



MINISTERIO DE EDUCACIÓN
VICE MINISTERIO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
DIRECCIÓN GENERAL DE FORMACIÓN TÉCNICA TECNOLÓGICA
LINGÜÍSTICA Y ARTÍSTICA



INSTITUTO TECNOLÓGICO ETERAZAMA
CARRERA SISTEMAS INFORMÁTICOS

CURSOS DE CAPACITACIÓN EN LA POBLACIÓN DE PARACTITO: CAPACÍTATE SOLIZ

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO
PRODUCTIVO PARA OBTENER EL
GRADO ACADÉMICO DE TÉCNICO
SUPERIOR EN SISTEMAS
INFORMÁTICOS**

POSTULANTE: Jimena Cabezas Soliz

TUTOR(A): Ing. Milenka Ventura Velásquez

ETERAZAMA – BOLIVIA

2024

Dedicatoria

Agradecimientos

Índice general

1. Autoevaluación como emprendedor.....	9
1.1. Emprendedor.....	9
1.2. Cuestionario para autoevaluar al emprendedor	9
1.2.1. Descripción de los resultados	11
2. Autoevaluación del contexto del emprendimiento productivo.....	11
2.1. Antecedentes del Entorno del Emprendimiento	11
2.2. Análisis FODA para evaluar contexto de emprendimiento	12
2.3. Análisis Integral del FODA.....	13
3. Objetivo del emprendimiento productivo	13
3.1. Objetivo General.....	13
3.2. Objetivos Específicos	13
4. Idea de negocio propio o individual, familiar o comunitario	14
5. Plan de mercado y mercadero	14
6. Organización del Negocio.....	18
7. Costos de Productos o servicios.....	21
8. Estimación de capital	23
9. Plan Financiero	23
10. Obligaciones y forma legal para el negocio.....	24
11. Plan de Acción	24
12. Conclusiones	24
13. Recomendaciones	24
14. Fuentes de información y bibliografía.....	24
15. ANEXOS.....	24

Índice de tablas

Índice de figuras

Resumen ejecutivo

CURSOS DE CAPACITACIÓN EN LA POBLACIÓN DE PARACTITO: CAPACÍTATE SOLIZ

1. Autoevaluación como emprendedor

Como indica el autor (sba, 2024) “Es un proceso en el cual una persona reflexiona sobre sus habilidades, competencias, motivaciones, y recursos antes de iniciar un negocio. Esta evaluación puede ayudar a identificar fortalezas y áreas que necesitan desarrollo, facilitando la preparación para los desafíos del emprendimiento”.

1.1. Emprendedor

Según el autor (Bello, 2022) “Un emprendedor es una persona que ha tomado la decisión de poner en marcha un negocio. Los hay de todas las formas y tamaños. Algunos emprenden simplemente comprando cosas y revendiéndolas online, otros producen bienes, ya sea desde elaborar pasteles a la fabricación de robótica, y otros brindan servicios, como un paseador de perros o un gestor”.

1.2. Cuestionario para autoevaluar al emprendedor

Como indica el autor (blogsaverroes, 2018) Las respuestas al test muestran que posees unas competencias y capacidades muy próximas al perfil característico de la persona que desea crear un negocio.

El cuestionario del emprendedor permite autoevaluar las características personales como emprendedor

Autoevaluación del Emprendedor para comenzar su propio negocio

Para cada pregunta, indique únicamente con una X en mayúscula la mejor opción que lo describe. Para una mejor evaluación, usted debería contestar todas las preguntas.

	Si	No	Quizás
1 Soy persistente	X		
2 Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a arriesgar mis ahorros.			X
3 Estoy preparado/a, si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.			X
4 Tengo ideas nuevas y diferentes.			X
5 Me adapto a los cambios.	X		
6 Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.			X

