

Hablemos del dropshipping

Wendy Valentina Lindarte Salazar

Universidad Konrad Lorenz

Psicología del consumidor

Alvaro Rivera Eraso

Mayo 09, 2024

Abstract

El modelo de dropshipping llegó a Colombia en la última década como una adaptación del crecimiento global del comercio electrónico. Este modelo permite a los empresarios vender productos sin necesidad de mantener un inventario físico, ya que los proveedores envían los productos directamente a los clientes. En Colombia, el dropshipping ha evolucionado rápidamente, facilitado por la penetración de internet y la creciente confianza en las compras en línea. Aunque inicialmente adoptado por pequeños empresarios, con el tiempo ha atraído también a empresas más grandes que buscan diversificar sus métodos de distribución.

El impacto del dropshipping en la economía colombiana es multifacético. Por un lado, ha democratizado las oportunidades de emprendimiento, permitiendo a individuos con capital limitado iniciar negocios y acceder a mercados tanto nacionales como internacionales. Por otro lado, el modelo plantea desafíos relacionados con la regulación, la competencia desleal y la dependencia de proveedores extranjeros. A pesar de estos desafíos, el dropshipping continúa creciendo en popularidad, lo que sugiere un impacto significativo y duradero en el paisaje comercial del país.

Hablemos del dropshipping

El modelo de negocio de dropshipping ha capturado la atención de emprendedores en todo el mundo debido a su baja barrera de entrada y su flexibilidad operativa. En Colombia, este modelo ha ganado popularidad especialmente en la última década, coincidiendo con el auge del comercio electrónico y la expansión del acceso a internet. El dropshipping permite a los comerciantes vender productos sin necesidad de mantener un inventario físico, delegando la gestión de stock y logística a terceros proveedores.(COMANESCU, 2021)

El presente artículo se propone examinar cómo el dropshipping ha evolucionado en Colombia desde su introducción hasta la actualidad, identificando los factores clave que han influenciado su desarrollo y adaptación en el mercado local. Además, se busca explorar el impacto económico de este modelo de negocio, considerando tanto sus beneficios como las problemáticas que plantea. A través de un análisis detallado, este estudio pretende ofrecer una visión integral de la situación del dropshipping en Colombia, proporcionando una base teórica y empírica para futuras investigaciones y decisiones estratégicas en el sector del comercio electrónico.(Mendela, 2021),

Note that paragraphs are separated by a blank line in the editor. If you do not do this, it will continue as a single paragraph. This line is *technically* on a new line in the editor, but will print in the same paragraph.

Method

Pefil de estas personas

Las personas que se dedican al dropshipping suelen ser emprendedores o pequeños empresarios que están buscando oportunidades en el comercio electrónico sin necesidad de una gran inversión inicial en inventario. (Hidayat et al., 2020) Aquí te describo algunos aspectos típicos de su estilo de vida y perfil:

1. Tecnológicamente hábiles: Generalmente, los dropshippers tienen buenas habilidades tecnológicas, ya que utilizan plataformas en línea para gestionar sus negocios, realizar marketing digital, y comunicarse con proveedores y clientes.

2. Flexibilidad: Uno de los atractivos principales del dropshipping es la flexibilidad que ofrece. Quienes lo practican pueden operar su negocio desde cualquier lugar, siempre que tengan acceso a internet. Esto permite a muchas personas trabajar desde casa o mientras viajan.

3. Emprendedores: Los dropshippers suelen ser individuos con una fuerte vena emprendedora, dispuestos a asumir riesgos y a invertir tiempo y recursos en el lanzamiento y crecimiento de sus negocios online.

4. Adaptabilidad: Dado que el comercio electrónico y las tendencias del mercado pueden cambiar rápidamente, los dropshippers deben ser capaces de adaptarse a nuevas situaciones, ajustando sus productos, estrategias de marketing y operaciones según sea necesario.

5. Orientados a la investigación: Para tener éxito, los dropshippers necesitan investigar constantemente productos potenciales, nichos de mercado, y estrategias de competidores. Esto implica estar siempre al tanto de las tendencias del mercado y las preferencias del consumidor.

