

CODERHOUSE

Estas son las características y herramientas que todo emprendedor exitoso tiene que tener

- 90% de los mexicanos tiene interés en iniciar un negocio propio, superando con 33 puntos de diferencia el porcentaje de interés global, de acuerdo con [Amway Global Entrepreneurship Report](#).
- El 83% considera que tiene las habilidades necesarias para iniciar un negocio, pero solo el 37% cree que tiene los recursos necesarios para iniciar uno.

Ciudad de México, 14 de julio de 2022.- El ecosistema emprendedor latinoamericano está viviendo un momento histórico. De acuerdo con el reporte [State of Venture 2021](#), las empresas emergentes en América Latina recaudaron más de \$20 mil millones de dólares en financiamiento en 2021. Desde tendencias de inversión hasta nacimientos de unicornios. Según un [reporte](#) del mercado señala que existen alrededor de 700 *startups* con valoración de unicornio en todo el mundo, de los cuales 33 son latinoamericanos.

El *venture capital* es una forma de financiación para emprendimientos y *startups* emergentes con alto potencial de crecimiento e impacto sostenible, que ha logrado un incremento de 1.836% en la región, entre 2016 y 2021. Durante esos cinco años el número de negociaciones de capital de riesgo pasó de ser 294 a 952. La financiación de riesgo de 2021 en América Latina casi se cuadruplicó con respecto a los niveles de años anteriores. Las transacciones, los nacimientos de unicornios y las salidas también alcanzaron niveles récord.

“El potencial profesional que se encuentra en América Latina es invaluable. La región cuenta con los recursos, las ideas y el talento humano, solo es cuestión de canalizar y potenciar ése ingenio a través de las habilidades digitales más demandadas en la actualidad. Algunos piensan que los emprendedores nacen y no se hacen, la realidad es que hay que prepararse para las exigencias de un mercado muy dinámico. Sin conocimiento no hay innovación”, explica **Christian Patiño, CEO y cofundador de Coderhouse**, la plataforma de aprendizaje en línea y en vivo que busca democratizar la educación de calidad en Latinoamérica.

En este contexto, el aprendizaje continuo, la actualización de *skills* tecnológicas y el desarrollo de una mentalidad emprendedora permite crear oportunidades a nivel profesional y laboral que marcan la diferencia en un mundo de constante cambio y necesidades que vivimos hoy en día. Para potenciar este ingenio, es vital adquirir los conocimientos y herramientas necesarias para despertar y desarrollar una capacidad emprendedora como identificar las oportunidades de mercado, construir un primer modelo de negocio y desarrollar una mentalidad de emprendedor de alto impacto.

Christian Patiño, quien como emprendedor latinoamericano ha llevado a su *startup* a formar parte de Y Combinator (W21), comparte las características y habilidades que todo emprendedor exitoso tiene que desarrollar para potenciar su idea:

- **Ser emprendedor.** Podría parecer algo obvio, pero la principal característica de un emprendedor es contar con un *mindset* emprendedor. Esto quiere decir que sabrá analizar su entorno, desafíos y objetivos. Además comprenderá el significado del fracaso y la resiliencia. Así como su sentido de liderazgo para formar equipos de trabajo.