7	Me recupero rápido de contratiempos personales.	X	
8	Soy positivo/a y seguro/a de mi mismo/a.		X
9	Me gusta tener el control.		X
10	Disfruto la competencia.	X	
11	He estado involucrado/a en un negocio parecido al que quiero empezar.	X	
12	Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.		X
13	Mi familia y esposa/o apoyan mi decisión y están preparados a soportar el estrés que tendré como consecuencia de mi empresa.	X	
14	Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el estrés del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.		X
15	Soy organizado y me gusta planear con antelación.	X	
16	Me llevo bien con toda clase de gente, desde banqueros hasta empleados.		X
17	Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.		X
18	Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal que pueda obtener lo mejor de ellos.		X
19	Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto/a a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.	X	
20	Puedo convivir con gente que no me agrada.		X
21	Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.	X	
22	Soy bueno/a tomando decisiones.		X

2	Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y	X
3	darme cuenta de lo que quiere la gente.	
2	Soy buen vendedor/a y puedo vender mis ideas y servicios a	X
4	otras personas.	
2	Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.	X
5		
2	Soy una persona que nunca se da por vencida.	X
6		
2	Hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.	X
7		
2	Busco ayuda, retroalimentación y crítica constructiva para	X
8	mejorar como persona.	
2	Soy bueno/a para escuchar.	X
9		
3	Tengo una buen o muy buen historial de crédito.	X
0		
3 puntos por cada "SI"		Puntaje 68
2 Puntos por cada "QUIZÁS"		Total:
0 puntos por cada "NO"		
De 72 a 90 puntos: Comience su negocio y programa una cita con un asesor.		
Usted tiene las condiciones para ser un emprendedor.		
De 58 a 71 puntos: Usted tiene potencial, pero necesita más esfuerzo y dedicación para mejorar sus áreas más débiles.		
De 45 a 57 puntos: Se recomienda que no comience su empresa solo (a). Busque a alguien que pueda complementar sus áreas débiles.		
Menos de 45 puntos: El emprender no es para usted. Es probable que usted sea más feliz como empleado. Sin embargo, solo usted puede tomar esa decisión.		

1.2.1. Descripción de los resultados

La puntuación obtenida es de 68, lo que indica que el emprendedor necesita esforzarse para lograr que su emprendimiento se realice con éxito.

2. Autoevaluación del contexto del emprendimiento productivo

2.1. Antecedentes del Entorno del Emprendimiento

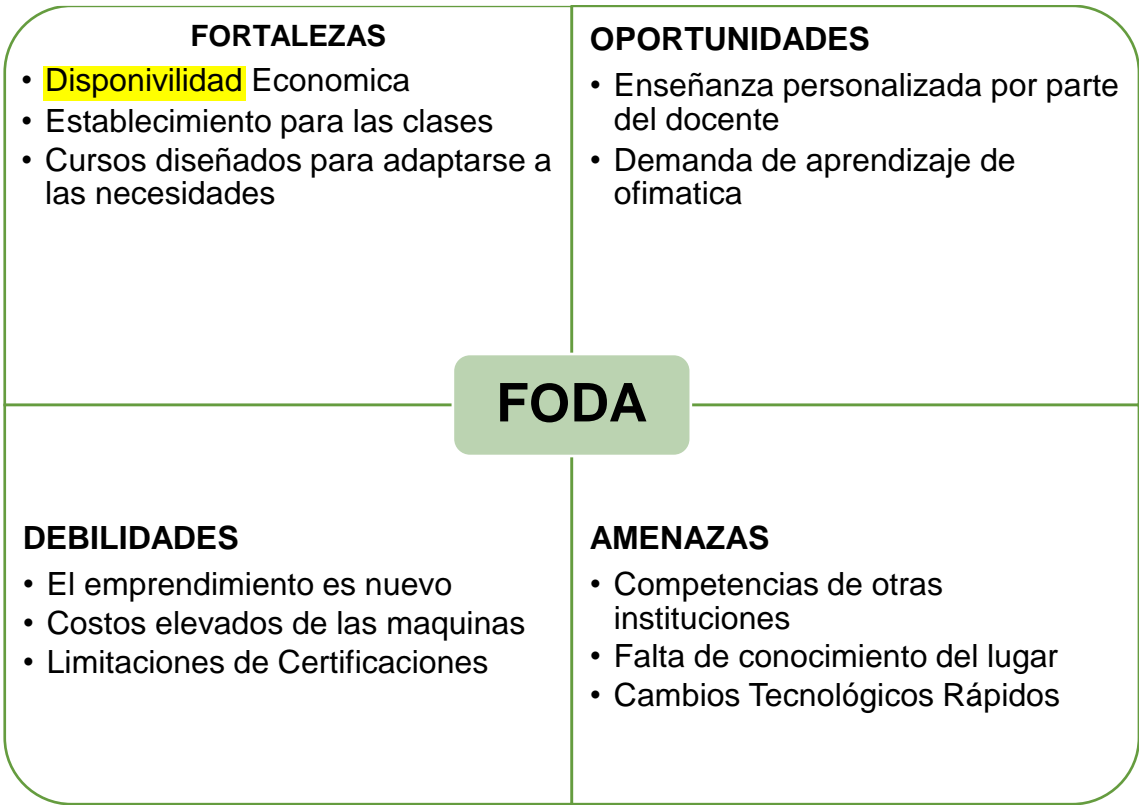
Paractito es una comunidad en crecimiento, caracterizada por su limitado acceso a servicios tecnológicos. La población, en su mayoría, está compuesta por familias

