

CodeXpert Academy

Índice

- **Idea de negocio**
- **Promotores**
- **Análisis PESTEL**
- **Análisis DAFO**
- **Localización**
- **Cultura empresarial**
- **Imagen corporativa**
- **Responsabilidad social corporativa**

Idea de negocio

Nuestra empresa ofrecerá cursos y programas de formación en diversas áreas de la programación y desarrollo de software.

Los productos y servicios específicos incluyen:

1. **Cursos de programación online:**
 - Cursos para aprender lenguajes de programación populares como Python, JavaScript, Java, C++, entre otros.
 - Cursos especializados en áreas como desarrollo web (frontend y backend), desarrollo móvil (Android, iOS), inteligencia artificial, ciencia de datos, ciberseguridad, blockchain, y más.
 - Niveles adaptados para principiantes, intermedios y avanzados.
2. **Programas intensivos (Bootcamps):**
 - Programas intensivos de 3 a 6 meses para adquirir habilidades técnicas rápidamente, diseñados para personas que buscan cambiar de carrera o mejorar sus competencias en un corto período.
 - Al finalizar el bootcamp, los estudiantes reciben un certificado que demuestra sus habilidades adquiridas.
3. **Tutorías y mentorías personalizadas:**
 - Servicios de tutorías individuales para resolver dudas específicas.
 - Mentorías personalizadas para guiar a los estudiantes en proyectos reales y ayudarles a desarrollar su portafolio profesional.
4. **Plataforma de aprendizaje interactiva:**
 - Ejercicios prácticos y retos de programación para reforzar el aprendizaje.
 - Simulaciones de proyectos reales para que los estudiantes adquieran experiencia práctica.
 - Foros y comunidades online donde los estudiantes pueden interactuar y colaborar.

Las características mas importantes:

- Acceso 24/7 a todos los recursos en la plataforma.
- Certificaciones que avalan las competencias adquiridas.
- Contenidos actualizados constantemente para reflejar las tendencias tecnológicas más recientes.
- Modalidad flexible que permite aprender a ritmo propio o siguiendo un calendario establecido para cada curso.
- Objetivo: Facilitar formación actualizada en desarrollo web para diferentes niveles de experiencia y acompañar a los estudiantes hasta alcanzar la certificación.

Clientela a la que nos dirigimos:

1. Estudiantes y recién graduados que desean aprender programación para mejorar su perfil profesional y aumentar sus oportunidades de empleo.
2. Profesionales que buscan cambiar de carrera hacia el sector tecnológico o mejorar sus habilidades técnicas.
3. Emprendedores que desean desarrollar sus propias aplicaciones o proyectos tecnológicos.
4. Empresas que desean capacitar a su personal en habilidades técnicas para mejorar la eficiencia y la innovación dentro de sus equipos.

Necesidades que cubrimos:

- Brinda formación accesible y flexible para aprender habilidades técnicas que son muy demandadas en el mercado laboral actual.
- Ayuda a personas que desean cambiar de carrera al sector tecnológico.
- Proporciona oportunidades de desarrollo profesional continuo a quienes ya trabajan en tecnología pero buscan actualizar o ampliar sus competencias.

Mercado

- Características: El mercado está compuesto por individuos interesados en adquirir habilidades tecnológicas, así como empresas que buscan mejorar las competencias de sus empleados. Este sector ha crecido notablemente con la digitalización de la economía y la alta demanda de profesionales en tecnología.
- Ámbito geográfico: La academia tiene alcance global gracias a su modalidad online, permitiendo a estudiantes de cualquier lugar del mundo acceder a sus cursos. No obstante, se pondrá especial énfasis en los mercados de habla hispana (Latinoamérica y España), con una estrategia de expansión hacia otros mercados conforme crezca la plataforma.

Nuestra propuesta de valor:

Innovación y ventajas:

1. Enfoque práctico e interactivo:
 - A diferencia de otras academias, esta plataforma pone un fuerte énfasis en el aprendizaje práctico. Los estudiantes trabajarán en proyectos reales desde el principio, lo que les ayudará a construir un portafolio sólido que puedan mostrar a posibles empleadores.
2. Flexibilidad de aprendizaje:
 - Ofrece opciones tanto para el autoaprendizaje a ritmo propio como para cursos en vivo con horarios establecidos. Esto permite a los usuarios adaptar su formación a su vida diaria, a diferencia de muchos programas que exigen un horario rígido.
3. Mentoría y acompañamiento:
 - La plataforma no solo se centra en la enseñanza, sino también en el desarrollo de la carrera profesional. Los mentores ayudan a los estudiantes a resolver problemas técnicos, prepararse para entrevistas laborales y desarrollar un portafolio. Este nivel de atención personalizada es un diferenciador clave frente a otras opciones.

4. Actualización constante de contenidos:
 - Los cursos se actualizan regularmente para asegurar que los estudiantes estén aprendiendo las habilidades más relevantes y actuales. Con la rápida evolución de la tecnología, esta es una ventaja competitiva significativa frente a plataformas que no mantienen al día su contenido.
5. Acceso global y comunidad inclusiva:
 - Al ser online, la academia tiene la capacidad de llegar a una audiencia global. Además, fomenta una comunidad inclusiva y de apoyo, donde los estudiantes pueden colaborar entre sí, participar en hackatones y acceder a foros de discusión.
6. Accesibilidad y Precio
 - Cursos asequibles y diseñados para ser accesibles en cualquier momento y desde cualquier dispositivo

¿Cómo diferenciarnos con la competencia?

- Práctica desde el primer día: A diferencia de muchos cursos teóricos, aquí los estudiantes tendrán retos prácticos desde el primer día.
- Enfoque en portafolio: Al final del curso, los estudiantes habrán completado varios proyectos que podrán presentar como muestra de sus habilidades.
- Atención personalizada y mentoría: Más allá de solo ofrecer cursos, se proporcionará apoyo continuo a los estudiantes para ayudarles a avanzar en su carrera, destacándose por ofrecer mentorías personalizadas que no suelen ser comunes en otras plataformas.

Promotores

Rubén García Arias



- Datos Personales:
 - Nombre: Rubén García Arias
 - Edad: 19
 - Dirección: Jaén, España
 - Teléfono: +34 63644 33 21
 - Email: ruben240605@gmail.com
- Formación y Experiencia Profesional:
 - Formación: Desarrollador de aplicaciones web
 - Experiencia: 3 meses de prácticas en Alemania

- Conocimientos Especiales: Experto en JavaScript, PHP, MySQL, Java, HTML5, CSS...
- Rasgos de Personalidad Emprendedora:
 - Intrépido: Dispuesto a enfrentarme a nuevas experiencias y desafíos sin temor.
 - Resiliencia y Trabajo en Equipo: Capacidad comprobada para trabajar en entornos de alta demanda y resistencia ante desafíos empresariales.

