

Emprender con una tienda no es fácil, según tiendas.com

Parece que los emprendedores sean una moda, que tengan la afición de salir de hasta debajo de las piedras en los últimos años. ¿Moda o necesidad? Lo cierto es que la burbuja de la emprendeduría en España se está comenzando a desinflar, parece que prima más la estabilidad laboral de un funcionario, que el ser autónomo sin horarios ni imposiciones

Recientes encuestas apuntan que hay menos de 35.900 autónomos en este último año que años anteriores, frente al constante crecimiento de los asalariados por cuenta ajena

Un denominador común entre todos los emprendedores, que han proliferado durante los últimos años, qué han sido muchos, ha sido, y es, que tienen un ápice de locura. ¿Qué es el emprendedor sin ella?

Muchos se tiran a la piscina vacía de la emprendeduría, sobre todo si es de forma 'online', sin saber si está llena o no, pero ello, no es impedimento para realizar sus sueños. Emprender no es sencillo y requiere mucho esfuerzo, mucha dedicación y tener los pies en la tierra, y si se añade el factor 'online', se requiere además una buena gestión de recursos que brinda internet.

Otro ingrediente secreto con el que parecen contar la mayoría de emprendedores es el ingenio. La siguiente frase lo describe a la perfección: La necesidad agudiza el ingenio. La generalidad de ellos, cuando empiezan, lo hacen sin apenas recursos, dinero y sin equipo, lo que les limita bastante, por ello, el ingenio es fundamental. Lo ideal es que ese ingenio vaya de la mano del marketing 'online', que suele ser de guerrilla al principio.

El primer año de un emprendedor es un test, un test de supervivencia. Es la primera barrera, que si superan les dará paso al siguiente escalón, ¿pero cuántos de estos emprendedores llegarán a pasar la segunda barrera de los cinco años de vida de su empresa o negocio para consolidarlo? La realidad es abrumadora, son pocos, y según el 61% de los expertos opinan que el principal obstáculo de que esto ocurra es la política gubernamental, debido al exceso de burocracia y la carga de impuestos, junto con una regulación nada facilitadora para el emprendedor.

Muchos en ese tiempo, se han dado cuenta que no merece la pena resistir y seguir cobrando menos que un mileurista, por mucha independencia que se tenga, no compensa las horas dedicadas al negocio, ni el tiempo dedicado, y ya no sólo eso, sino que hace la aparición la autoestima, con tanta formación a sus espaldas, al final acaban desarrollando tareas que no son propias de su talento. Y es que el emprendedor se convierte en su jefe, su contable, su asesor fiscal, su comercial, su relaciones públicas, su agencia de marketing 'online', etc. Un todo en uno. ¿Hay cuerpo y mente que aguante esa carga durante 5 años?

Hay emprendedores que nunca debieron lanzarse a la piscina, otros que nunca estarán preparados para emprender y otros muchos que se han quedado por el camino.

Desde tiendas.com apuestan por ayudar a los nuevos emprendedores, que tienen tiendas, a superar la barrera de los 5 años, y por ello, si sus precios son competitivos los muestran en los resultados de búsqueda de su comparador de precios junto con los resultados de las grandes tiendas o de los grandes marketplaces, como pueden ser Amazon, El Corte Inglés etc. para que los consumidores puedan encontrar las mejores ofertas y los mejores precios, ya sea en línea o de forma local.

María José Capdepón CCO de tiendas.com ha declarado que se preocupan por encontrar los mejores precios de los productos buscados, por el consumidor en su comparador de precios tiendas.com, independientemente de las tiendas que los vendan, a no ser, que el consumidor quiera, de forma expresa, encontrar los mejores precios de una tienda en concreto o de una marca determinada.

Datos de contacto:

María José Capdepón

600005872

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>