dedicadas a la agricultura y otras actividades tradicionales. Los habitantes de Paractito han tenido escasas oportunidades para acceder a la educación formal, especialmente en áreas tecnológicas.

En respuesta a esta necesidad, se han comenzado a ofrecer cursos de computación de nivel básico en la comunidad. Sin embargo, estas iniciativas son esporádicas, ya que las instituciones educativas que imparten dichos cursos solo llegan a Paractito de vez en cuando. Esto ha generado un interés por aprender nuevas habilidades que les permitan mejorar sus oportunidades laborales y de desarrollo personal.

2.2. Análisis FODA para evaluar contexto de emprendimiento

Como indica el autor (Zendesk, 2024) “Entender qué es la matriz FODA es muy útil para estudiar la situación actual de una organización, proyecto o situación específica. Sus cuatro componentes, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, permiten evaluar los factores internos y externos que los afectan y reunir insumos para tomar decisiones estratégicas”.



2.3. Análisis Integral del FODA

El análisis FODA presentado muestra un equilibrio entre los aspectos positivos y negativos que enfrenta el emprendimiento. Las fortalezas identificadas, como la disponibilidad económica y la personalización de los cursos, proporcionan una base sólida para el éxito. Sin embargo, las debilidades como la novedad del emprendimiento y los altos costos de los equipos plantean desafíos que deben ser abordados.

Por otro lado, las oportunidades, especialmente la demanda de formación en ofimática, sugieren un mercado potencial que puede ser explotado con una oferta diferenciada. A pesar, las amenazas como la competencia y los rápidos avances tecnológicos marcan la necesidad de mantenerse actualizado y ofrecer algo único que las otras instituciones no ofrezcan.

Para maximizar las posibilidades de éxito, sería desarrollar estrategias para disminuir las debilidades y amenazas, mientras se capitalizan las fortalezas y oportunidades. Esto podría incluir alianzas con instituciones que proporcionen certificaciones, la implementación de un plan para aumentar la visibilidad del emprendimiento, y la adaptación constante de los contenidos de los cursos a los últimos desarrollos tecnológicos.

3. Objetivo del emprendimiento productivo

3.1. Objetivo General

Establecer cursos de capacitación CapacítateSoliz en la población de Paracty, inscribiendo a 40 estudiantes en cursos de computación durante el primer año de operación, alcanzando un 80% de satisfacción estudiantil y estar totalmente operando para el 15 de febrero de 2025.

3.2. Objetivos Específicos

- **Determinar Publicidad:** Alcanzar a 90 personas con una campaña publicitaria a través de redes sociales, utilizando un presupuesto definido y medios accesibles, antes del 1 de noviembre de 2024.
- **Conseguir Financiamiento:** Obtener \$7,000 en fondos mediante aportaciones de Jimena Cabezas y de la Familia, antes del 1 de diciembre de 2024.
- **Definir Plan de Clase:** Crear un plan de clases detallado para los cursos de capacitación, adaptándolo a los recursos educativos disponibles y las necesidades del mercado, antes del 1 de octubre de 2024.

- **Capacitar al Personal Docente:** Jimena Cabezas se formará en metodologías y tecnologías necesarias, asegurando que el 90% complete la capacitación mediante un programa estructurado y realista, antes del 1 de noviembre de 2024.