Mario Pastor Liébanas



- Datos Personales:
 - Nombre: Mario Pastor Liébanas
- Edad: 24
- Dirección: Jaén, España
- Teléfono: +34 607863247
- Email: mariopastor25@gmail.com
- Formación y Experiencia Profesional:
 - Formación: Grado Superior de Desarrollador de aplicaciones web en IES Las Fuentezuelas en Jaén. Certificación en Ciencia de Datos y Desarrollo Web Full Stack.
 - Experiencia: Más de un año en desarrollo de software, trabajando en proyectos de desarrollo web y aplicaciones móviles, en prácticas profesionales..
 - Conocimientos Especiales: Desarrollo web (HTML, CSS, JavaScript, Python).
- Rasgos de Personalidad Emprendedora:
 - Creatividad e Innovación: Habilidad para generar soluciones tecnológicas innovadoras.
 - Organización y Liderazgo: Experiencia como delegado de curso y coordinador de proyectos freelance, gestionando equipos y plazos de entrega.

Antonio Escuchas Pegalajar



- Datos Personales:
 - Nombre: Antonio Escuchas Pegalajar
 - Edad: 20
 - Dirección: Barcelona, España
 - Teléfono: +34 987 654 321
 - Email: antonioescuchas@correo.com
- Formación y Experiencia Profesional:
 - Formación: Desarrollador de aplicaciones web
 - Experiencia: Mas de un año en desarrollo web
 - Conocimientos Especiales: Experto en JavaScript, PHP, MySQL, Java, HTML5, CSS, C++, Maven, .Net
- Rasgos de Personalidad Emprendedora:
 - Organización y Capacidad de Trabajo: Habilidades para planificar y ejecutar proyectos de e-learning de alta calidad.
 - Compromiso y Visión: Enfocada en el impacto social del proyecto y el aprendizaje accesible.

Cuotas de mercado

Creemos que empresas como Udemy, Coursera, Platzi, y Codecademy dominan una gran parte del mercado porque llevan años ofreciendo cursos y tienen buena reputación. Sin embargo, también hay muchas pequeñas academias que van ganando terreno ofreciendo cursos más especializados o personalizados.

Estructura del mercado

En este mercado, los fabricantes son los que crean los cursos, como profesores o expertos en programación. Los intermediarios son las plataformas online que conectan a los fabricantes con los consumidores. Los consumidores son las personas que quieren aprender, como estudiantes o trabajadores, y los prescriptores pueden ser influencers tecnológicos o empresas que recomiendan el contenido.

Las plataformas tecnológicas son los principales intermediarios. Además, los influencers y reseñas online son clave porque ayudan a las personas a decidir qué curso comprar. También hay casos donde una empresa paga la formación para sus empleados, que serían los usuarios finales.

Los precios son muy variados:

- Cursos individuales: entre 10€ y 200€.
- Bootcamps intensivos: entre 1.000€ y 6.000€.
- Suscripciones: entre 10€ y 50€ al mes para acceso a múltiples cursos.

El segmento de mercado

Estudiantes y jóvenes profesionales que quieren aprender a programar. - Personas que buscan cambiar de carrera y meterse en el mundo de la tecnología. - Empresas que necesitan formar a sus empleados. Nos centramos en mercados de habla hispana, especialmente en jóvenes de 18 a 40 años con interés en tecnología.

Los primeros seguidores serían:

- Estudiantes que necesitan mejorar su currículum.
- Personas autodidactas apasionadas por la programación.
- Lo que les caracteriza es que quieren cursos prácticos, flexibles y fáciles de entender, con certificaciones que les ayuden a encontrar trabajo.

Conclusiones de los apartados anteriores

- Problemas encontrados
 - Los cursos no siempre están actualizados.
 - Hay pocas plataformas que ofrezcan prácticas reales desde el inicio.
 - Muchos cursos tienen horarios fijos que no se adaptan a todos.
- Producto o servicio usado actualmente
 - Ahora mismo, muchos usan plataformas como Udemy o Platzi. Suelen comprar estudiantes o profesionales en países de habla hispana, aprovechando ofertas y promociones.
- ¿Por qué motivos lo compran/usan?
 - Para aprender nuevas tecnologías y tener más oportunidades laborales.
 - Porque necesitan una forma económica y flexible de mejorar sus habilidades.
- ¿Cómo preferirían que fuese ese producto/servicio?
 - Más práctico, con proyectos desde el principio.
 - Con mentorías personalizadas y soporte.
 - Accesible en precio y con horarios flexi.
- ¿En qué cambiaría vuestra propuesta de valor y la idea de negocio? ¿Cambiaríais el segmento al que iba dirigido el producto/servicio?
 - Nuestra propuesta de valor es práctica y flexible, algo que creemos que funciona bien para este mercado. No cambiaríamos el segmento, pero podríamos adaptarnos más a empresas que necesitan formar a sus equipos o a emprendedores que quieren crear sus propios proyectos tecnológicos.

Entorno Específico

Competencia:

- **Plataformas de formación online:** Competirás con otras academias y plataformas como Udemy, Coursera, Platzi, entre otras. La diferencia clave radica en ofrecer un enfoque práctico desde el inicio, mentoría personalizada y actualización constante de contenidos.
- **Escuelas de programación locales:** Algunas instituciones educativas tradicionales podrían ofrecer programas similares, pero con un enfoque más rígido y académico. Sin embargo, tu ventaja será la flexibilidad y la modalidad online.

Clientes:

- **Estudiantes y profesionales que buscan formación tecnológica:** Estos clientes buscan mejorar sus habilidades para acceder a mejores oportunidades laborales. Los programas de formación técnica como los que ofreces son muy demandados, especialmente en áreas como desarrollo web, inteligencia artificial y ciberseguridad.
- **Empresas que necesitan capacitar a su personal:** Empresas de sectores como la tecnología, la banca y el comercio electrónico buscan mejorar las competencias técnicas de sus empleados. Ofrecer programas a medida para empresas podría ser una excelente estrategia.

Proveedores:

- **Desarrolladores de contenido y expertos en tecnología:** Necesitarás colaboradores para crear los cursos y programas de formación, garantizando que el contenido sea de calidad y esté actualizado. Esto incluye contratar instructores, diseñadores de contenido, y expertos en las áreas de programación y desarrollo.
- **Plataforma tecnológica (hosting, herramientas de aprendizaje):** Proveedores de servicios de alojamiento web, plataformas de gestión de aprendizaje (LMS) y tecnologías interactivas (como simuladores de código y ejercicios prácticos) son esenciales para ofrecer una experiencia de usuario adecuada.

