricciones.	Oportunidad: Integrar una pasarela de pago, priorizando aquella que diversifique las opciones sin aumentar el costo para la plataforma.
T15	Logística Descentralizada y Fletes C2C	Eficiencia y costo de las empresas de transporte para operar recogidas y entregas directamente entre usuarios (Consumidor a Consumidor).	Mover un paquete desde una gran bodega comercial es fácil. El verdadero dolor de cabeza logístico en Colombia es recoger un solo libro en un apartamento en Chapinero y entregarlo en una casa en Envigado. Las transportadoras tradicionales están diseñadas para volúmenes corporativos. Aunque la tecnología actual permite generar guías automáticas con integradores, el costo del flete individual sigue siendo altísimo. Si el envío cuesta casi lo mismo que el libro de segunda, la venta se cae de inmediato.	Negativo: Castiga directamente la decisión de compra del cliente final y exprime el margen operativo. En un modelo sin bodega propia, depender exclusivamente de recogidas "puerta a puerta" encarece el servicio a niveles inviables.	Amenaza: LibroFlexi no puede operar con tarifas estándar de mostrador. Debe integrar algoritmos de agregadores logísticos (como MiPaquete o Envía) para cotizar dinámicamente. A su vez, es urgente diseñar una red de "puntos de acopio" (alianzas con cafeterías o papelerías locales) donde el vendedor pueda ir a dejar el libro, abaratando el costo logístico de la primera milla.

Nº	Factor	Descripción del Factor	Comportamiento (Colombia)	Impacto	Conclusión Final
T16	Sincronización de Catálogo Distribuido	Uso de software para conectar y actualizar en tiempo real la oferta de libros de los vendedores con la demanda de los compradores.	Operar sin bodegas propias suena ideal para las finanzas, pero es un reto tecnológico enorme. El inventario real está disperso en las casas de cientos de usuarios. Si la plataforma muestra disponible un libro que su dueño original ya vendió por otro lado o regaló ayer, la experiencia del cliente se arruina al instante. La clave tecnológica aquí es conectar a quien tiene el libro con quien lo busca a la velocidad de la luz.	Negativo: La exigencia técnica sube drásticamente. Gestionar un catálogo "fantasma" o descentralizado no se puede hacer a mano. Depender de actualizaciones manuales o de una hoja de cálculo básica provocará ventas fallidas desde la primera semana.	Amenaza: La desconexión de datos es letal para la confianza del consumidor. LibroFlexi debe invertir desde el día uno en una arquitectura web robusta (algoritmos de matchmaking y notificaciones automáticas) para garantizar que lo que se ve en pantalla realmente existe.
A17	Vida útil del producto impreso	Durabilidad física del material (papel, encuadernación).	Un libro bien cuidado puede rotar entre 5 y 10 lectores distintos antes de degradarse. Es un producto diseñado casi inadvertidamente para la economía circular.	Positivo: Asegura la calidad del inventario con controles mínimos. El producto no tiene obsolescencia programada severa.	Oportunidad: Establecer un sistema de clasificación estandarizado (ej: "Como Nuevo", "Buen Estado", "Con Detalles") para gestionar expectativas y fijar precios.
A18	Huella de carbono editorial	Emisiones asociadas a la tala, producción de papel y tintas, y transporte de libros nuevos.	La industria editorial tradicional es intensiva en recursos. Fabricar papel virgen y distribuirlo genera un alto impacto ambiental, un tema cada vez más criticado.	Positivo: Le da a LibroFlexi el argumento central de marketing. Vender libros usados es un acto de mitigación climática directa.	Oportunidad: Cuantificar el CO2 evitado. Convertir ese dato en el diferenciador principal de la marca en redes sociales.
A19	Crisis climática y logística descentralizada	Impacto de fenómenos meteorológicos extremos en la red de envíos de un modelo sin inventario propio.	El invierno en Colombia no perdona. Un derrumbe en La puede paralizar el transporte por días. Al operar sin bodegas, se depende 100% de la agilidad del usuario vendedor y de la transportadora bajo estas condiciones hostiles. El producto está en la casa de alguien más, y el clima decide si puede salir de ahí.	Negativo: El comprador asocia cualquier demora por lluvias o derrumbes con una falla de LibroFlexi, no de la transportadora. Esto arruina la retención temprana de clientes.	Amenaza: Implementar un algoritmo de "emparejamiento hiperlocal". Priorizar y dar incentivos para que las transacciones ocurran entre usuarios de la misma ciudad (ej. Bogotá-Bogotá) reduciendo la dependencia de la frágil red vial intermunicipal.