4. Idea de negocio propio o individual, familiar o comunitario

Los cursos 'CapacítateSoliz' serán un negocio familiar que contará con apoyo económico. Las clases serán dictadas por Jimena Cabezas. Este enfoque permite un control total sobre la calidad y el contenido de la formación, garantizando un ambiente de aprendizaje personalizado y flexible. La estructura permite adaptar los cursos a las necesidades del estudiante y mantener una relación cercana con los estudiantes, asegurando una experiencia educativa efectiva y actualizada. Además, la gestión directa del negocio permite decisiones rápidas y ajustes estratégicos para un crecimiento sostenible.



4.1. Tipos de logotipos

4.1.1. Logotipos Tipográficos

Como indica el autor (Villate, 2024) "Un logotipo es aquel que se compone exclusivamente de texto o palabras, por lo que toman como base el nombre de la marca. Aunque todas las imágenes representativas de una marca suelen conocerse como «logotipos», en realidad es un tipo específico de estas".

4.1.2. Logotipos Isotipos

Como expresa el autor (Villate, 2024) “Es un símbolo o figura que trata de representar un concepto que se asocia esencialmente con algún aspecto de la marca como sus valores, su personalidad o su historia. Es demasiado visual y no utiliza palabras, solo representaciones gráficas que sean fácilmente identificables para los consumidores”.

4.1.3. Logotipos Combinados

Según el autor (Villate, 2024) “Es la agrupación de un símbolo con palabras, a diferencia del imagotipo. Ambos elementos conviven en un mismo espacio que es imposible separar uno de otro. Un isologo permite que las partes visual y textual se fusionen para crear la representación gráfica de una marca”.

4.1.4. Monogramas o Siglas

Como indica el autor (jaime, 2022) “En diseño gráfico un monograma es un símbolo formado mayormente por letras o cifras, que pueden encontrarse entrelazadas o no y que suelen representar las iniciales del nombre de una empresa o de una persona”.

4.2. Logo de la empresa o institución

Al ser una combinación de texto ("SCHOOL") y un símbolo visual (las figuras humanas y el libro), el logo se categoría de logotipo de combinación. Este tipo de logotipo representa una fusión de un logotipo tipográfico con un isotipo (en este caso, un isotipo pictórico).



4.3. Slogan

Frase “Tu Puente al Éxito en el Mundo Digital”

5. Plan de mercado y mercadero

5.1. Segmentación demográfica

5.1.1. Segmentación por edad

- **Jóvenes Adolescentes de (15-26):** Este grupo incluye a jóvenes que se encuentran en el colegio o en alguna institución de educación. Son conscientes de sus necesidades que tienen en su educación y fortalecer los conocimientos en el área de computación.