Reguladores:

- **Autoridades educativas:** Dependiendo de los países donde operes, podrías necesitar cumplir con regulaciones locales relacionadas con la educación online y la emisión de certificados.
- **Entidades de certificación profesional:** Si deseas que tus certificaciones sean reconocidas globalmente, podrías necesitar asociarte con organismos que validen y respalden tus programas formativos.

Aliados estratégicos:

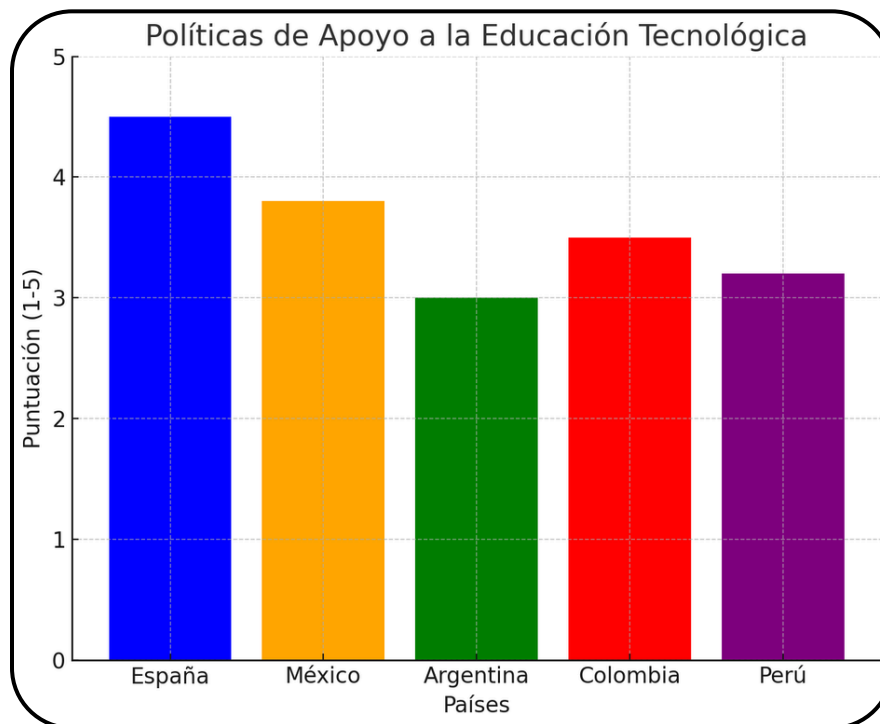
- **Empresas tecnológicas:** Establecer alianzas con empresas tecnológicas (como Microsoft, Google o Amazon) podría permitirte ofrecer formación en tecnologías específicas, lo que aumentaría la relevancia y valor de tus cursos.
- **Comunidad de estudiantes y profesionales:** Fomentar una comunidad activa y colaborativa dentro de tu plataforma puede ser un factor clave de diferenciación. Los estudiantes pueden ayudarse entre sí y participar

en hackatones y proyectos colaborativos.

Análisis PESTEL

1. Políticos

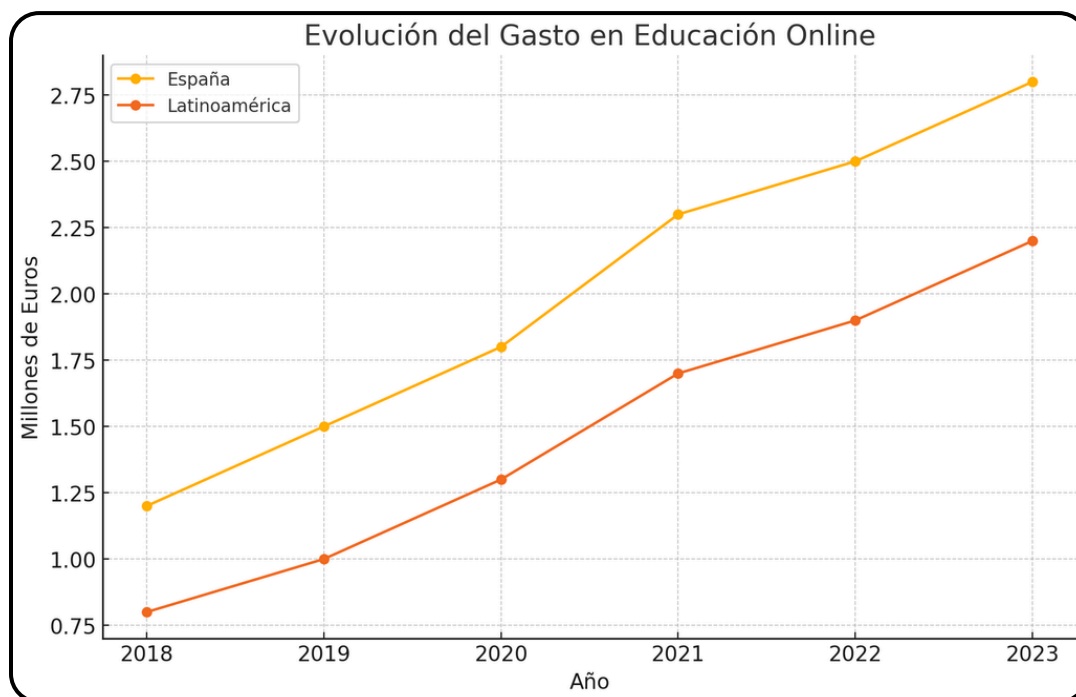
- **Regulación educativa:** Dependiendo de los países en los que se opere, podrían existir regulaciones sobre la oferta de formación online. Las certificaciones emitidas por la plataforma pueden necesitar estar alineadas con las normativas educativas locales para ser reconocidas en el mercado laboral.
- **Políticas gubernamentales de empleo y formación:** Algunos gobiernos ofrecen subsidios o incentivos para la capacitación tecnológica, lo cual puede ser una oportunidad para atraer más estudiantes. En algunos países, como los de la UE, hay políticas que fomentan la digitalización de la educación.



2. Económicos

- **Demanda de habilidades tecnológicas:** El mercado de la tecnología está creciendo, con una alta demanda de profesionales capacitados. Esto puede significar un gran potencial de mercado para la empresa. Además, la creciente escasez de talento en tecnología impulsa la necesidad de cursos accesibles y flexibles.
- **Capacidad económica de los estudiantes:** Muchos de los potenciales estudiantes provendrán de países con economías emergentes o con bajos ingresos, por lo que el precio será un factor clave para que tu plataforma sea accesible. El modelo de suscripción o precios accesibles puede atraer a más clientes.

