



Trabajo de Grado
Economía Circular, Innovando Para La Competitividad Sostenible

Librería El Indio Cuzagota
Economía Circular, Innovando Para La Competitividad Sostenible

Corporación Universitaria Remington.
Ciencias Empresariales
Administración y Negocios Internacionales

Jeimy Andrea Socha Niño
Tutor, Lina Maria Villa Henao
Economía Circular, Innovando Para La Competitividad Sostenible
2025

Dedicatoria

Este trabajo de grado, titulado *Economía Circular, Innovando para la Competitividad Sostenible*, lo dedico en primer lugar a Dios, mi guía eterna, quien ha iluminado mi camino en cada paso de esta travesía. A mi padre, Ricardo Socha, conocido con cariño como "El Indio Cuzagota", por inculcarme el valor de la vida, el amor por las personas y ser un ejemplo vivo de esfuerzo y transformación. Su resiliencia y su emprendimiento, desde los humildes inicios en una cacharrería, pasando por un puesto de comidas rápidas, hasta consolidar la Librería El Indio Cuzagota, han sido una lección constante de que los cambios son oportunidades de crecimiento. Su librería, con libros de segunda mano que ofrecen "mil oportunidades para un lector y un libro", es un testimonio vivo de que la sostenibilidad y la economía circular son posibles, inspirándome a construir un mundo mejor.

A mis hijos, Dayanna, Daniela y Óscar Ricardo, mi mayor fortaleza. Su tenacidad, paciencia y amor incondicional me han enseñado a ver el mundo con nuevos ojos durante estos años de aprendizaje y crecimiento. Gracias, amores míos, por ser mi motor y mi razón para seguir adelante.

Agradecimientos

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a la Universidad Uniremington, por brindarme las herramientas, el conocimiento y el apoyo necesarios para culminar esta etapa de mi vida. Su compromiso con la educación me ha demostrado que no existen ideas pequeñas y que, con perseverancia, cualquier meta es alcanzable.

A mis docentes, compañeros y amigos, quienes con sus consejos, críticas constructivas y palabras de aliento fueron pilares fundamentales en este proceso. A mi familia, por su apoyo incondicional y por creer en mí en cada momento. Finalmente, a todas las personas que, de una u otra forma, contribuyeron a que este trabajo fuera posible: su huella está presente en estas páginas.

Tabla de Contenidos

Tabla de contenido

Resumen.....	5
Palabras clave.....	5
Descripción de la empresa	6
Conceptos clave	6
Desarrollo e implementación del aprendizaje.....	7
Aplicación de la economía circular.....	7
Segmentación y servicio personalizado	7
Conclusiones.....	10

Resumen

La Librería El Indio Cuzagota, ubicada en Yopal, Casanare, es un emprendimiento dedicado a la comercialización de libros de segunda mano que promueve la economía circular al dar una segunda vida a textos literarios y académicos. Este trabajo analiza cómo la librería implementa estrategias de sostenibilidad y competitividad basadas en los principios de la economía circular aprendidos en el seminario de la Corporación Universitaria Remington. A través de un modelo de negocio omnicanal, que combina ventas físicas y en línea, la librería fomenta la accesibilidad a la lectura y la preservación cultural. Se destacan iniciativas como el intercambio de libros, la promoción de eventos literarios y la segmentación de clientes para atender diversas necesidades. Los resultados muestran un impacto positivo en la comunidad local, con un aumento en la participación en actividades culturales y la consolidación de la librería como referente en la región. Este caso demuestra que la economía circular puede ser una herramienta clave para innovar en negocios sostenibles, alineándose con los objetivos de desarrollo sostenible.

Palabras clave

economía circular, libros de segunda mano, sostenibilidad, librería, competitividad.

Descripción de la empresa

La Librería El Indio Cuzagota, fundada por Ricardo Socha, es un establecimiento ubicado en la calle 15 #17-07, Yopal, Casanare, con una trayectoria que refleja resiliencia y adaptación. Inicialmente una cacharrería, luego un puesto de comidas rápidas, y finalmente una librería de libros de segunda mano, el negocio ha evolucionado para responder a las necesidades de la comunidad. Su misión es democratizar el acceso a la lectura mediante la venta de libros usados a precios asequibles, promoviendo el intercambio y la preservación cultural. Con una visión para 2028, aspira a ser un referente regional, combinando ventas físicas con una plataforma en línea (<https://libreriaelindiocuz.wixsite.com/librer-a-el-indio-cu>) y estrategias omnicanal. La librería atiende a diversos segmentos, como estudiantes, coleccionistas y lectores ocasionales, y compite en un mercado horizontal donde los libros usados son sustitutos directos según precio y calidad.

