



DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i2.1782>

Ciencias económicas y empresariales
Artículo de investigación

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

Dropshipping business model and its applicability in tagua artisan enterprises

Modelo de negócios de Dropshipping e sua aplicabilidade em empresas artesanais de Tagua

Joseph Luis Román-Zambrano ^I
jroman0386@pucesm.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-5513-6445>

Vicente Fabricio Álvarez-Tituano ^{II}
falvarez@pucesm.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-7657-6821>

Correspondencia: jroman0386@pucesm.edu.ec

***Recibido:** 25 de febrero del 2021 ***Aceptado:** 29 de marzo del 2021 * **Publicado:** 03 de abril del 2021

- I. Economista, Licenciado en Ciencias de la Comunicación Mención Periodismo, Maestrante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Manabí, Portoviejo, Ecuador.
- II. Ingeniero en Comercio Exterior, Master en Administración de Empresas, Diplomado Superior en Marketing, Doctorando en Ciencias Sociales mención Gerencia, Profesor Tutor de Titulación, Asesor en Temas de Comercio, Aduanas y Emprendimiento, Docente de Posgrado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Manabí, Portoviejo, Ecuador.

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

Resumen

El objetivo del artículo es determinar la aplicabilidad del modelo de negocio dropshipping en los emprendimientos artesanales de tagua en el cantón Rocafuerte de la provincia de Manabí - Ecuador, como una alternativa a ser considerada para mejorar y facilitar la comercialización de su producción, misma que por sus características presentan un potencial exportable que puede beneficiarse del mencionado modelo. La metodología responde a una investigación descriptiva, cuali-cuantitativa, documental y de campo. La herramienta de recolección de información es la entrevista estructurada a los dueños de los negocios artesanales de tagua, como conclusión se puede determinar que los modelos de negocios dropshipping constituyen una alternativa de comercialización viable para las empresas de artesanía de Ecuador.

Palabras claves: Dropshipping; emprendimientos artesanales; modelo de negocio; aplicabilidad.

Abstract

The objective of the article is to determine the applicability of the dropshipping business model in tagua artisan enterprises in the Rocafuerte canton of the Manabí province - Ecuador, as an alternative to be considered to improve and facilitate the commercialization of their production, same as for its characteristics present an exportable potential that can benefit from the aforementioned model. The methodology responds to a descriptive, qualitative-quantitative, documentary and field research. The information collection tool is the structured interview with the owners of the tagua artisan businesses, as a conclusion it can be determined that the dropshipping business models constitute a viable marketing alternative for the craft companies of Ecuador.

Keywords: Dropshipping; craft enterprises; business model; applicability.

Resumo

O objetivo do artigo é determinar a aplicabilidade do modelo de negócio dropshipping nas empresas artesanais tagua do cantão Rocafuerte da província de Manabí - Equador, como uma alternativa a ser considerada para melhorar e facilitar a comercialização de sua produção, assim como para o seu. características apresentam um potencial exportável que pode se beneficiar do modelo mencionado. A metodologia responde a uma pesquisa descritiva, qualitativo-quantitativa,

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

documental e de campo. A ferramenta de recolha de informação é a entrevista estruturada com os proprietários das empresas artesanais da tagua, a fim de se concluir que os modelos de negócio dropshipping constituem uma alternativa viável de marketing para as empresas artesanais do Equador.

Palavras-chave: Dropshipping; empresas artesanais; modelo de negócio; aplicabilidade.

Introducción

En la actualidad estar inmerso en el universo del e-commerce es una prioridad para las empresas, emprendimientos y personas que desean incursionar un negocio, teniendo en cuenta que cada vez aparecen distintas formas de comercializar productos y servicios en busca de la satisfacción de los clientes. Su crecimiento está siendo fundamental en el sector empresarial a nivel mundial, y con el surgimiento de nuevos modelos de negocios como el dropshipping, el cual se caracteriza por el ahorro de los costos de almacenamiento y la triangulación de envíos, facilita el comienzo de los emprendimientos al disminuir considerablemente la inversión inicial.

Los autores, Alvarado, Á., & Vergara, N. (2018) mencionan que “El comercio electrónico permite optimizar tiempos y, en algunos casos, hasta el costo de los productos. La facilidad con la que se realizan las operaciones permite aceptar débitos bancarios con sólo un clic desde un ordenador en casa” (p. 84), lo que evidencia que el e-commerce brinda comodidades para ejecutar pagos de las compras online.

Los beneficios del comercio electrónico, son cada vez más evidentes. El uso del mercado digital permite a las PYMES agrandar el tamaño de los nichos de mercado en los que operan, a través de la personalización de los productos vendidos, destacando la calidad de sus productos, en un canal de distribución que pueden llegar a las grandes empresas, transformándolas en distribuidores globales. (Cecere & Acatitla, 2016, p.19)

En el ámbito empresarial, bajo el contexto actual de la crisis económica provocada por la pandemia, se torna indispensable expandir mercados, por eso se convierte un factor potenciador para los emprendimientos incorporar este tipo de modelos, donde pueden lograr la sostenibilidad y supervivencia de las PYMES.