- **Competencia en precios:** Los precios de las plataformas de formación son un factor decisivo en este mercado. Al ofrecer cursos asequibles, el proyecto tiene una ventaja competitiva frente a alternativas de alto costo.

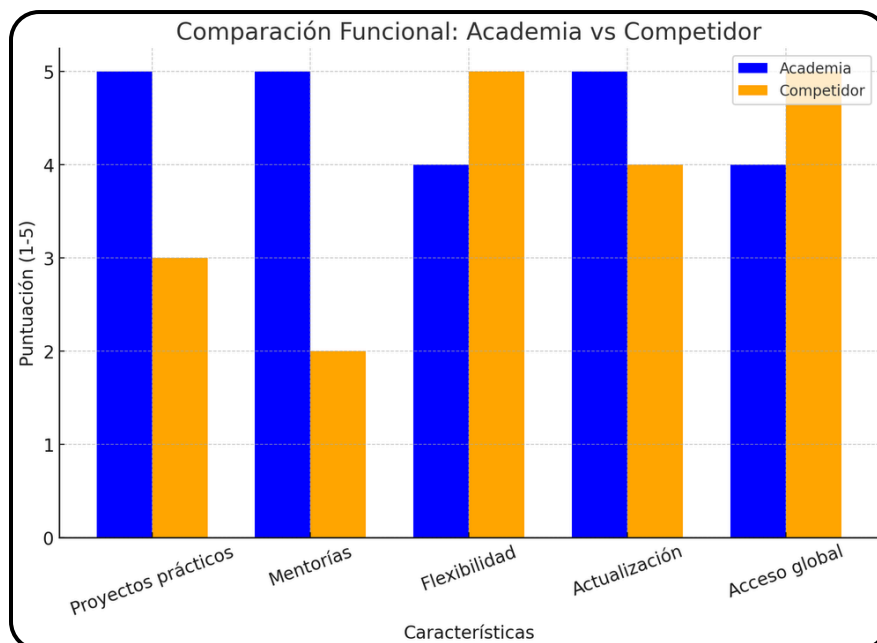


3. Sociales

- **Cambio hacia carreras tecnológicas:** Cada vez más personas están interesadas en cambiar de carrera hacia la tecnología, lo que proporciona una gran base de clientes potenciales. Además, muchos jóvenes están buscando oportunidades de desarrollo profesional en la programación.
- **Accesibilidad y diversidad:** Ofrecer formación en línea de manera accesible puede ser muy atractivo para estudiantes de diferentes partes del mundo, incluyendo poblaciones que tradicionalmente han tenido menos acceso a educación de calidad. Además, la opción de tutorías personalizadas y mentoría es clave para aquellos que buscan una formación más guiada.
- **Enfoque en la inclusión:** Promover una comunidad inclusiva puede atraer a estudiantes de diferentes culturas, géneros y contextos, lo cual es cada vez más valorado en el entorno educativo y empresarial.

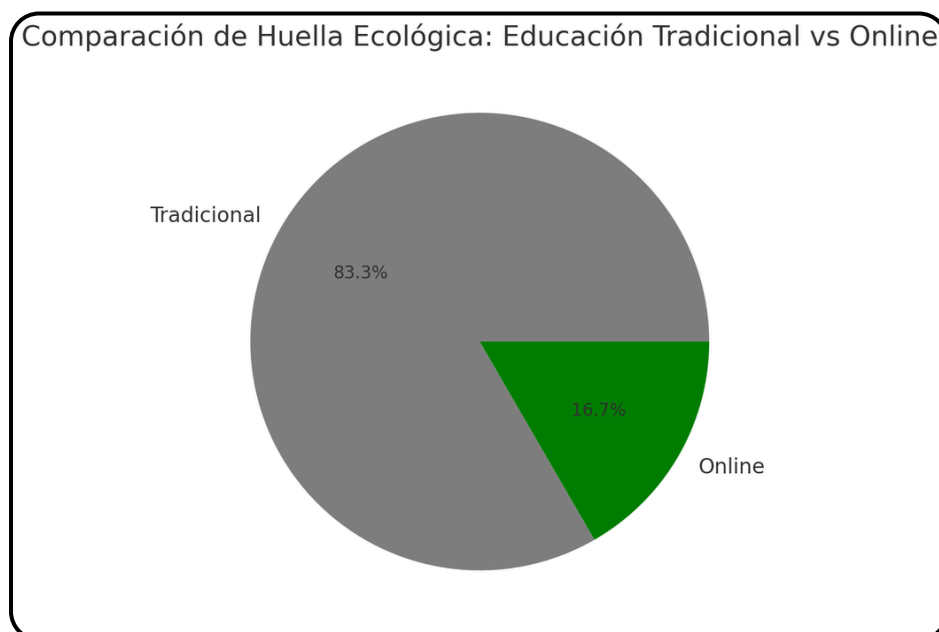
4. Tecnológicos

- **Evolución rápida de la tecnología:** La constante evolución de la tecnología exige una actualización continua del contenido educativo. Tu propuesta de valor de actualizar los cursos para reflejar las tendencias más recientes es esencial.
- **Plataforma de aprendizaje digital:** La necesidad de una plataforma robusta y accesible es clave. Los estudiantes esperan una experiencia fluida, interactiva y personalizada, con herramientas como simulaciones de proyectos y foros de discusión que faciliten el aprendizaje.
- **Innovación en métodos de enseñanza:** El uso de retos de programación prácticos, bootcamps intensivos y mentoría personalizada son tendencias tecnológicas que marcan la diferencia frente a métodos tradicionales más teóricos.



5. Ecológicos

- **Educación sin impacto ambiental significativo:** Al ser una plataforma online, el impacto ecológico es mínimo comparado con métodos tradicionales de enseñanza que requieren desplazamiento físico. Además, la educación digital puede fomentar el uso de tecnologías más sostenibles.
- **Prácticas sostenibles en la empresa:** Si la empresa se preocupa por el medio ambiente, puede promover prácticas ecológicas, como reducir el uso de papel o utilizar servidores con energías renovables, lo que podría atraer a consumidores conscientes del medio ambiente.



6. Legal

- **Protección de datos personales:** Dado que la plataforma manejará información personal de los estudiantes, será necesario cumplir con leyes de privacidad como el GDPR (para usuarios europeos) o las leyes locales de protección de datos.

