

Consejos para emprendedores que quieren hacer crecer su negocio con el apoyo de la tecnología

- *Las tecnologías de vanguardia se han convertido en herramientas esenciales para cualquier negocio. Es crucial prestar atención a los líderes que han consolidado sus ideas en el dinámico y competitivo mundo del emprendimiento tecnológico en América Latina.*

Ciudad de México, 3 de julio de 2024. El sector tecnológico y de la innovación está viviendo un momento sin precedentes en su historia de expansión y crecimiento. Herramientas como la inteligencia artificial (IA) están facilitando los procesos y, en algunos casos, eliminando la necesidad de ciertos puestos de trabajo o tareas que ahora son rápidamente ejecutadas por software inteligentes. Sin embargo, el mundo de los negocios no es un campo fácil para cualquiera, y cuando se mezcla con la vorágine tecnológica, puede convertirse en un camino difícil de incursionar, especialmente si no se tiene un conocimiento profundo de ambos mundos.

México es un país de emprendedores. Actualmente existen alrededor de 5.5 millones de pymes, según el [Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas 2024](#) (DENUE) del INEGI. Estas pequeñas y medianas empresas representan el motor económico del país, conformando el 98.7% de empleos en todo el territorio nacional.

Además, la calidez latinoamericana hace resaltar el talento humano de la región, sumado a su buen servicio y excelente trato, así como a su capacidad de innovación. Para aquellos que buscan emprender y lograr la independencia financiera con su negocio, aquí están tres consejos clave basados en la experiencia de líderes del sector:

1. Conocimiento tecnológico.

Según la revista [Harvard Business Review Analytics Services](#), el 90% de las empresas en países latinoamericanos planea aumentar su inversión en infraestructura digital y adoptar nuevas tecnologías en 2024, con el objetivo de mejorar su productividad y eficiencia. El conocimiento tecnológico es esencial, y los emprendedores deben mantenerse al tanto de las últimas tendencias y herramientas que pueden transformar su negocio y otorgarles una ventaja competitiva significativa.

La IA, el blockchain y el big data son solo algunas de las tecnologías que están revolucionando diversos sectores e integrarlas no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también ofrece una mejor experiencia al cliente. Las plataformas digitales que facilitan la gestión de negocios son un claro ejemplo de cómo la tecnología puede transformar una empresa, como [Houm](#), plataforma inmobiliaria que desde hace 6 años se dedica a la renta, venta y administración de propiedades en México, Chile y Colombia y que “*fue creada para hacer el proceso de renta de propiedades más eficiente y transparente. Desde su creación, ha evolucionado para incluir servicios integrales de administración de propiedades y análisis de datos para mejorar la toma de decisiones*”, así lo comparte Benjamín Labra, su CEO y Fundador.

2. Capacidad de analizar datos y tendencias del mercado.

El análisis de datos es una herramienta poderosa para tomar decisiones informadas y estratégicas. Los emprendedores deben ser capaces de recolectar, analizar e interpretar la



información del mercado para anticipar tendencias, comprender el comportamiento del consumidor, mejorar sus servicios y optimizar procesos internos.

Por su parte, conocer las tendencias del mercado permite a las empresas adaptarse rápidamente a los cambios y les ayuda a identificar oportunidades de crecimiento satisfaciendo las necesidades del cliente y asegurando su éxito a largo plazo.

3. Habilidades de negociación y gestión de proyectos.

Los emprendedores deben saber negociar con diversos stakeholders, incluidos clientes, proveedores, inversionistas y socios comerciales, para construir relaciones sólidas y de confianza. Asimismo, la empatía y la comunicación efectiva son esenciales para posicionar una empresa y asegurar su éxito dentro del sector de interés.

Además, es crucial tener habilidades en la gestión de proyectos, garantizando que cada fase del desarrollo se ejecute de manera eficiente y dentro del presupuesto.

Los países latinoamericanos, incluido México, tienen una ventaja significativa en el ámbito del emprendimiento gracias a su gran talento humano y alta tasa de creación de nuevas empresas. Sin embargo, también enfrentan desafíos como la burocracia y las dificultades para acceder a financiamiento. Ante ello, *“La capacidad de navegar estos obstáculos y resolverlos efectivamente es lo que distingue a los emprendedores exitosos en el sector proptech”*, afirma Labra, seleccionado como uno de los 100 chilenos más innovadores en el listado de [Bloomberg Línea 2023](#).

Houm es un ejemplo exitoso de emprendimiento. Su consolidación y crecimiento se deben a la innovación tecnológica, el enfoque en la experiencia del usuario y la adaptabilidad a diversos mercados locales. Mientras muchas empresas del sector inmobiliario se resisten a la transformación tecnológica, esta plataforma digital ha aprovechado estas innovaciones para beneficiar su negocio. Además, ha entendido las particularidades de cada mercado local, desde las regulaciones hasta las preferencias del consumidor, para ofrecer soluciones más efectivas.

####

Acerca de Houm

Houm, fundada en Chile en 2018 por Benjamín Labra y Nicolás Knockaert, ofrece una solución integral para dueños de propiedades que desean rentar o vender sus inmuebles de manera rápida y sin burocracia. Operando en Chile, Colombia y México, hemos revolucionado el mercado inmobiliario. Hasta la fecha, hemos servido a miles de clientes en tres países, acelerando sus transacciones en hasta 10 veces el tiempo tradicional. A través de diferentes rondas de inversión, incluidas la liderada por Y Combinator y la Serie A, Houm ha levantado más de USD \$50 millones. Para más información, visita <https://houm.com/mx>

Contacto para prensa

Another México

Rodrigo Franco

rodrigo.franco@another.co

5570517579