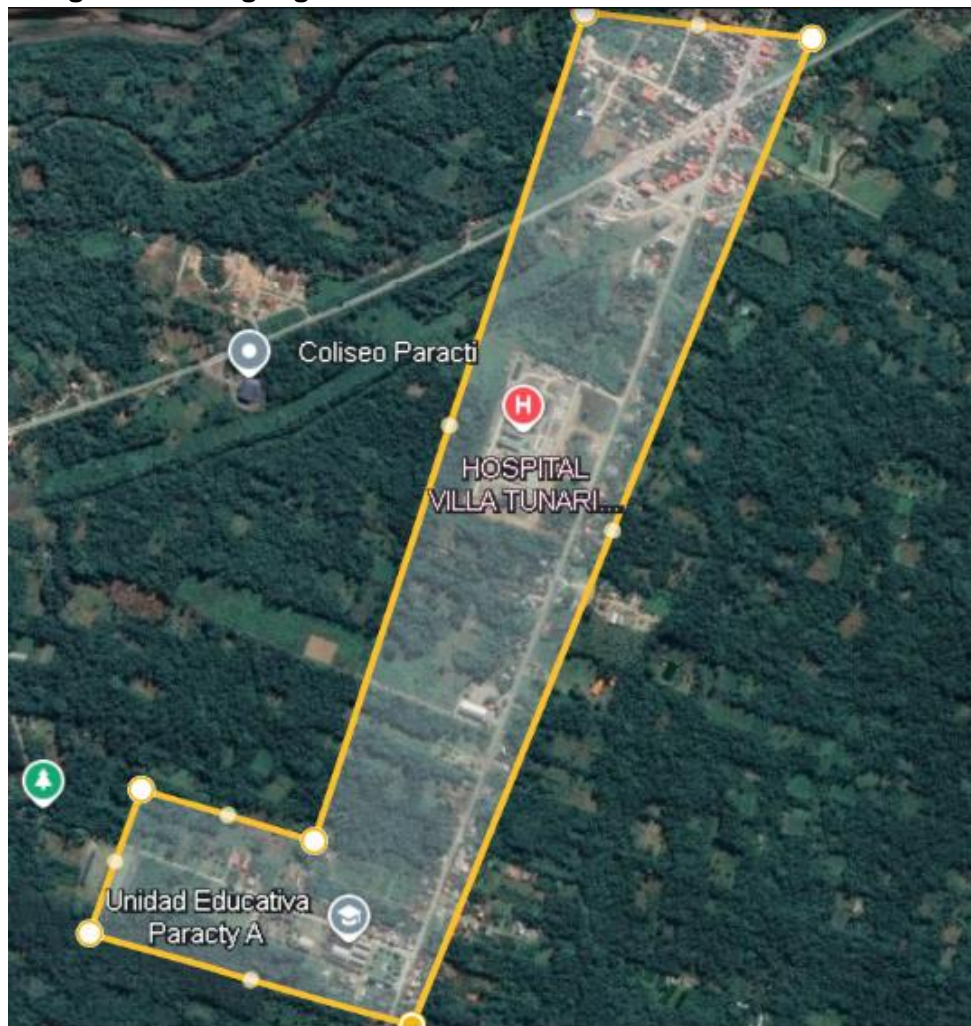
5.1.2. Segmentación por ingresos

- **Bajo Ingreso:** Este grupo de personas este compuesto por personas con recursos limitados. Están interesados en la educación del área de computación.
- **Ingreso Medio:** En este rango están dispuestos a invertir en su educación, beneficiándose con conocimientos **del are de** computación.
- **Alto Ingreso:** Este segmento está dispuesto a pagar por una educación avanzada, en el área de computación.

5.1.3. Segmentación por Ocupación

- **Estudiantes de Técnico Humanístico:** Este grupo comprende a aquellos estudiantes que van tener un título de técnico medio. La educación en el área de informática, les ayudara a entender sobre área de programación y ofimática para fortalecer sus conocimientos.
- **Estudiantes del Colegio:** Este segmento incluye a estudiantes que quieran ampliar y mejorar sus conocimientos en el área de informática.
- **Estudiantes Universitarios:** Este grupo de personas son interesadas en el área para obtener conocimientos, habilidades, y fortalecer el aprendizaje.

5.2. Segmentación geográfica



En la comunidad de paractito existe un colegio, se ubica cerca del hospital de tercer nivel, la comunidad tiene un mercado.

5.3. Segmentación basada en Necesidades.

5.3.1. Educación Básica: Para los estudiantes que buscan una educación cálida y práctica, para ampliar sus conocimientos y mejorar sus habilidades.

5.3.2. Educación Avanzada: Para aquellos que desean una mayor educación de calidad y aumentar sus conocimientos en el área de ofimática.

5.4. Estrategias y tácticas de marketing

Para asegurar el éxito de cursos de capacitación, se desarrolla un conjunto de estrategias y tácticas de marketing diseñadas para captar y retener al estudiante. Estas estrategias se basan en un análisis detallado del mercado objetivo y están orientadas a maximizar el alcance y la eficacia de las campañas.

5.4.1. Publicidad en Radio

Para aumentar la visibilidad local, se emplea anuncios radiales que destaquen los cursos de capacitación. Estos anuncios se emitirán en horarios de alta audiencia.

5.4.2. Marketing Digital

Se optimiza el sitio web con SEO y lanzar campañas publicitarias en redes sociales como Facebook y TikTok para atraer estudiantes interesados en computación.