El desarrollo de nuevas tecnologías ha permitido que el comercio electrónico, sea adoptado por las empresas, como un nuevo modelo de negocio, debido a las grandes ventajas que puede llegar a

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

brindar. Alcanzar un mejor desempeño organizacional, disminuir las ineficiencias, conseguir mayor conectividad con el mercado extranjero, no perder productividad, agilizar los procesos de negociación e incrementar las ventas, han sido sin lugar a duda los principales factores, que hacen del comercio electrónico una herramienta de potencial crecimiento en el ámbito empresarial. (Pesántez, A., Romero, J., & González, M. 2019, p.88)

Así mismo, dentro de los avances y evolución constante del e-commerce, encontramos modelos como el dropshipping y sus constantes incorporaciones en la comercialización de los productos y servicios, es necesario realizar la descripción de sus inicios, características y factores con la finalidad de entregar criterios comparativos para el grupo hacia quien va dirigida la presente investigación, ya que estos hallazgos les permitirá evaluar la potencialidad de implementar el mencionado modelo y con esto expandir sus posibilidades comerciales.

El dropshipping en la actualidad se vuelve de gran importancia para los emprendimientos en el contexto de la crisis financiera, permitiendo mantenerse competitivo en el mercado y mejorando los procesos en las operaciones comerciales.

La oportunidad de innovación es el eje principal para desarrollar e implementar nuevas estrategias que la empresa necesita si desea crecer en la industria del comercio, porque e commerce genera esas nuevas oportunidades que el cliente necesita para convencerse y también acogerse a lo nuevo que cada día transforma el mercado, que permite mayor aprobación en la actualidad para cada uno de los usuarios y empresas satisfagan sus necesidades. (Mieles, J., Albán A., Valdospin, J., & Vera, D. 2018, p.17)

Podemos determinar que el dropshipping es un modelo fundamental para los emprendimientos, sobre todo en tiempos de crisis tiene un gran impacto y su alcance puede trascender fronteras.

El dropshipping es más que una buena alternativa para emprendedores que cuentan con poco capital, ya que en su modelo de negocio no es necesario contar con un capital fuerte, inventario inicial, y cuentan con, costos fijos y variables relativamente bajos. (Villafuerte, J., Guerrero, M., & Cujilán, A. 2019, p.276)

Dropshipping es un modelo de negocio disruptivo, que se puede convertir en la gran antesala al éxito empresarial, considerando que se puede aplicarlo con una baja inversión y las facilidades de trabajar desde casa, pero se tiene que tomar en cuenta todos los factores a considerar en su funcionamiento, donde estén las condiciones bien establecidas para poder adaptarlo e

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

implementarlo en las empresas y los emprendimientos, por eso hay que estar a la vanguardia de las nuevas incorporaciones del comercio electrónico.

La situación actual producto del Covid-19 está forzando a muchas empresas a repensar sus modelos de negocio; la nueva realidad está obligando a realizar compras habituales a través de transacciones electrónicas, por lo que para las Mipymes algunos de los mecanismos tradicionales de mercado podrían no ser suficientes para enfrentarla debido a que la digitalización se ha vuelto un requisito obligatorio a nivel empresarial. (Rodríguez, Ortiz, Quiroz, & Parrales, 2020, p.101)

Estamos en la era del internet de las cosas, donde los emprendedores y los que desean emprender deben tomar decisiones acertadas, sobre todo respecto a esta nueva normalidad, que bajo el contexto de la pandemia por el covid-19 ha dado un giro de 360°, y el introducir e-commerce con el modelo dropshipping se convierte en una gran alternativa para los emprendimientos artesanales de tagua en el cantón Rocafuerte.

La presente investigación contribuirá con valiosa información para los emprendimientos artesanales de tagua en el cantón Rocafuerte de la provincia de Manabí - Ecuador, donde la aplicabilidad del modelo de negocio dropshipping mejore los procesos de comercialización y la calidad del servicio de los pequeños negocios.

Metodología

La presente investigación es de perspectiva mixta cuali-cuantitativa, dado que la información recolectada facilitó conocer los inicios, características y factores de funcionamiento sobre el modelo de negocio dropshipping, lo que permiten determinar que el mencionado modelo es aplicable a este tipo de negocios artesanales de tagua en el cantón Rocafuerte, para ello se utilizó la técnica análisis documental y de campo.

Se estableció una investigación de forma descriptiva, argumentada en artículos de revistas científicas y opiniones de dueños de emprendimientos artesanales de tagua que podrían incursionar en comercio electrónico referente al modelo de negocio dropshipping, donde aportaron con información relevante para establecer la potencialidad de aplicación del mismo en los emprendimientos artesanales.

Para obtener la información primaria se procedió a realizar la técnica de la entrevista a los dueños de los negocios de tagua, que en base a su experiencia nos ilustraron sobre el manejo de

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

comercialización y distribución de sus productos, conocimiento del dropshipping y la apertura de aplicarlo en sus emprendimientos, además contribuyeron con datos determinantes para la presente investigación.

Desarrollo

E-commerce en el Ecuador

El Ecuador se encuentra en las etapas iniciales del comercio electrónico, es importante explotar esta herramienta informática para internacionalizar la producción ecuatoriana, la cual con poca inversión en publicidad facilita el intercambio económico entre sujetos que pueden encontrarse a gran distancia física y que se materializa por medios de pagos electrónicos incrementando la balanza comercial de las exportaciones. (Esparza Cruz, 2017, p.32)

El desarrollo del comercio electrónico en Ecuador crece cada vez más rápido, sobre todo en la actualidad al estar inmersos en un entorno globalizado en el cual los mercados pueden expandirse alrededor del mundo a través de las tecnologías de información y comunicación, por lo cual las personas se encuentran interconectadas y se hace necesario adaptarse a esta nueva tendencia para que las empresas realicen sus ventas y puedan transformar los medios tradicionales hacia la utilización de medios digitales para realizar la comercialización vía online, con la finalidad de extender el negocio al ofrecer sus productos mediante la web. (Zuñiga, E., Marchán, M., & López, J. 2020, p.49)

La evolución del comercio electrónico en el Ecuador es creciente, pero se deben tomar en consideración aspectos de las políticas públicas y reformar el marco normativo pertinente por parte de las autoridades en el entorno empresarial, para que el desarrollo de las nuevas tecnologías en el país sea evidente e irnos adaptando a modelos negocios disruptivos mediante el uso de los medios digitales que logren maximizar beneficios, utilidades y expansión internacional.