CODERHOUSE

- **Dominar el modelo Canvas.** Esta herramienta de gestión estratégica te permitirá analizar y crear modelos de negocio de forma dinámica y visual. Gracias a su formato de lienzo, dividido en 9 bloques, este modelo ofrece un panorama global y simplificado de la empresa, así como propuestas de valor, además del plan y modelo de negocio.
- **Contar con un prototipo MVP.** Para tener éxito hay que usar la prueba y el error. La clave de la permanencia puede radicar en el Minimum Viable Product con el que se ahorra tiempo y dinero gracias a la hipótesis y testeo como los famosos casos de Dropbox y Zappos. También es importante aplicar El Ciclo Lean: Construir (MVP)- Medir (Datos)- Aprender (Ideas).
- **Examinar nuestro propósito.** A través de métodos analíticos tenemos que llegar a una conclusión del negocio. Para ello podemos usar la técnica del árbol de problemas con el objetivo de entender una situación a través del problema central, causas y efectos. También podemos usar *Why, how, what*, Problema vs. Oportunidad, Análisis FODA y Análisis PES para detectar oportunidades o riesgos.
- **Analizar el mercado.** Observar nuestro mercado potencial nos ayudará a crear ideas exponenciales. Así como variables de segmentación típicas y Job To Be Done, Profile Persona, análisis de la competencia y el mapa de la empatía para desarrollar un proyecto productivo, ya sea la producción de un bien o la prestación de un servicio, así como sus especificaciones y el precio que el público está dispuesto a pagar por él.
- **Crear un modelo financiero.** ¿Cómo establecer el valor de mi producto? Comprender la teoría económica del pricing nos permite fijar un precio que aporte valor al cliente; es decir, que logre un equilibrio entre el usuario (pensando en su comodidad y resultados tangibles) y la rentabilidad de la empresa. Asimismo conocer el modelo financiero básico para entender la viabilidad del negocio. Inversión. Ingresos y egresos, Estructura de Costos e Índices de viabilidad hará de nuestro la diferencia
- **Contar con herramientas de comunicación efectiva.** La comunicación es indispensable para llevar por buen camino nuestro emprendimiento. Por lo que hay que contar con *skills* para comunicar la idea de negocio como un *elevator pitch*, el cual hace referencia a un pequeño resumen que define, de forma rápida y sencilla, un producto, servicio o empresa y su propuesta de valor. Así como conocimiento en los canales de comunicación y un 4 P de Marketing (producto, precio, punto de venta y promoción).
- **Estudiar a nuestro futuro cliente.** Un mapa de experiencia del cliente nos mostrará la representación visual del proceso por el que pasa un cliente o prospecto para lograr un objetivo con tu producto o servicio. Con la ayuda del mapa de ese trayecto podrás tener una idea de las motivaciones de tus clientes: sus necesidades y puntos críticos, así como el Funnel de Ventas, Quiebres y puntos de dolor y Momentos de la verdad.

“No existe mejor forma de optimizar el talento humano que mediante la tecnología. No se trata solo de proporcionar a los emprendedores acceso a internet y aparatos de última generación, sino de evolucionar los planes de capacitación y actualización, incluso replantear si es necesario estudiar una carrera por años que, en el mundo laboral actual, cada vez se aprecia menos, versus las habilidades técnicas para ejecutar tareas. Esto no significa realizar una labor rígida, al contrario, se trata de reforzar la creatividad y el

CODERHOUSE

pensamiento crítico, habilidades que hoy en día hacen la diferencia”, finaliza Christian Patiño.

-oOo-

Si deseas unirte a la comunidad de aprendizaje en línea y en vivo más grande de Latinoamérica y conocer más sobre los cursos y carreras que Coderhouse ofrece visita **coderhouse.com.mx**

Acerca de Coderhouse

Coderhouse es una plataforma de aprendizaje en línea y en vivo, que ofrece cursos y carreras para las habilidades más demandadas de la actualidad. Seleccionamos el mejor talento para enseñar a nuestros estudiantes y los apoyamos con mentores y otros recursos. Nuestros cursos están diseñados para que los estudiantes aprendan de una manera divertida y efectiva recompensando tanto su esfuerzo como sus resultados. Coderhouse tiene una tasa de finalización de sus cursos superior al 90%, lo que la distingue de otras escuelas digitales.

Coderhouse fue fundada en el año 2014 por los emprendedores Christian Patiño y Pablo Ferreiro como una escuela de programación presencial, ampliando su oferta académica tras su éxito inicial para incluir cursos de marketing digital y desarrollo web. Con el objetivo de llegar a más alumnos en toda la región con una propuesta de calidad pero a precios accesibles, en el 2019 Coderhouse dejó atrás la modalidad presencial y se convirtió en la primera escuela de educación 100% online y en vivo, con una plataforma que ofrece más de 30 cursos digitales en vivo.

Para mayor información visitar.

coderhouse.com.mx

facebook.com/Coderhouse

twitter.com/CODERHOUSE

instagram.com/coderhouse

youtube.com/coderhouse

Coderhousemx.prezly.com