A20	Control de Embalajes en Envíos C2C	Gestión de los materiales y residuos utilizados por los propios usuarios para embalar los libros desde sus casas.	La promesa verde de LibroFlexi tambalea si los usuarios despachan los libros envueltos en metros de plástico de un solo uso. Al delegar el embalaje en el vendedor, la empresa cede el control ambiental de la operación. En Colombia, la cultura del reciclaje en el hogar avanza, pero sigue siendo muy baja. Cuando una persona necesita enviar un paquete, usa lo que tiene a la mano. Prioriza que el libro no se dañe en el trayecto, ignorando por completo el impacto ecológico del material que eligió para envolverlo.	Negativo: Arriesga la coherencia de la marca. Vender economía circular pierde sentido si la logística de primera milla genera más basura plástica de la que ahorra.	Amenaza: Educar al usuario ya no es opcional, es el núcleo operativo. LibroFlexi debe incluir guías estrictas de "embalaje cero plásticos" en el proceso de venta o, mejor aún, centralizar las entregas en puntos de acopio aliados (cafeterías, papelerías) que provean exclusivamente sobres de papel reciclado estandarizados para los envíos.

Nº	Factor	Descripción del Factor	Comportamiento (Colombia)	Impacto	Conclusión Final
L21	Protección de Datos Personales (Habeas Data)	Regulación sobre la recolección y uso de información de los usuarios.	Vender en línea implica capturar correos, teléfonos y direcciones. La Ley 1581 de 2012 obliga a las empresas a tener políticas estrictas de tratamiento de datos. La SIC no tiene contemplaciones con las empresas que filtran o venden bases de datos sin autorización.	Negativo: Requiere asesoría legal para redactar los términos y condiciones de la página web. No basta con copiar y pegar las políticas de otra tienda.	Amenaza: Implementar casillas de verificación (checkboxes) obligatorias y explícitas para el manejo de datos en el registro de la web, blindando a la empresa ante auditorías.
L22	Estatuto del Consumidor en E-commerce	Leyes que protegen al comprador, incluyendo garantías y devoluciones.	La Ley 1480 de 2011 es clara: el consumidor digital tiene derecho al retracto. Esto significa que pueden devolver el libro en los primeros cinco días si se arrepienten de la compra (Superintendencia de Industria y Comercio [SIC], 2022). Las quejas por incumplimientos se penalizan con severidad.	Negativo: Los libros usados tienen desgastes naturales. Si no se describe el estado del libro con precisión milimétrica, las devoluciones hundirán la rentabilidad.	Amenaza: Crear un sistema de calificación de estado del libro (Ej: "Como nuevo", "Subrayado", "Desgaste en portada") que sea legalmente vinculante para evitar reclamos injustificados.
L23	Doctrina de la primera venta	Principio legal de derechos de autor que permite la reventa de bienes legítimamente adquiridos.	La legislación colombiana (Ley 23 de 1982) protege los derechos patrimoniales del autor en la primera venta. Tras esto, el comprador original puede disponer del ejemplar físico libremente.	Positivo: Otorga seguridad jurídica total al modelo de negocio. No hay pago de regalías secundarias por comercializar libros usados.	Oportunidad: Operar con tranquilidad a escala nacional. Asegurarse únicamente de no comercializar fotocopias o ediciones piratas para evitar líos legales.
L24	Obligaciones de Facturación Electrónica	Requerimiento fiscal para registrar operaciones de compra y venta.	La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) no da tregua. La masificación de la facturación electrónica obliga a digitalizar y reportar la contabilidad desde el primer día, sin importar si la empresa es pequeña (DIAN, 2024).	Negativo: Aumenta los costos administrativos mensuales, ya que requiere contratar un proveedor tecnológico avalado por la DIAN para emitir las facturas.	Amenaza: Integrar el sistema de facturación electrónica directamente a la plataforma de e-commerce de LibroFlexi para automatizar el proceso y evitar errores humanos que deriven en multas.