Analizar la realidad del e-commerce en el Ecuador es necesario poder efectuarlo a nivel socioeconómico delimitando las falencias que puedan tener los emprendedores a la hora de poder poner su negocio en marcha y tomando en cuenta indicadores como la inversión inicial, el costo-beneficio, la rentabilidad y escalabilidad del modelo de negocio y así escoger el que más se adapte al entorno y a las capacidades del emprendedor. (Cando, J., & Cando J. 2020, p.27)

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

El Ecuador tiene que avanzar a pasos firmes en el ámbito del comercio electrónico, por eso los gobernantes deben analizar la situación del país en el campo empresarial, identificar las falencias y crear condiciones adecuadas para los emprendedores, donde puedan instaurar modelos de negocios que sean rentables y sostenibles.

La innovación es una de las características de las Mipymes ecuatorianas, quienes en tiempos de Covid-19 han mostrado su capacidad de resiliencia, aquellas que no se adapten a esas tendencias de transformación digital y al e-commerce se verán afectadas con el cierre o ya estarán a punto de cerrar, las empresas tienen que atreverse al desafío, escudriñar nuevas tendencias, observar comportamientos, aprender de experiencias exitosas y desaprender paradigmas que bloquean el uso de las herramientas digitales. (Rodríguez, Ortiz, Quiroz, & Parrales, 2020, p.114)

Las PYMES en el Ecuador bajo el contexto de la pandemia han sido golpeadas fuertemente en sus economías, pero a pesar de la situación se tuvieron que adaptar a las compras online mediante el comercio electrónico, siendo los medios digitales parte trascendental para la permanencia en el mercado local e internacional.

El desafío para Ecuador y en particular la provincia de Manabí, en cuanto al aprovechamiento del internet como una herramienta para impulsar, la disrupción digital orientada al logro de una mayor agilidad, eficiencia, calidad, control y capacidad de distribución y comercialización de productos y servicios en el mercado de los negocios, tanto a nivel nacional como en el contexto internacional y de esta forma alcanzar mayor crecimiento económico. (Montalvo, L., & Orozco C. 2020, p.370)

La evolución del internet en los países en vías de desarrollo como el Ecuador, se convierte en una herramienta crucial para el alcance en la navegación de los medios digitales, que permitirá la fluidez de la comercialización y distribución de las empresas y los emprendimientos, con el fin de su crecimiento y sostenibilidad económica.

Definiciones del modelo de negocio Dropshipping

El Drop-shipping es un método que se utiliza para despachar los pedidos de los clientes en los que la empresa no mantiene el stock físico de los artículos que vende, así cuando una compra es hecha por el cliente a través de un sitio Web, la orden se encamina a un tercero mayorista o fabricante que está afiliado con el comerciante. Después de que se haga un pedido a través del sitio Web de

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

la empresa, la información se encamina al fabricante o al mayorista quien cumple con el pedido en nombre de ésta. (Bojórquez, M., & Valdez, O. 2017, p.114)

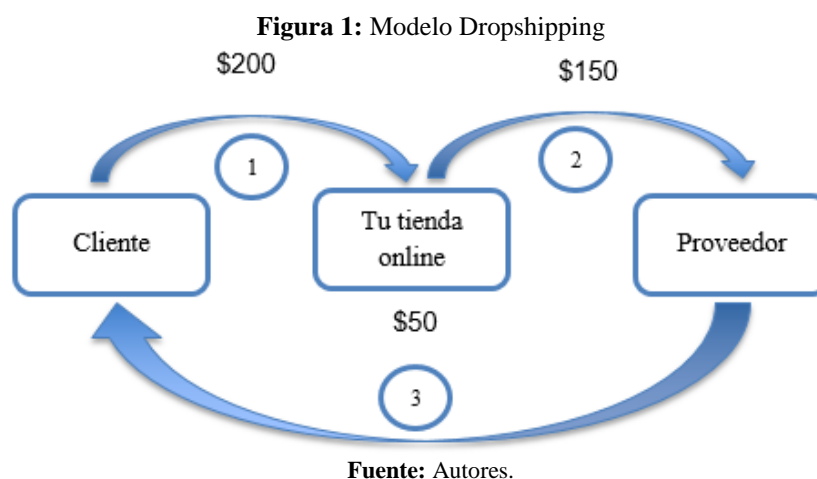
El dropshipping es una técnica de comercio electrónico que está revolucionando las ventas por internet, un modelo de negocio que cada vez se vuelve más popular y que muchos emprendedores, especialmente los jóvenes, lo utilizan por las múltiples ventajas que la técnica dropshipping brinda a quienes la usan, sin duda las más importantes son que permite al emprendedor iniciar su negocio con poco capital, la oportunidad de crear una tienda propia online, costos fijos y variables relativamente bajos, y como herramienta de testeo que le puede funcionar al emprendedor para conocer si su idea de negocio tiene lugar en el mercado. (Villafuerte, J., Guerrero, M., & Cujilán, A. 2019, pp. 251-252)