5.4.3. Branding

Desarrollo una marca sólida con un logotipo distintivo y un eslogan memorable. La coherencia en la imagen de marca se mantendrá en todos los materiales de marketing, fortaleciendo la presencia y la confianza en el mercado de capacitación en computación.

5.4.4. Cronograma y calendario

Objetivo	Medio/Herramienta	Unidad y Cantidad Prevista	Presupuesto o Asignado (Bs).	Frecuencia	Fecha de lanzamiento	Detalle
Incrementar la visibilidad local	Publicidad en Radio	4 anuncios radiales	1,000	1 vez al mes	5/8/2024	Anuncios destacando cursos en horarios de alta audiencia.
Promover los cursos en eventos y ubicaciones clave	Folletos y Banners	500 folletos, 10 banners	8,000	1 vez por trimestre		Folletos con detalles de cursos, banners visuales.
Fortalecer la identidad de marca	Branding	1 logotipo, 1 eslogan	100	Único		Diseño de logotipo y eslogan, aplicación en materiales.

6. Organización del Negocio

6.1. Misión

Proporcionar una educación de calidad en informática y tecnología en la población de Paracty, capacitando a estudiantes con habilidades prácticas y conocimientos necesarios para mejorar sus oportunidades laborales y su desarrollo personal

6.2. Visión

Ser el centro líder en capacitación tecnológica en Paracty, reconocido por nuestra excelencia educativa, compromiso con el desarrollo de la comunidad, y por alcanzar una alta satisfacción estudiantil. Aspiramos a transformar vidas a través de la educación.

6.3. Valores

Compromiso: Dedicación a nuestros objetivos educativos y al desarrollo de los estudiantes.

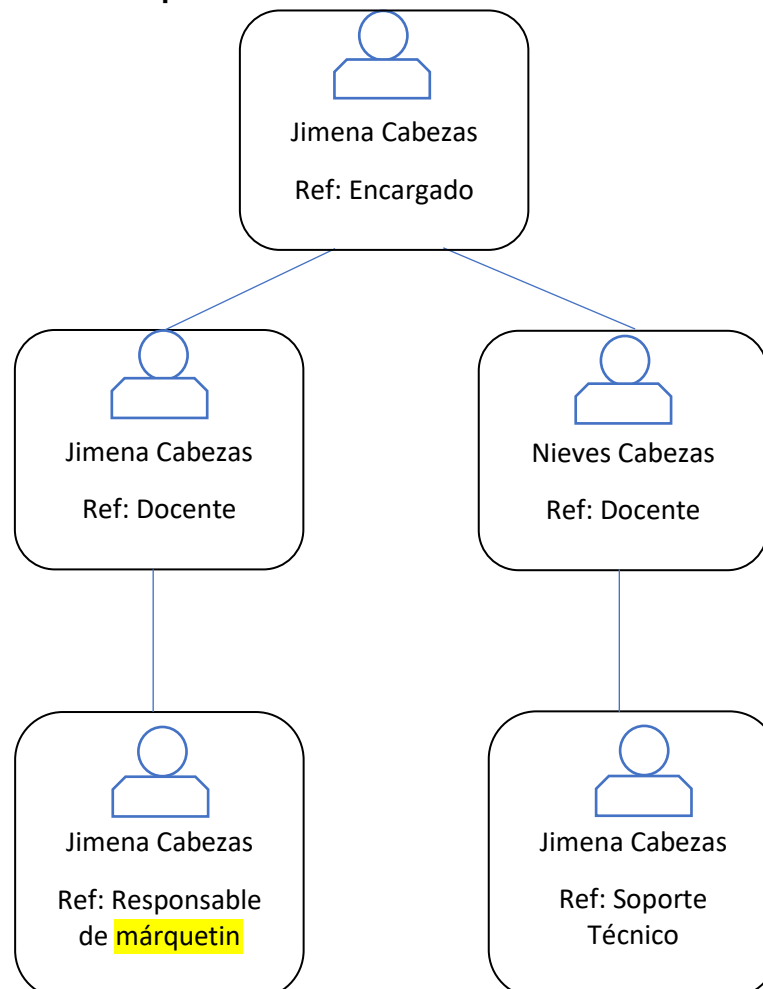
Calidad: Ofrecer programas que promuevan la excelencia académica y práctica.

