Estudio de Herbalife Nutrition: La falta de recursos y formación frenan a las españolas a emprender

Según el estudio de One Poll para Herbalife Nutrition, realizado a 1.000 mujeres españolas, éstas emprenderían, pero les asusta la inversión necesaria, la falta de conocimientos empresariales y sentir que no tienen información suficiente para despegar

El emprendimiento es una vía eficaz para alcanzar la independencia financiera, la realización personal y la organización del tiempo, compaginando la vida profesional con la personal. Sin embargo, poner en marcha una actividad emprendedora implica algo más que tener el deseo o la voluntad de hacerlo. Según el estudio realizado por la empresa de investigación One Poll para Herbalife Nutrition, siete de cada diez mujeres españolas consideran que además de la idea, es necesario disponer de un capital alto o una gran estabilidad financiera para ponerla en marcha.

Mientras el 73% de las españolas considera vital la estabilidad financiera, el 57% de las encuestadas creen necesario contar con conocimientos financieros o empresariales y el 41% ve necesaria la existencia de un mentor para asesorar en las fases iniciales del proyecto. De hecho, el 31% de las españolas afirman contar actualmente con un mentor de empresas, y en el 70% de los casos, este mentor es otra mujer.

Preguntadas por los sectores donde emprender, la nutrición y la belleza son dos de las áreas más buscadas por las españolas para iniciar una actividad emprendedora (ambas con 17% de las preferencias), superadas solo por la moda (19%). Son sectores ampliamente representados en la venta directa, una forma de acercar productos al consumidor sin necesidad de establecimiento físico comercial y que crece cada año, con 77% de mujeres distribuidoras en la actualidad, según datos de la Asociación de Empresas de Venta Directa.

Emprender en venta directa ¿es posible?

La venta directa y multinivel ofrece una oportunidad de desarrollo profesional y acceso a un negocio independiente con un bajo nivel de inversión en comparación con otros sectores empresariales. En venta directa se eliminan muchos de los costes fijos y variables necesarios para emprender de forma tradicional y se cuenta con un proceso formativo constante a cargo de la empresa, que incorpora a la emprendedora a su red de distribuidores independientes.

Es el caso de Mariola Esteban. Con 48 años y gran parte de su carrera profesional desarrollando mercados internacionales para multinacionales tecnológicas, en 2019 decide dar un vuelco profesional y conciliar mejor vida y trabajo de la mano de Herbalife Nutrition. Partiendo de un plan de negocio y el asesoramiento de la empresa, comenzó su actividad profesional a tiempo parcial en 2018, pasando un

año después a tiempo completo. A su juicio, ser emprendedora implica inspiración, deseos de aprender y superarse, ética, humildad, naturalidad, empatía y paciencia. Y siempre, un plan de negocio.

Como ella opinan la mayoría de las españolas que accedieron a participar en el estudio: 60% creen que el emprendimiento es inspirador, 38% creen que es empoderador y 36% consideran que es una actividad que puede cambiar sus vidas.

Disponer de tiempo es otra de las ventajas de una actividad emprendedora. El 69% de las españolas se muestran a favor de un proyecto de emprendimiento a tiempo completo, mientras que 31% se decantan por una opción a tiempo parcial.

En el caso de Mariola, ha podido experimentar tanto la modalidad de tiempo parcial como la de tiempo completo con Herbalife Nutrition. Desde casa y organizando sus tiempos, realiza su actividad profesional, accede a formaciones online y compagina su negocio con la atención a sus dos hijos adolescentes, con absoluta flexibilidad horaria.

Cada vez más conectadas

La nutrición y la belleza son sectores ampliamente representados en la venta directa con un gran peso e influencia digital. La mayoría de las emprendedoras de venta directa desarrollan su actividad desde casa, usando las redes sociales para atender a sus clientes y generar contenidos en torno a los productos y actividades desarrolladas: son unas auténticas micro influencers especialistas en su nicho. A través de herramientas telemáticas, como las apps de videoconferencia, mantienen la relación con su red de clientes y asisten a seminarios y tutoriales.

Es un resumen del día a día de Fátima El Azzouzi Guerra, de 34 años, distribuidora de Herbalife Nutrition a tiempo completo desde hace 5 años. El trabajo en las redes es fundamental para ella, dado que el 90% de sus clientes llegan a través de los contenidos acerca de belleza y estilo de vida que comparte en su perfil de Instagram. La clave de su relación con su comunidad de seguidores es mostrarse sin filtros y ser espontánea, divertida y sencilla.

Cuenta con más de 27 mil seguidores en la plataforma, a los que se suman otros cientos que la siguen en sus perfiles de Facebook y TikTok, o que leen su blog. Con su negocio independiente, Fátima afirma que ha recuperado autoestima y confianza y es una persona mucho más extrovertida.

Sobre Herbalife Nutrition Ltd

Herbalife Nutrition es una compañía global que se dedica a cambiar la vida de las personas con productos nutricionales de calidad y una oportunidad de negocio demostrada para sus distribuidores independientes desde 1980.

La compañía ofrece productos de alta calidad, respaldados por la ciencia, que se venden en más de 90 países por distribuidores independientes, quienes brindan formación personalizada para inspirar a sus clientes adoptando un estilo de vida más saludable y activo. A través de su campaña global para erradicar el hambre, Herbalife Nutrition también se compromete a llevar nutrición y educación a las comunidades de todo el mundo.

Para más información, por favor visite IAmHerbalifeNutrition.com.

Herbalife Nutrition también invita a los inversores a visitar su página web de relaciones con los inversores en ir.herbalife.com, donde encontrarán toda la información financiera actualizada, así como las últimas novedades.

Datos de contacto:

Herbalife International de España, S.A.
917818090

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

Categorías: [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>