El dropshipping, que podríamos traducir como “soltar el envío”, es una estrategia que se basa en que el vendedor de una tienda online dispone y ofrece productos de una tienda sin tenerlos en stock, de forma que cuando el cliente compra, los pedidos son enviados y entregados directamente desde las instalaciones del dropshipper. O dicho de otro modo, es un método de gestionar en el que el minorista no guarda mercancías, sino que transfiere las órdenes que recibe del cliente y los detalles del envío del producto adquirido al fabricante, a otro minorista, o a un mayorista que envía entonces las mercancías directamente al cliente. (Sánchez, F., & Milla, S. 2018, p.316)

De acuerdo con las definiciones de los autores, el modelo de negocio dropshipping es una técnica, herramienta o estrategia del comercio electrónico, que facilita a los emprendimientos en la comercialización y distribución de sus productos por medio de los medios digitales.

También se lo denomina como la triangulación de envíos, entre el cliente, la tienda online y el proveedor, sin la necesidad de tener almacenamientos de los productos y funciona de la siguiente manera:

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua



Nota: Podemos observar que el cliente realiza la compra en la tienda online, donde automáticamente se genera una comisión para el emprendedor de la tienda, luego desde la tienda pasa los detalles del pedido al proveedor, quedándose con el restante del dinero para realizar el proceso de envío del producto al cliente.

En este mundo globalizado, se debe estar a la vanguardia de los nuevos modelos de negocios que van surgiendo en el ámbito del comercio electrónico, donde lo fundamental es mejorar la productividad de cualquier tipo de emprendimiento, por eso el dropshipping se convierte en una gran alternativa para aquellos emprendedores que desean trascender fronteras y obtener ganancias de manera rápida con una baja inversión.

Evolución del Dropshipping

En momentos de crisis es por lo general donde surgen las ideas innovadoras o se potencian modelos de negocios, que mediante la tecnología pueden revolucionar los emprendimientos y las empresas. La crisis global del año 2008, que perjudicó la situación económica de numerosos países y afectó principalmente al consumo, la producción y la promoción de los productos, haciendo necesario que las empresas y comercios adaptaran sus estrategias de negocio a un entorno de mayor escasez de recursos económicos para numerosas economías domésticas. Economías domésticas en las que el precio es un factor determinante en la toma de decisiones de consumo. (Sánchez, F., & Milla, S. 2018, pp. 316-317)

También tenemos que (Sánchez, F., & Milla, S. 2018, como se citó en Kaluzhsky, 2014) afirma “La crisis económica iniciada en 2008 ha resultado un factor dinamizador de este modelo de

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

comercialización, pues el sistema de dropshipping parece crecer de manera paralela y proporcional al crecimiento de las transacciones de comercio electrónico” (p. 312), se muestra como un componente importante de la evolución del modelo, los tiempos de crisis económica a nivel mundial.

Además (Sánchez, F., & Milla, S. 2018, como se citó en Kaluzhsky, 2014) manifiesta que “En este entorno, muchos emprendedores y establecimientos comerciales virtuales encuentran en el dropshipping la mejor alternativa para vender artículos estandarizados sin incurrir en todos los costes que implicaría un modelo de negocio más tradicional” (p.317), convirtiendo al modelo de negocio dropshipping como una excelente alternativa para los emprendimientos.

Debido a la pandemia se ha intensificado en muchos negocios el comercio electrónico, siendo esta forma de negocio alternativa para evitar la paralización total de la producción mundial. Frente a la situación presentada, la actual crisis que se vive en Ecuador y el mundo entero, debido al Covid-19 ha impulsado a la gran mayoría de los negocios adecuarse al mundo del comercio electrónico, por lo cual se están trasladando de manera vertiginosa hacia las ventas online para adecuarse al nuevo hábito de consumo. (Zuñiga, E., Marchán, M., & López, J. 2020, p.42)

Podemos considerar como uno de los factores determinantes, los tiempos de crisis a nivel global, que por lo general es donde aparecen nuevas ideas empresariales y donde más ha evolucionado el modelo de negocio dropshipping, caso particular sucede con el surgimiento de la pandemia por el covid-19, ocasionando una crisis financiera a nivel mundial, en que los emprendimientos y las empresas han optado por formas más directas de comercializar sus productos, y de manera obligada se han visto en potenciar el comercio electrónico, donde el dropshipping se ha transformado en una alternativa para las empresas y poder maximizar sus ventas, además es una muy buena opción para los emprendimientos locales, que ven en este modelo una forma vertiginosa de crecimiento y expandirse a gran escala.

Otro factor fundamental de la evolución del modelo, es el crecimiento de las compras por internet, que con el pasar del tiempo gana más protagonismo, por eso las empresas y los emprendimientos optan por las plataformas digitales y las redes sociales para promocionar sus productos y servicios, brindando un conjunto de facilidades a los clientes.

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

En la actualidad el comercio electrónico referente a la evolución del dropshipping en tiempos de crisis, además de ser una alternativa empresarial para los negocios, se va consolidando como un método o estrategia importante en la búsqueda de nuevos nichos de mercado.