Inclusión: Crear un entorno de aprendizaje accesible y valorado para todos.

Innovación: Usar métodos y tecnologías innovadoras para mejorar el aprendizaje.

Responsabilidad: Brindar un servicio educativo que satisfaga las necesidades de estudiantes y comunidad.

6.4. Organigrama del emprendimiento



6.5. Descripción de los componentes del organigrama

Cargo	Responsabilidad	Número de personas	Salario	Perfil
Dirección	Supervisión general, planificación estratégica, toma de decisiones	1	A definir	Título universitario en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o carreras afines. Se valora un MBA o estudios en Gestión de Proyectos. Experiencia previa en gestión empresarial o de proyectos educativos.
Docencia	Impartición de clases, preparación de materiales y evaluación de estudiantes	2	A definir	Técnico Superior en sistemas Informática Certificación en herramientas de Experiencia en enseñanza de computación y tecnología.
Marketing	Promoción de cursos, campañas en redes sociales, captación de estudiantes	1	A definir	Licenciatura en Marketing, Comunicación o Publicidad. Certificación en Marketing Digital (por ejemplo, Facebook, tik tok). Experiencia en gestión de redes sociales y campañas publicitarias.
Soporte Técnico	Mantenimiento de equipos, resolución de problemas técnicos, soporte durante clases	1	A definir	Técnico en Informática o Redes. Certificaciones en mantenimiento de equipos (por ejemplo, CompTIA A+), manejo de redes (por ejemplo, Cisco CCNA). Experiencia en soporte técnicos.

7. Costos de Productos o servicios

NO	NOMBRE	CARACTERISTICAS	PRECIO
1	CPU	Modelo Sugerido: Intel Core i5 o AMD Ryzen 5. Núcleos e Hilos: 4-6 núcleos y 8-12 hilos. Velocidad de Reloj: 3.5 a 4.5 GHz. Caché: 8-12 MB L3. Gráficos Integrados: Intel Iris Xe o AMD Radeon Vega. Consumo de Energía (TDP): 65W a 95W. Tecnologías: Soporte para Hyper-Threading (Intel) o SMT (AMD). Memoria Compatible: DDR4 hasta 3200 MHz.	460
2	MONITOR	Tamaño: 24" a 32". Resolución: Full HD, QHD, o 4K UHD. Panel: IPS, TN, o VA. Frecuencia de Actualización: 60Hz a 144Hz. Tiempo de Respuesta: 1ms a 5ms. Conectividad: HDMI, DisplayPort, USB-C, VGA. Extras: FreeSync/G-Sync, luz azul baja, antiparpadeo. Ergonomía: Ajustable en altura, inclinación, y rotación. Diseño: Bisel delgado, construcción elegante y robusta.	980
3	TECLADO	Conectividad: USB o Inalámbrico (Bluetooth/2.4 GHz). Retroiluminación: Teclas RGB o monocolor. Ergonomía: Diseño cómodo con reposamuñecas. Durabilidad: Teclas resistentes a más de 50 millones pulsaciones. Funciones: Teclas programables, Anti-Ghosting, y N-Key Rollover. Compatibilidad: Windows y macOS.	
4	MOUSE	Sensor: Óptico o Láser. DPI: Ajustable (800 a 16,000+). Conectividad: Alámbrico (USB) o Inalámbrico (Bluetooth/2.4 GHz). Ergonomía: Diseño cómodo, ambidiestro o específico. Botones: 5 a 12 programables.	25