- **Propiedad intelectual y derechos de autor:** El contenido del curso, como tutoriales y materiales educativos, estará protegido por derechos de autor. También es importante asegurarse de que los proyectos y trabajos de los estudiantes respeten las leyes de propiedad intelectual.
- **Certificaciones válidas:** Las certificaciones ofrecidas por la plataforma podrían necesitar cumplir con ciertos estándares o regulaciones locales para ser reconocidas en los mercados laborales.

Análisis DAFO

Fortalezas(F)	Debilidades (D)	Oportunidades (O)	Amenazas (A)
1. Contenido actualizado: Refleja las últimas tendencias tecnológicas.	1. Falta de reconocimiento inicial: Carece de reputación en el sector.	1. Demanda creciente de formación tecnológica: Impulso por la digitalización.	1. Competencia agresiva: Grandes plataformas con mayores recursos.
2. Enfoque práctico: Proyectos reales desde el principio, con portafolio sólido.	2. Altos costos iniciales: Inversión en tecnología, marketing y desarrollo.	2. Expansión del trabajo remoto: Aumento de la necesidad de habilidades digitales.	2. Riesgos tecnológicos: Problemas de ciberseguridad y caídas de servidores.
3. Flexibilidad de aprendizaje: Modalidades adaptadas, acceso 24/7.	3. Dependencia tecnológica: Servidores estables y software actualizado necesarios.	3. Mercados emergentes: Incremento del interés en programación en países de habla hispana.	3. Cambios legislativos: Nuevas regulaciones podrían aumentar costos.
4. Mentoría personalizada: Acompañamiento individualizado para resolver dudas.	4. Competencia establecida: Presencia de plataformas grandes como Coursera, Udemy y Platzi.	4. Apoyo gubernamental: Incentivos para la formación tecnológica.	4. Saturación del mercado: Alta competencia puede dificultar captar clientes.
5. Alcance global: Plataforma online accesible para mercados de habla hispana y potencial de expansión.	5. Falta de diferenciación inmediata: Mercado saturado.	5. Colaboraciones corporativas: Empresas interesadas en capacitar personal como clientes estratégicos.	5. Factores económicos: Recesiones podrían reducir el gasto en formación.
6. Certificaciones reconocidas:		6. Tendencias en aprendizaje online: Preferencia por	6. Barreras de conectividad: Acceso limitado a

Valoradas en el mercado laboral.		modelos flexibles y accesibles.	Internet en algunas regiones objetivo.
----------------------------------	--	---------------------------------	--

Localización

Ubicación

La oficina central de la academia de programación estará ubicada en **la zona del Bulevar, específicamente en el Paseo de España de Jaén**. Este lugar es estratégico, tanto para la visibilidad como para la operatividad de nuestra empresa.

Justificación de la elección

- Mayor visibilidad del local:**

La zona del Bulevar es una de las áreas más modernas y transitadas de Jaén, con gran afluencia de personas. Esto incrementa la presencia de marca y permite que las oficinas sean reconocidas fácilmente por clientes potenciales o colaboradores locales.
- Conectividad y acceso:**

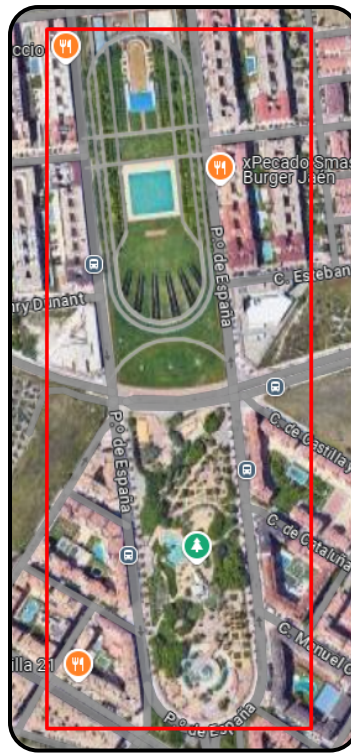
El Paseo de España cuenta con excelentes conexiones de transporte público y carreteras que facilitan el acceso al local, tanto para el personal como para visitantes.
- Entorno empresarial:**

En esta zona se encuentran otras empresas y servicios modernos, lo que crea un entorno dinámico y profesional, adecuado para una academia tecnológica.
- Calidad de vida:**

La ubicación ofrece una atmósfera agradable, con espacios verdes, zonas de ocio y restaurantes, lo que favorece un ambiente de trabajo positivo para el equipo.
- Coste razonable:**

Aunque los costes en esta zona son algo más altos en comparación con otras áreas de Jaén, siguen siendo accesibles y justificables debido a las ventajas estratégicas que ofrece.
- Proximidad a talento técnico:**

Al estar cerca de instituciones educativas y áreas residenciales modernas, facilita la contratación de profesionales cualificados y el acceso a servicios complementarios.



Cultura empresarial

Misión

Nuestra academia de programación online tiene como misión ofrecer formación accesible, actualizada y de calidad en tecnologías de programación. Buscamos empoderar a nuestros estudiantes con habilidades prácticas y herramientas necesarias para desarrollarse en un sector tecnológico altamente competitivo, facilitando el cambio o crecimiento profesional.

Visión

Convertirnos en la academia de referencia en el mundo hispanohablante para la formación en programación, reconocidos por nuestro enfoque práctico, acompañamiento personalizado y compromiso con la inclusión y la excelencia educativa.

Valores

1. **Innovación:** Mantenemos nuestro contenido actualizado, alineado con las últimas tendencias tecnológicas.
2. **Inclusión:** Ofrecemos oportunidades a personas de diversas formaciones y ámbitos, promoviendo la igualdad.
3. **Calidad:** Garantizamos altos estándares en el contenido y metodologías.
4. **Flexibilidad:** Adaptamos los horarios y los métodos de aprendizaje a las necesidades de nuestros estudiantes.
5. **Comunidad:** Fomentamos el aprendizaje colaborativo y el apoyo entre estudiantes.

Imagen corporativa



Concepto del logo:

- **Minimalista y moderno:** Un diseño simple y limpio refleja la eficiencia y la claridad que se asocian con la programación.
- **Flexible:** Un logo minimalista se adapta bien a diferentes formatos y tamaños, desde tarjetas de presentación hasta publicaciones en redes sociales.
- **Memorable:** Una imagen sencilla es más fácil de recordar y de asociar con tu marca.