Ventajas y desventajas del modelo de negocio Dropshipping

Tabla 1: Ventajas y desventajas del Dropshipping

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">• No es necesario tener almacenamiento.• Expansión internacional• Genera ganancias altas.• Inversión baja.• Trabajo desde la casa.• Se tiene mejor alcance de audiencia.• Ahorro en costos de almacenamiento.	<ul style="list-style-type: none">• Desconfianza en compras por internet.• Falta de tecnología.• Falta de credibilidad en el modelo.• Información no muy clara.• Acuerdos limitados con el proveedor.• Se depende de la eficacia del proveedor.

Fuente: Autores.

Características principales del Dropshipping

Tabla 2: Características del Dropshipping

Características
<ul style="list-style-type: none">• El establecimiento comercial, la industria o el emprendedor debe establecer una tienda online o aplicación como complemento o forma principal de promoción de sus productos.• Requiere convenios comerciales legalmente establecidos con los distribuidores mayorista o productores según sea el caso.• Se debe establecer las responsabilidades con el mayorista en materia de despachos, plazos, tiempos y comisiones.• Se puede establecer un comercio en línea sin stock.• Escoger el proveedor idóneo para los envíos.• Se puede aplicar el modelo con una baja inversión.• Facilidad de trabajar desde casa.

Fuente: Autores.

Factores de éxito del Dropshipping

Tabla 3: Factores de éxito modelo Dropshipping

FACTORES DE ÉXITO
<ul style="list-style-type: none">• El establecimiento de unas políticas en términos de retorno, empaquetamiento y pago claras.• Una política de devolución que describa quién es el responsable del coste asociado y cómo se manejarán los productos devueltos.

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

- Un buen diseño de sistemas de información que permitan una conexión online ininterrumpida entre dropshipper y tienda virtual para informar de la disponibilidad de stock para cada producto.
- Un estrecho vínculo entre el fabricante/proveedor de dropshipping y el comercio minorista para lograr un buen servicio al cliente a través de una web intuitiva, clara, transparente y de carácter omnicanal.
- Una infraestructura de distribución y entrega de productos bien desarrollada, donde se consigan entregas rápidas, fluidas y flexibles adaptadas a la vida y obligaciones del cliente final.

Fuente: (Sánchez, F., & Milla, S. 2018, p.321)

Estos factores de éxito de la Tabla 3, se tienen que considerar al momento de implementar el modelo de negocio dropshipping en los emprendimientos, para que no exista inconvenientes con los proveedores y los clientes, por tal motivo se debe dejar claro y establecido todos estos factores, que permitirán iniciar de manera exitosa este modelo y obtener grandes beneficios tanto en lo económico como en la expansión del emprendimiento.

Resultados y discusión

Por medio de entrevistas estructuradas dirigidas a los dueños de los emprendimientos artesanales de tagua en el cantón Rocafuerte de la provincia de Manabí – Ecuador, se pudo obtener información para caracterizar los negocios y su potencialidad en la aplicabilidad del modelo de negocio dropshipping.

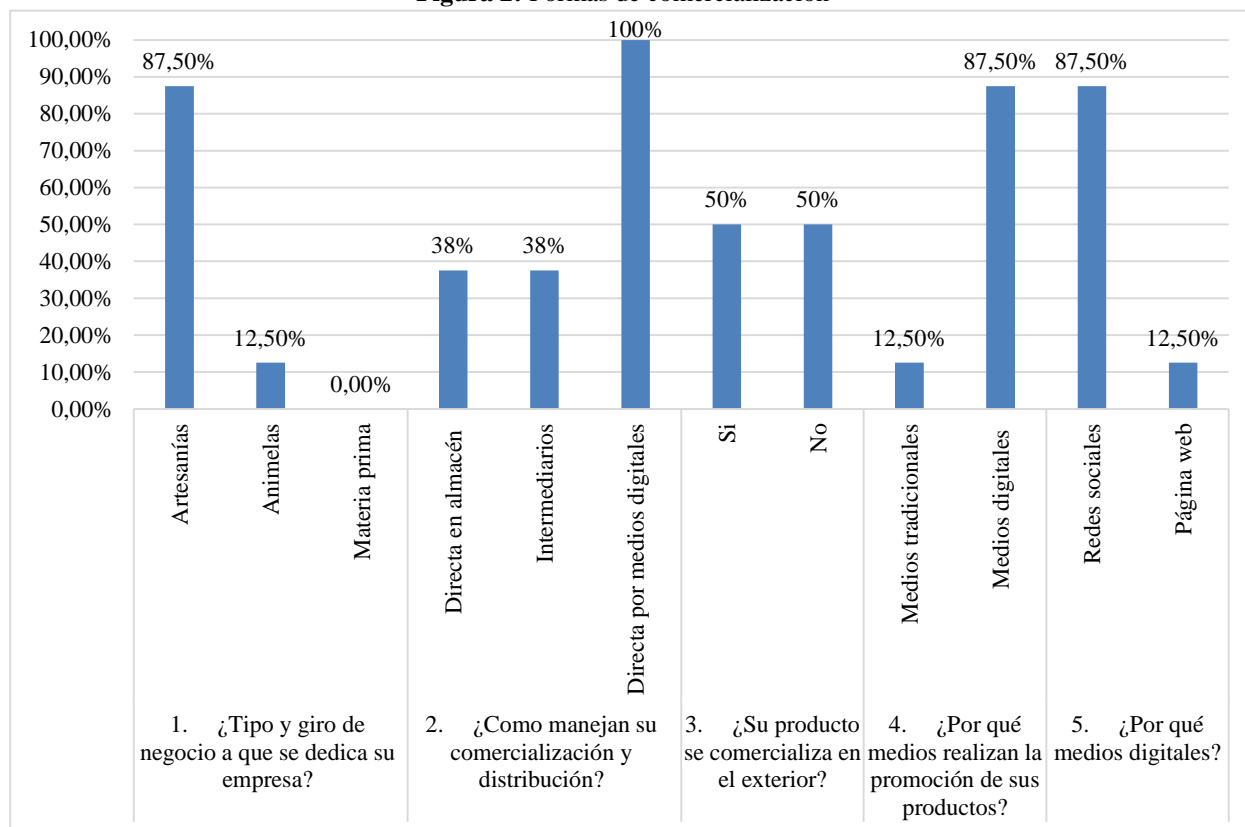
La entrevista estructurada se la realizó a ocho emprendedores artesanales de la comunidad Sosote del cantón Rocafuerte.

