



Los e-commerce y su adaptabilidad financiera

Economía, 27/03/2020



Los comercios electrónicos son actualmente modelos de negocio ampliamente extendidos entre la sociedad. Parece que haya pasado mucho

tiempo desde la primera vez que empezaron a surgir, pero en realidad sus inicios como tal solo datan de finales del siglo XX y principios del XXI. Es decir, y obviamente, los e-commerce aparecieron con el surgimiento de internet como medio de comunicación masivo y doméstico. Aunque al principio mucha gente dudaba de su buen funcionamiento, y sobre todo de la protección de los datos personales, solo unos veinte años después las tiendas electrónicas han evolucionado lo bastante como para ser seguras.

Eso significa que para muchos empresarios se trata de un modelo de negocio rentable y con posibilidades de triunfar, si bien dichas posibilidades varían en función de los recursos personales, del tipo de sector y su competitividad intrínseca, y de la estrategia de marketing efectuada. No es fácil llevar una inversión de [mini créditos online](#) o solicitar una subvención cuando no se sabe con certeza si vamos a obtener beneficios económicos reales, tenemos miedo de llevar nuestra empresa recién nacida a la quiebra.

Ese es el motivo por el que la mayor parte de nuestros esfuerzos deben centrarse, en primer lugar, en analizar el mercado y nuestras opciones; y en segundo lugar, elaborando un plan de contingencias por su algún paso del camino sale mal. Entre dichas opciones se encuentran, como base de todo el proceso, las financieras, y por eso crear un presupuesto y un esquema de recursos económicos, desde los ahorros iniciales con los que contemos hasta los tipos de **préstamos personales** y su cantidad, es un paso de excepcional importancia.

Pero las tiendas electrónicas, por suerte, son muy adaptables, ya que con ellas efectuamos un considerable ahorro de costes en el ámbito logístico y espacial. Por otro lado, la publicidad es importante, y es el campo en el que debemos centrar la mayor

parte de nuestros esfuerzos. Además, si empezamos con pocos fondos, debemos considerar el uso de plataformas gratuitas. Los blogs y las redes sociales son espacios ideales para comenzar con la promoción de productos y servicios.