Opciones de tipografía:

- **Sans-serif:** Tipografías como Helvetica, Roboto o Futura son opciones populares para logos tecnológicos. Son claras, modernas y fáciles de leer.
- **Monospace:** Para un toque más técnico, puedes optar por una tipografía monospace como Courier New o Consolas. Estas tipografías se utilizan comúnmente en la programación y añaden un aire de autenticidad.

Paleta de colores:

- **Azul:** Simboliza confianza, inteligencia y estabilidad, cualidades asociadas con la tecnología y la programación.
- **Negro:** Representa sofisticación, poder y elegancia, transmitiendo un mensaje de profesionalismo.
- **Blanco:** Crea contraste y hace que el logo sea más legible.

Combinaciones posibles:

- **Opción 1:** El nombre "CodeXpert" escrito en una tipografía sans-serif en color azul oscuro sobre un fondo blanco. Puedes añadir un pequeño icono abstracto relacionado con la programación, como un signo de igual o una terminal.
- **Opción 2:** El nombre "CodeXpert" escrito en una tipografía monospace en color blanco sobre un fondo negro. El logo podría incluir una línea de código simple como elemento visual.
- **Opción 3:** Un logo más abstracto, como un circuito o un engranaje, en color azul, con el nombre de la academia escrito en una tipografía sans-serif en blanco debajo.

Responsabilidad social corporativa

1. Compromisos de Carácter Económico

- **Acceso a la educación tecnológica:**
Ofrecer cursos gratuitos o a precios reducidos para personas en situación de vulnerabilidad económica, garantizando acceso inclusivo a las competencias digitales.
- **Descuentos para empresas locales y pequeñas startups:**
Facilitar la formación técnica en negocios emergentes y pequeños, ayudándoles a crecer con conocimientos actualizados.

2. Compromisos de Carácter Laboral

- **Condiciones laborales óptimas:**
Promover un entorno de trabajo flexible, adaptado a las necesidades de los empleados, permitiendo horarios híbridos y medidas de conciliación laboral.
- **Igualdad de oportunidades:**
Contratar y formar a un equipo diverso, garantizando igualdad de oportunidades sin importar género, edad, etnia o situación socioeconómica.
- **Programas de formación interna:**
Fomentar el crecimiento profesional de los empleados mediante talleres, certificaciones y actualizaciones tecnológicas constantes.

3. Compromisos de Carácter Sociocultural

- **Apoyo a comunidades vulnerables:**

Crear programas específicos para introducir a jóvenes en riesgo de exclusión social al mundo de la tecnología y la programación.

- **Colaboración con ONGs y colegios:**

Participar en iniciativas sociales que promuevan la enseñanza gratuita de habilidades digitales en centros educativos y comunidades desfavorecidas.

- **Impulso al talento local:**

Ofrecer becas y mentorías a estudiantes destacados de Jaén y otras zonas de habla hispana.

4. Compromisos de Carácter Medioambiental

- **Eficiencia energética:**

Asegurar que las oficinas utilicen fuentes de energía renovable y reducir el consumo de electricidad innecesario.

- **Digitalización para evitar residuos:**

Al ser una academia online, el uso de materiales físicos se minimiza, promoviendo una metodología completamente digital y sostenible.

- **Iniciativas verdes:**

Apoyar proyectos de reforestación locales en Jaén y compensar la huella de carbono de los servidores utilizados para la plataforma.

Producto

- Cursos online de programación con niveles adaptados.
- Bootcamps intensivos con certificación.
- Tutorías y mentorías personalizadas.
- Una plataforma interactiva con retos y simulaciones prácticas.

Además, se destacan características como: acceso global, enfoque práctico desde el primer día, flexibilidad y actualización constante. Sin embargo, aún falta especificar más en detalle las ventajas respecto a la competencia (como Udemy o Platzi) y la estrategia de marca.

Estrategia de precios

- Cursos individuales: 10€-200€.
- Bootcamps: 1.000€-6.000€.
- Suscripciones: 10€-50€ al mes.

La fijación de precios se ha realizado teniendo en cuenta los siguientes factores clave:

1. **Análisis de mercado:**

- Hemos analizado los precios de plataformas competidoras como Udemy, Coursera y Platzi, que ofrecen productos similares en el mercado de habla hispana. Esto nos permitió identificar un rango competitivo para nuestros cursos y bootcamps.
- En las plataformas mencionadas, los cursos individuales suelen oscilar entre 10€ y 200€, mientras que los bootcamps pueden alcanzar precios entre 1.000€ y 6.000€.

2. **Costes operativos:**

- Se han calculado los costes directos de desarrollo de los cursos (producción, contenido, tecnología) y los costes indirectos (mantenimiento de la plataforma, marketing, personal, etc.).
- Por ejemplo:
 - Un curso individual tiene un coste de producción estimado de 100€ a 500€, dependiendo de su complejidad y duración.
 - Los bootcamps requieren una inversión mayor debido al nivel de personalización y mentoría, con costes que oscilan entre 3.000€ y 4.000€ por curso.

3. **Margen de beneficio:**

- Hemos establecido un margen de beneficio del 30% al 50% dependiendo del producto. Esto asegura la sostenibilidad de la empresa y permite reinvertir en la mejora de contenidos y tecnología.

4. **Segmentación del público objetivo:**

- Los precios están diseñados para ser accesibles a estudiantes, jóvenes profesionales y empresas.
- Ofrecemos precios asequibles para productos de entrada (cursos individuales) y mayores tarifas para programas más completos (bootcamps intensivos) que garantizan resultados tangibles.

Canales de difusión

Distribución principal parece ser directa, a través de la plataforma online, con alcance global, pero enfocada en mercados de habla hispana. Aunque ya mencionas el enfoque online, podrías incluir cómo gestionarás las inscripciones y pagos, si trabajarás con socios tecnológicos (como pasarelas de pago), y si hay planes de colaborar con empresas o universidades para distribución indirecta.

Plan de Promoción y Publicidad

Ideas relacionadas con la publicidad (como promociones accesibles para mercados emergentes, descuentos a empresas pequeñas y startups, y becas). Sin embargo, sería importante detallar un plan específico con:

- Eventos de lanzamiento (online o presenciales).
- Coste aproximado de campañas publicitarias.
- Diseño de la página web y estrategia en redes sociales, incluyendo ejemplos de publicaciones.

- Ideas para atraer clientes, como un evento de apertura, folletos, colaboraciones con influencers o marketing en ferias tecnológicas.

RR.HH

Puestos de Trabajo

Para garantizar el correcto funcionamiento de la academia de programación, se han definido los siguientes puestos de trabajo:

1. Dirección General

- Responsable de la gestión y estrategia global de la empresa.
- Supervisión de las distintas áreas operativas.