Interpretación de resultados

Formas actuales de comercialización

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

Figura 2: Formas de comercialización



Fuente: Autores.

*En la pregunta 2, las respuestas no son excluyentes entre sí, ya que el entrevistado podía tener más de 1 opción.

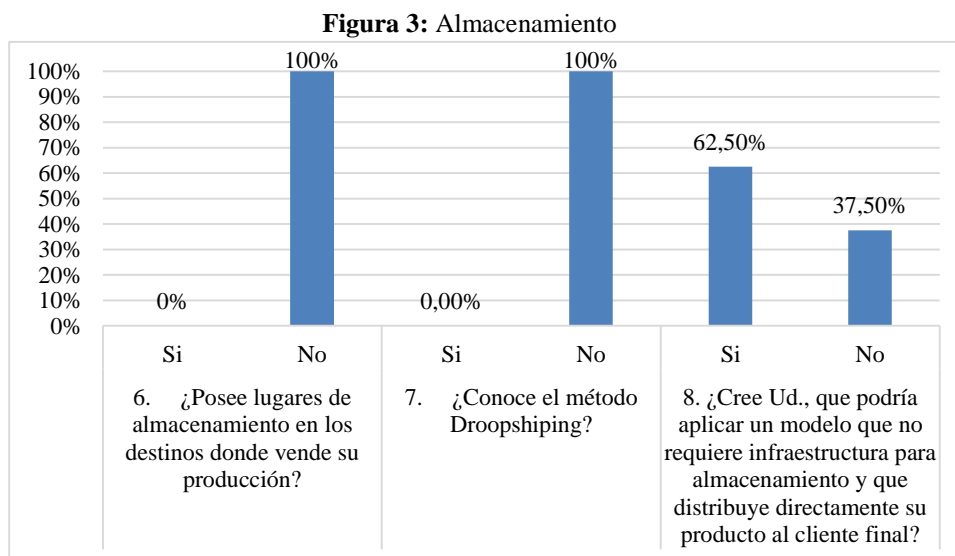
En los resultados se evidenció que los emprendimientos artesanales de tagua en el cantón Rocafuerte, en su mayoría se dedican al tipo de negocio de artesanías con el 87,50%, a su vez el principal medio de comercialización y distribución lo realizan por medios digitales en un 100%, y con el 37,50% lo hacen por medio de distribuidores y de igual porcentaje directo del almacén. La comercialización de los productos al exterior se obtuvo el 50% de los entrevistados, que a pesar en el contexto de la pandemia por el covid-19, existen negocios que se mantienen en la exportación de las artesanías de tagua. También se identificó que el 87,50% de los negocios, realizan las promociones de los productos por medios digitales y con el 87,50% el mecanismo utilizado son las redes sociales.

Para Rodríguez, Ortiz, Quiroz, & Parrales, (2020) expresan que “La transformación digital, que antes parecía un extra para aumentar la productividad y las ganancias hoy se ha vuelto un requisito para que las empresas sobrevivan” (p.101), sobre todo en los emprendimientos, que deben

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

adaptarse a la nueva era digital, en el caso de los negocios artesanales de tagua, lo vayan incorporando en la comercialización, distribución y exportación de los productos con e-commerce y modelos como el dropshipping, que serán fundamentales para que se sostengan en el tiempo, por la actual crisis económica causada por la pandemia del covid-19.

Manejo del almacenamiento



Fuente: Autores.

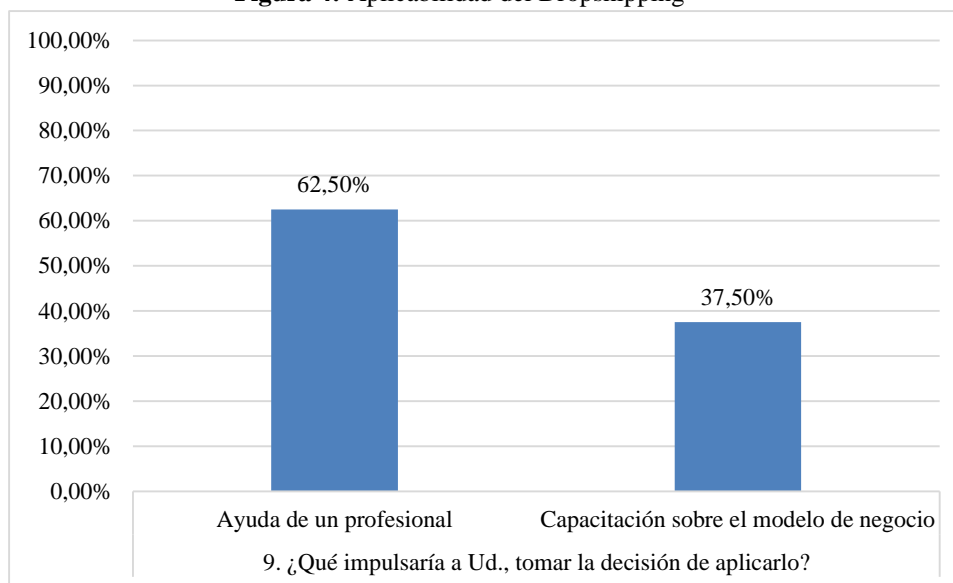
Los emprendimientos de artesanales de tagua del cantón Rocafuerte, no tienen lugares de almacenamiento en los destinos donde venden su producción, además desconocen del modelo de negocio dropshipping, pero cuando se les explicó sobre el modelo, un 62,50% de los entrevistados manifestaron que pueden aplicarlo, evidenciado el interés de incurrir en nuevos modelos de comercialización de sus productos para obtener mejores réditos económicos.