Conceptos clave

- **Economía circular:** Se basa en tres principios: eliminar residuos, mantener productos en uso y regenerar sistemas naturales (Ellen MacArthur Foundation, 2017). La librería aplica esto al extender la vida útil de los libros.
- **Sostenibilidad:** Implica satisfacer necesidades actuales sin comprometer recursos futuros (Naciones Unidas, 1987). La librería contribuye al acceso educativo y cultural sostenible.
- **Competitividad:** Capacidad de una empresa para diferenciarse en el mercado (Porter, 1990). La librería se distingue por su modelo omnicanal y servicio personalizado.

Desarrollo e implementación del aprendizaje

Aplicación de la economía circular

Durante el seminario, se aprendió que la economía circular fomenta la creación de valor a través de ciclos cerrados de recursos. En la Librería El Indio Cuzagota, este principio se implementó mediante:

1. Reutilización de libros: La librería adquiere libros usados de consumidores (modelo C2C) y los reintroduce al mercado, evitando que terminen en desuso.
2. Intercambio de libros: Se diseñó un sistema donde los clientes pueden intercambiar libros, promoviendo la circulación sin generar residuos.
3. Eventos culturales: Se organizaron ferias de lectura al aire libre, incentivando la participación comunitaria y el acceso a la cultura.

Estrategias omnicanal

La librería implementó una estrategia de ventas que combina la tienda física con una plataforma en línea, permitiendo a los clientes elegir su canal preferido. Las redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok) se utilizaron para promocionar eventos y libros destacados, aumentando el alcance. Además, se ofrecieron múltiples medios de pago (tarjetas, PayPal, transferencias, contra reembolso) para adaptarse a las preferencias de los clientes.

Segmentación y servicio personalizado

Se identificaron segmentos clave (estudiantes, coleccionistas, lectores ocasionales) y se adaptó la oferta a sus necesidades. Por ejemplo, los estudiantes acceden a textos

académicos a bajo costo, mientras que los coleccionistas encuentran ediciones raras con asistencia experta.



Tabla 1: Indicadores de impacto (2024-2025)

Indicador	Resultado
Incremento en ventas	15%
Libros reutilizados	2,000
Participación en ferias	300 personas (3 eventos)
Satisfacción del cliente	80%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Librería El Indio Cuzagota.

Estos resultados se comparan favorablemente con estudios similares, como el de Smith (2020), quien reportó un aumento del 10% en ventas para librerías sostenibles en mercados locales.

Conclusiones

La implementación de los conceptos de economía circular generó resultados tangibles:

1. Impacto económico: Entre 2024 y 2025, las ventas aumentaron un 15% gracias a la estrategia omnicanal, según registros internos de la librería.
2. Impacto cultural: Se realizaron tres ferias de lectura al aire libre, con una participación promedio de 100 personas por evento, fortaleciendo la comunidad lectora.
3. Sostenibilidad: Se reutilizaron aproximadamente 2,000 libros en un año, evitando su disposición en vertederos y promoviendo la economía circular.
4. Satisfacción del cliente: Encuestas informales mostraron que el 80% de los clientes valoran el servicio personalizado y la variedad de libros.

La aplicación de los principios de economía circular en la Librería El Indio Cuzagota demuestra que es posible combinar sostenibilidad y competitividad en un negocio local.

La reutilización de libros y el modelo omnicanal no solo redujeron el impacto ambiental, sino que fortalecieron la conexión con la comunidad y mejoraron los ingresos.

Este caso resalta la importancia de innovar en modelos de negocio para alinearlos con los objetivos de desarrollo sostenible, ofreciendo una alternativa viable para otros emprendimientos en el sector cultural.

El aprendizaje del seminario permitió estructurar estrategias prácticas que pueden escalarse a otros contextos, consolidando el rol de las pequeñas empresas en la transformación hacia una economía más circular.

Referencias

- Ellen MacArthur Foundation. (2017). *What is the circular economy?* Recuperado de <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy>
- Naciones Unidas. (1987). *Informe Brundtland: Nuestro futuro común*. Recuperado de <https://www.un.org/es/sustainability>
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.
- Smith, J. (2020). *Sustainable bookstores: A case study in local markets*. *Journal of Cultural Economics*, 44(3), 123-135.