2. Departamento de Desarrollo de Contenidos

- **Director de Contenidos:** Define la estructura y planificación de los cursos.
- **Instructores y Tutores:** Expertos en tecnologías de programación responsables de impartir clases y mentoría.
- **Diseñador de Cursos:** Encargado de la creación y actualización del contenido de los cursos.

3. Departamento Tecnológico

- **CTO (Director Tecnológico):** Responsable de la plataforma de aprendizaje.
- **Desarrolladores Web y Backend:** Encargados del mantenimiento y mejora de la plataforma.
- **Especialista en Ciberseguridad:** Garantiza la seguridad de los datos y de la infraestructura digital.

4. Departamento de Marketing y Ventas

- **CMO (Director de Marketing):** Define estrategias de promoción y publicidad.
- **Especialista en Marketing Digital:** Maneja campañas en redes sociales, SEO y SEM.
- **Ejecutivo de Ventas:** Responsable de la captación de clientes y colaboraciones empresariales.

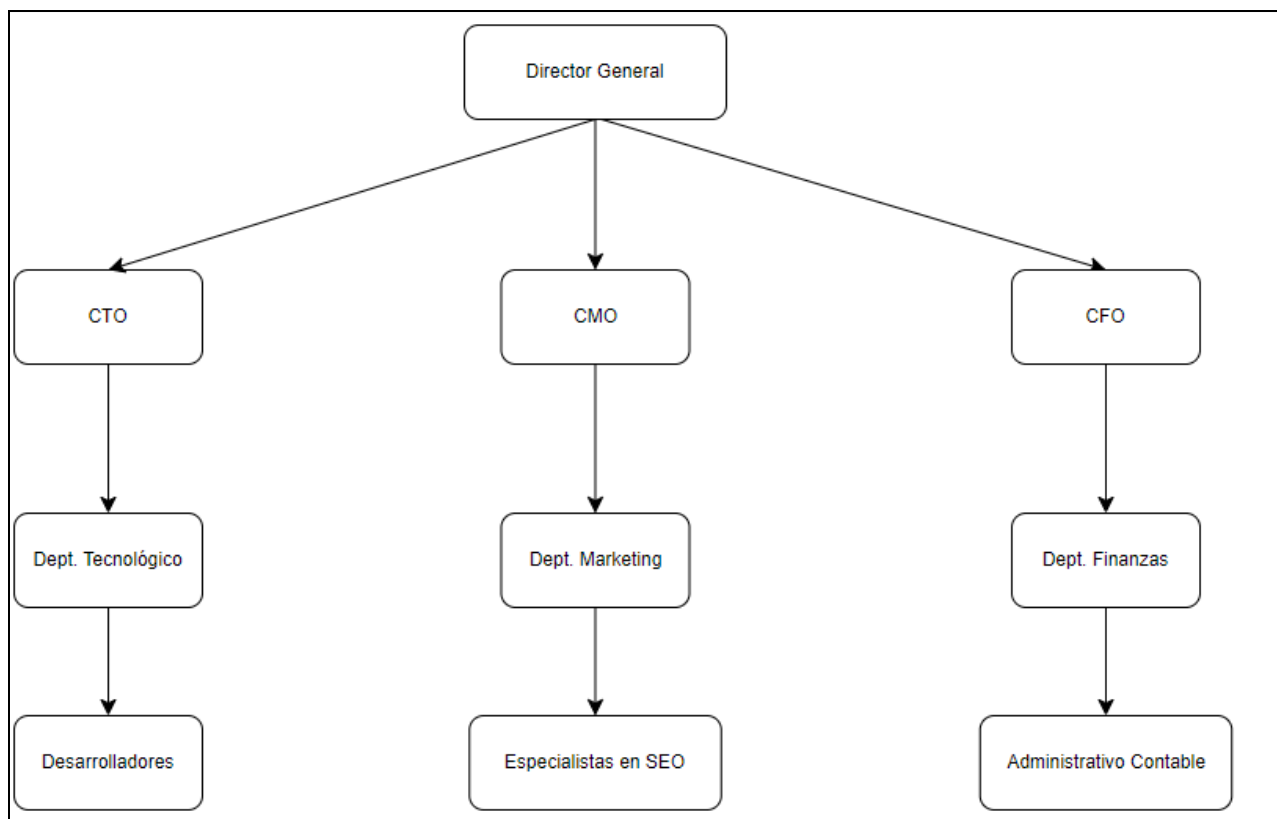
5. Departamento Administrativo y Financiero

- **CFO (Director Financiero):** Responsable de la gestión económica y financiera de la empresa.
- **Administrativo Contable:** Encargado de la facturación, gestión de pagos y trámites fiscales.

6. Atención al Cliente y Soporte

- **Responsable de Soporte:** Atiende consultas de estudiantes y resuelve incidencias.
- **Community Manager:** Fomenta la participación de los estudiantes en la comunidad online.

Organigrama



2. FORMA JURÍDICA

Forma Jurídica Elegida: Sociedad Limitada (SL)

Motivos de Elección:

- **Responsabilidad limitada:** Protege el patrimonio personal de los socios.
- **Posibilidades de crecimiento:** Permite la entrada de inversores y expansión del negocio.
- **Régimen fiscal favorable:** Se tributa por el Impuesto de Sociedades, con mejores ventajas fiscales comparadas con el IRPF de los autónomos.
- **Imagen de profesionalidad:** Facilita la confianza de clientes y empresas colaboradoras.

Trámites para la constitución y puesta en marcha

1. **Certificación negativa de denominación social**
 - Dónde: Registro Mercantil Central.
 - Finalidad: Confirmar que el nombre de la empresa está disponible.
2. **Elaboración de los Estatutos Sociales**
 - Documento que regula el funcionamiento interno de la empresa.
3. **Apertura de cuenta bancaria a nombre de la sociedad**
 - Depósito del capital social mínimo (3.000€ para una SL).
4. **Firma de la Escritura de Constitución ante Notario**
 - Legalización de la empresa.
5. **Inscripción en el Registro Mercantil**
 - Dónde: Registro Mercantil Provincial.

- Se inscribe oficialmente la empresa.
- 6. **Obtención del NIF provisional**
 - Dónde: Agencia Tributaria (AEAT).
- 7. **Alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores**
 - Dónde: Agencia Tributaria.
 - Para obtener el NIF definitivo y registrarse como contribuyente.
- 8. **Alta en la Seguridad Social**
 - Registro de la empresa y sus empleados en el Régimen General.
- 9. **Licencia de apertura y comunicación de actividad**
 - Dónde: Ayuntamiento de Jaén.
 - Para operar legalmente desde la oficina en el Bulevar.