Conuerdo con Sánchez, F., & Milla, S. (2018) donde manifiestan que el dropshipping lo consideran “estrategia de comercio electrónico como una alternativa de modelo de negocio, iniciativa o emprendimiento que requiere de unas inversiones iniciales muy limitadas” (p.316), debido que se convierte en un fuerte potenciador empresarial aplicar el modelo negocio, para maximizar utilidades con poca inversión, además que los dueños de los emprendimientos artesanales de tagua están dispuestos en su mayoría adaptar el dropshipping.

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

Potencialidad y aplicabilidad

Figura 4: Aplicabilidad del Dropshipping



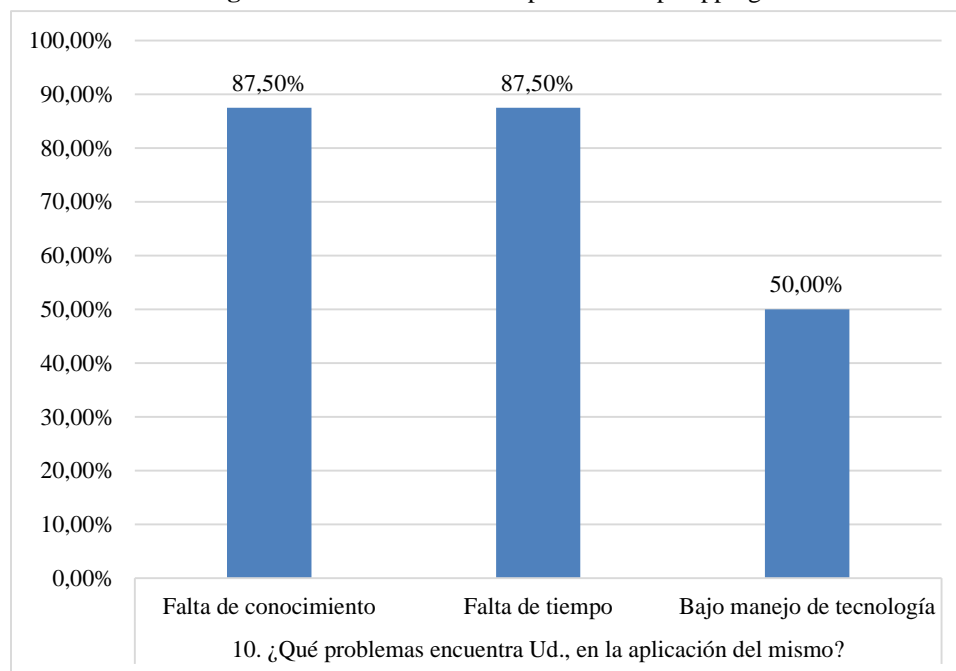
Fuente: Autores.

Respecto a la decisión que impulsarían aplicar el dropshipping en los negocios artesanales de tagua, con el 62,50% manifiestan que se requiere de la ayuda de un profesional o experto sobre el modelo de negocio que los oriente a implementarlo, sin restarle importancia al 37,50% que expresaron que se necesita capacitación sobre dropshipping para tener claro su funcionamiento.

Correspondiente a los datos de párrafo anterior, concuerdo con Zuñiga, E., Marchán, M., & López, J. (2020) donde expresan “Se evidencia en Ecuador la existencia de una cultura tecnológica muy poco desarrollada ya que se presenta la falta de capacitación en uso de tecnologías orientadas al comercio” (p.49), convirtiéndose en un factor determinante al momento de aplicar modelos de negocios disruptivos, por eso se requiere de profesionales que contribuyan al sector de los emprendimientos artesanales de tagua, para que no se lo tome como una limitante empresarial.

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

Figura 5: Inconvenientes de aplicar el dropshipping



Fuente: Autores.

*Las respuestas no son excluyentes entre sí, ya que el entrevistado podía tener más de 1 opción.

Los inconvenientes para aplicar el modelo de negocio dropshipping, en mayor porcentaje fue la falta de conocimiento y la falta de tiempo, las dos alternativas con el 87,50%, debido a que los emprendedores tienen copadas las horas en la elaboración de las artesanías, además el bajo manejo de la tecnología que corresponde al 50% de los entrevistados, es otra limitante para aplicarlo, pero a pesar de aquello están dispuestos a cambiar su modelo de comercialización.