6. Independientes pero colaborativos: Aunque el dropshipping puede ser una actividad bastante independiente, también requiere colaboración con una variedad de actores, como proveedores, servicios de envío, y profesionales del marketing.

7. Persistentes y resilientes: Como en cualquier negocio, el dropshipping puede presentar desafíos, incluyendo fluctuaciones en las ventas y problemas con la cadena de suministro. Aquellos que prosperan en este campo suelen ser persistentes y capaces de manejar los contratiempos sin desanimarse.

En resumen, el dropshipping atrae a individuos que valoran la independencia y la flexibilidad, están cómodos con la tecnología y son adeptos a la gestión de la incertidumbre y el cambio. Este estilo de vida puede ser ideal para quienes buscan un enfoque empresarial menos tradicional y más dinámico. (Kaluzhsky, 2014)

Conclusiones

En conclusión, el dropshipping en Colombia ha demostrado ser más que una moda pasajera en el mundo del comercio electrónico; se ha establecido como un modelo de negocio viable y sustentable que ha permitido a muchos emprendedores ingresar al mercado con una

inversión inicial relativamente baja. A través de este modelo, individuos de diversos trasfondos han podido explorar oportunidades comerciales tanto a nivel local como internacional, aprovechando la tecnología y las plataformas digitales para superar barreras tradicionales del comercio.

Sin embargo, aunque el dropshipping ofrece numerosas ventajas como flexibilidad operativa y menor riesgo financiero, también enfrenta desafíos significativos. Entre estos se encuentran la alta dependencia de terceros para la gestión de la calidad y la logística, la intensa competencia en precios y nichos de mercado, y la necesidad de adaptación constante a las dinámicas cambiantes del mercado global.

Para que el dropshipping continúe prosperando en Colombia, será crucial que los emprendedores se mantengan al día con las tendencias del mercado, inviertan en el desarrollo de habilidades de marketing digital y establezcan relaciones sólidas y confiables con proveedores. Además, sería beneficioso que el marco regulatorio del país evolucione para proporcionar un entorno más claro y seguro tanto para los dropshippers como para los consumidores.

En definitiva, el dropshipping no solo ha transformado la manera en que los individuos pueden iniciar y operar negocios, sino que también ha contribuido al dinamismo y a la diversificación de la economía colombiana. Con el apoyo adecuado y la innovación continua, este modelo de negocio tiene el potencial de ofrecer aún más oportunidades de crecimiento económico y desarrollo empresarial en el país. (Hrytsenko et al., 2023)

Measures

Some words about the measures used.

Statistical words. A demonstrative Figure 1.

Etiquetas de fila	Cuenta de store_id
Colombia	1624
México	39
Perú	8
Total general	1671

Table 1
Muetsra de usuarios que an llegado en Rocketfy en el 2024 ha crear una tienda en línea y han empezado a vender

Etiquetas de fila	Cuenta de store_id
No	863
Sí	802
Total general	1665

Table 2
Muestra de si los comercios tienen o no tienen conocimiento en pauta antes de iniciar a vender



Figure 1
Primera startup Colombiana enfocada en el comercio electrónico por medio del dropshipping

References

- COMANESCU, A. S. (2021). Dropshipping in romania, opportunity or illusion. *Revista Economica*. <https://doi.org/10.56043/reveco-2021-0018>
- Hidayat, T., Yulindon, Y., & Hidayat, R. (2020). Perancangan website sebagai sarana untuk mempertemukan supplier dengan dropshiper. *9*, 21–26.
<https://doi.org/10.31937/SI.V9I1.1328>
- Hrytsenko, Viunnik, A., & Hrytsenko, A. (2023). Development of a web-oriented system for the sale of goods using the dropshipping business model. *Economic Analysis*.
<https://doi.org/10.35774/econa2023.01.073>
- Kaluzhsky, M. (2014). Dropshipping - a revolutionary form movement of goods in the global economic crisis. *ArXiv, abs/1412.0963*.
- Mendela, I. (2021). Dropshipping opportunities in business. *Business Navigator*.
<https://doi.org/10.32847/business-navigator.65-13>