Plan de producción

1. Descripción del proceso productivo

Para CodeXpertAcademy, el proceso productivo se divide en las siguientes fases:

1. **Diseño del curso:** Investigación de contenido, estructuración del temario y definición de objetivos.
2. **Producción del curso:** Grabación de videos, desarrollo de ejercicios prácticos e interacciones.
3. **Carga en la plataforma:** Subida de materiales, pruebas de funcionamiento y revisión de accesibilidad.
4. **Promoción y captación de estudiantes:** Publicidad en redes sociales, colaboraciones y estrategias de marketing digital.
5. **Impartición del curso:** Clases en vivo (si aplica), foros de discusión y soporte técnico a los estudiantes.
6. **Evaluación y certificación:** Realización de pruebas, correcciones y entrega de certificados.
7. **Mantenimiento y actualización:** Mejora continua de los contenidos y soporte técnico.

2. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos igualan los costes totales (fijos + variables), es decir, cuando la empresa empieza a generar beneficios.

Costes fijos mensuales (aproximados):

- Alquiler de oficina: **600€**
- Hosting y mantenimiento de plataforma: **200€**
- Marketing y publicidad: **500€**
- Sueldos (2 desarrolladores, 1 diseñador, 1 community manager): **5.000€**
- Servicios administrativos y legales: **300€**
- Otros (gastos imprevistos, material, software): **400€** **Total costes fijos: 7.000€/mes**

Costes variables por curso vendido:

- Producción de contenido: **100€ - 500€ por curso**
- Comisiones de pago (Stripe, PayPal): **5% del precio**
- Costes de atención al cliente y soporte técnico: **50€ por cada 100 estudiantes**

Cálculo del umbral de rentabilidad:

Si el precio medio de un curso es de **50€**, y el coste variable es de **10€** por unidad, el margen de contribución es **40€**.

Umbral de rentabilidad = Costes fijos / Margen de contribución por unidad = 7.000€ / 40€ = **175 cursos vendidos al mes**

Para cubrir costes, CodeXpert Academy debe vender aproximadamente **175 cursos al mes**.

Plan financiero

1. Plan de inversión y gastos iniciales

Concepto	Coste estimado
Desarrollo de plataforma LMS	10.000€
Producción inicial de cursos	5.000€
Publicidad y marketing inicial	3.000€
Licencias de software	2.000€
Registro de empresa y legalidades	1.500€
Equipamiento (PCs, cámaras)	4.000€
Otros gastos iniciales	1.500€
Total inversión inicial	27.000€

2. Fuentes de financiación

Para cubrir la inversión inicial de **27.000€**, se pueden considerar las siguientes opciones:

1. Ahorros personales

- Ventajas: No genera deuda ni intereses.
- Inconvenientes: Puede no ser suficiente para cubrir todos los gastos iniciales.

2. Préstamo bancario (15.000€ - 20.000€)

- Ventajas: Asegura el capital necesario para arrancar.
- Inconvenientes: Requiere devolución con intereses.

3. Business Angels o inversores privados

- Ventajas: Aportan capital y asesoramiento.

- Inconvenientes: Pueden pedir participación en la empresa.

4. Subvenciones y ayudas públicas

- Existen programas de apoyo a startups tecnológicas en España.
- Se recomienda explorar subvenciones del ICEX, ENISA o programas de digitalización.

Recomendación final

La mejor estrategia sería combinar **ahorros personales (5.000€ - 7.000€)** con un **préstamo bancario (15.000€ - 20.000€)** y explorar subvenciones para reducir la carga financiera.

Resumen Ejecutivo

CodeXpertAcademy

1. Descripción de la Empresa

CodeXpertAcademy es una plataforma de formación online especializada en programación y desarrollo de software. Se enfoca en ofrecer cursos accesibles, actualizados y prácticos para distintos niveles, con mentorías personalizadas y certificaciones.

Los productos principales incluyen:

- **Cursos de programación online** (Python, JavaScript, Java, C++, etc.).
- **Bootcamps intensivos** de 3 a 6 meses.
- **Tutorías personalizadas.**
- **Plataforma interactiva** con ejercicios y simulaciones.

2. Análisis del Mercado

El mercado de la educación online está en crecimiento debido a la digitalización y la alta demanda de programadores. CodeXpertAcademy competirá con plataformas como Udemy, Coursera y Platzi, diferenciándose por:

- **Aprendizaje práctico desde el primer día.**
- **Mentorías personalizadas.**
- **Flexibilidad de horarios.**
- **Actualización constante del contenido.**

El enfoque inicial será el mercado de habla hispana (Latinoamérica y España), expandiéndose gradualmente.

3. Modelo de Negocio y Estrategia de Precios

CodeXpertAcademy generará ingresos a través de:

- **Cursos individuales:** 10€ - 200€.
- **Bootcamps:** 1.000€ - 6.000€.
- **Suscripción mensual:** 10€ - 50€/mes.

El precio se establece con base en el análisis de la competencia y los costes operativos, con un margen de beneficio del 30% - 50%.

4. Plan de Producción

El proceso productivo de los cursos consta de:

1. Diseño y planificación.
2. Creación de contenido y grabación.
3. Publicación en la plataforma.
4. Promoción y captación de clientes.
5. Soporte y mentorías.
6. Evaluación y certificación.
7. Actualización continua.

El umbral de rentabilidad es de **175 cursos vendidos al mes** para cubrir los costes operativos.

5. Plan Financiero

Inversión Inicial y Costes

La inversión inicial estimada es de **27.000€**, distribuida en:

- Desarrollo de plataforma: **10.000€**
- Producción inicial de cursos: **5.000€**
- Marketing inicial: **3.000€**
- Licencias y software: **2.000€**
- Registro y legalidad: **1.500€**
- Equipamiento: **4.000€**
- Otros gastos: **1.500€**

Fuentes de Financiación

Se plantea una combinación de:

1. **Ahorros personales** (5.000€ - 7.000€).
2. **Préstamo bancario** (15.000€ - 20.000€).
3. **Subvenciones y ayudas públicas** (ICEX, ENISA, programas de digitalización).

6. Conclusiones

- CodeXpertAcademy tiene una propuesta diferenciada con enfoque práctico y mentorías.
- Se requiere vender **175 cursos al mes** para alcanzar rentabilidad.
- La inversión inicial es de **27.000€**, financiada con ahorros, préstamos y subvenciones.
- Con un mercado en crecimiento, la estrategia se enfoca en el mundo hispanohablante, con potencial de expansión.