Los autores Bojórquez, M., & Valdez, O. (2017) manifiestan que “Todas las empresas que se introducen dentro de un mercado global deben desarrollar un amplio conocimiento del mercado y su entorno, buscando estrategias que favorezcan su crecimiento y los lleven a una internacionalización exitosa” (p.114), por eso, para que los emprendimientos artesanales de tagua incurran en diferentes modelos de negocios de comercialización como el caso dropshipping, se debe salir del estado de confort, esto implica establecer prioridades y hacer sacrificios, pensando siempre en la sostenibilidad del negocio.

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

Conclusiones

El modelo de negocio dropshipping serviría como alternativa de comercialización y distribución de varios tipos de negocios y emprendimientos, y por la presente investigación se considera viable aplicarlo en los negocios de artesanías de tagua, debido a que la mayoría de los dueños de negocios tienen la disposición de especializarse y poder adaptarlo para mejorar la productividad, brindar comodidad en el servicio a los clientes y generar ganancias de manera rápida.

Teniendo en cuenta el mundo globalizado, el manejo de los medios digitales se vuelve cada vez más trascendental en los emprendimientos, por eso no basta con promocionar los productos artesanales de tagua en las redes sociales, además de eso deben estar inmerso en comercio electrónico con modelos de negocio como el dropshipping, donde puedan expandir su emprendimiento al mercado internacional en poco tiempo.

En el contexto de la falta de recursos económicos agudizados por pandemia del covid-19, es recomendable incursionar en este tipo de modelos, donde presenta su potencialidad de aplicación en los emprendimientos artesanales de tagua en el cantón Rocafuerte de la provincia de.

Referencias

1. Alvarado-Gastiburo, Á., & Vergara-Díaz, N. (2018). El desafío del comercio electrónico en la economía del Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 3(1 Mon), 67-86. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/pc.v3i1 Mon.681>
2. Bojórquez López, M., & Valdez Palazuelos, O. (2017). El comercio electrónico como estrategia de internacionalización de las PYMES. *Revista de Investigación en Tecnologías de la Información*, 5(10), 110-115. Recuperado de <https://www.riti.es/ojs2018/inicio/index.php/riti/article/view/71>
3. Cando Cedeño, J. O., & Cando Cedeño, J. L. (2020). APLICACIÓN DEL E-COMMERCE PARA EMPRENDIMIENTOS ECUATORIANOS EN TIEMPOS DE DISRUPCIÓN. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico - Tecnológicas*, 2(1), 17-28. Recuperado de <http://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/211/271>

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

4. Cecere, A., & Acatitla, E. (2016). El comercio electrónico (e-commerce): una posible ventana de oportunidad para las firmas en los países en vías de desarrollo. *Revista Internacional de Investigación y Docencia*, 1(1), 12-19.
5. doi:<http://dx.doi.org/10.19239/riidv1n1p12>
6. Esparza Cruz, N. (2017). El Comercio Electrónico en el Ecuador. *REVISTA CIENCIA E INVESTIGACIÓN*, 2 (6), 29-32. Recuperado de <file:///C:/Users/Dell/AppData/Local/Temp/Dialnet-ElComercioElectronicoEnElEcuador-6118733.pdf>
7. Mieles Loor, J. L., Albán Navarro, A. D., Valdospin De Lucca, J. B., & Vera Gonzabay, D. E. (2018). E-commerce: un factor fundamental para el desarrollo empresarial en el Ecuador. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 5, 1–17. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.50.156>
8. Montalvo Coronel, L. F., & Orozco Santos, C. H. (2020). Disrupción digital en tiempos de pandemia efectos en el mercado tecnológico en la provincia de Manabí - Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 5 (8), 353-375. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/pc.v5i8.1592>
9. Pesántez-Calva, A. E., Romero-Correa, J. A., & González-Illescas, M. L. (2020). Comercio electrónico B2B como estrategia competitiva en el comercio internacional: Desafíos para Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 72-93. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1166>
10. Rodríguez, K. G., Ortiz, O. J., Quiroz, A. I., & Parrales, M. L. (2020). El e-commerce y las Mipymes en tiempos de Covid-19. *ESPACIOS*, 41 (42), 100-118. doi:<https://doi.org/10.48082/espacios-a20v41n42p09>
11. Sánchez Vellvé, F., & Milla Burgos, S. (2018). Dropshipping en el comercio electrónico: el caso Español. *Esic Market Economics and Business Journal*, 49 (2), 311-337. doi:<http://dx.doi.org/10.7200/esicm.160.0492.2e>
12. Villafuerte González, J., Guerrero Carrasco, M., & Cujilán Guamán, A. (2019). EL DROPSHIPPING COMO TÉCNICA DE EMPRENDIMIENTO EN LOS MILLENNIALS PARA LAS MIPYMES. En S. Cantarero Sanz, J. Comeche Martínez, J. Pascual Ivars, F. Puig Blanco, & R. Torcal Tomás, *Juventud, Emprendimiento y Universidad: Un reto a tres bandas*. (págs. 250-278). Valencia. Recuperado de

Modelo de negocio Dropshipping y su aplicabilidad en los emprendimientos artesanales de tagua

http://www.redmotiva.com/wp-content/uploads/2019/03/Libro_Congreso_MOTIVA_26.05_-1.pdf

13. Zuñiga Goveo, E. J., Marchán Andrade, M. F., & López Aguirre, J. F. (2020). Modelo de Negocio Ecommerce en Ecuador. IAC Investigación Académica, 1 (2), 38-52. Recuperado de <http://investigacionacademica.com/index.php/revista/article/view/23/36>

©2020 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).