		Iluminación: RGB o monocolor. Tasa de Sondeo: 500 Hz a 1000 Hz. Durabilidad: Switches para 20+ millones de clics. Compatibilidad: Windows y macOS.	
5	AUDIFONOS	Conectividad: Cable (3.5 mm, USB) o Inalámbrico (Bluetooth). Sonido: Amplia respuesta de frecuencia (20 Hz - 20 kHz). Controladores: Dinámicos, planarmagnéticos. Micrófono: Integrado con cancelación de ruido. Comodidad: Almohadillas acolchadas, diadema ajustable. Cancelación de Ruido: Activa (ANC) o pasiva. Duración de Batería: 10 a 30 horas inalámbricos. Controles: Botones o panel táctil.	50
6	PARLANTES	Ecualizador: Ajuste de graves, medios y agudos. Entrada Auxiliar: Para conectar otros dispositivos. Bluetooth: Para transmitir música sin cables. Control Remoto: Para ajustar volumen configuraciones a distancia.	40
7	ESTABILIZADORES	Tipo: Manual o Electrónico (motorizado). Capacidad de Carga: 1 kg a 5 kg. Ejes de Estabilización: 2 ejes (pan e inclinación) o 3 ejes (pan, inclinación y balanceo). Modos: Follow, Lock, Pan Follow. Controles: Botones, joystick, y conectividad (Bluetooth/Wi-Fi). Duración de Batería: 8 a 12 horas. Diseño: Ergonómico, compacto y plegable. Compatibilidad: Adapta a diferentes cámaras y dispositivos.	140
8	CAMARA WEB	Resolución: HD (720p), Full HD (1080p), o 4K UHD. Enfoque: Fijo o Automático. Micrófono Integrado: Con cancelación de ruido. Conectividad: USB (2.0 o 3.0), a veces Bluetooth. Compatibilidad: Windows, macOS, y a veces Linux. Software: Ajustes de imagen y seguimiento automático del rostro. Diseño: Montaje en monitor o trípode, compacto y ligero.	100

9	ESTANTES	De madera para las computadoras	120
10	Disco solido	Capacidad: Desde 120 GB hasta varios TB. Conexión: SATA (hasta 600 MB/s) o NVMe (hasta 3,000 MB/s). Durabilidad: Varía según el tipo de celdas (TLC, MLC, SLC) y TBW. Factor de Forma: 2.5", M.2, o PCIe. Rendimiento: Alta velocidad de lectura y escritura, IOPS elevados. Tecnología de Caché: Mejora la velocidad con memoria DRAM Encriptación: Opcional para mayor seguridad de datos.	230
11	RAM	Capacidad: 4 GB a 64 GB+. Tipo: DDR4 o DDR5. Velocidad: 2400 MHz a 6400 MHz. Latencia: CL (número más bajo es mejor). Canales: Single, Dual o Quad Channel. Voltaje: 1.2V a 1.4V.	200
12	Case	Compatibilidad: Placa base, tarjetas gráficas, almacenamiento. Refrigeración: Espacio para ventiladores y radiadores. Puertos: USB, audio en el panel frontal. Diseño: Ventanas de vidrio, gestión de cables. Materiales: Acero, aluminio, plástico, vidrio templado.	490
13	2Mesas y 12 sillas	Son de plásticos	820
14	Data	Resolución: HD, Full HD, 4K UHD. Brillo: 2,000 a 4,000 lúmenes. Contraste: Ejemplo: 10,000:1. Lámpara: Mercurio, LED, Láser. Tecnología: DLP, LCD, LCoS. Conectividad: HDMI, VGA, USB; opciones inalámbricas. Portabilidad: Compacto a fijo.	2000
			5655

8. Estimación de capital

9. Plan Financiero

10. Obligaciones y forma legal para el negocio

11. Plan de Acción

12. Conclusiones

13. Recomendaciones

14. Fuentes de información y bibliografía

15. ANEXOS

Anexo 1 Auto evaluación del emprendedor

Nº	Características	Significados	Puntuación
1	Busca oportunidades y tiene iniciativa	Buscar oportunidades es mantenerse atento a todo lo que lo rodea para identificar ideas u oportunidades de negocio o también mejorar las nuestras en función a problemas o necesidades de otros. Tener iniciativa es anticiparse a los demás dialogando, actuando, o tomando decisiones sin necesidad de recibir instrucciones. Para hacerlo, hay que tomar acciones, no sólo pensar. Estas dos características son esenciales para negocio innovadores.	3
2	Consigue información	Es fundamental recopilar la información que se concentre en las posibilidades de la oportunidad de negocio, tratar siempre de reducir la incertidumbre con información de calidad. Se puede encontrar en periódicos, documentos, Internet (páginas de estadísticas, Google, YouTube, etc.), generarla uno mismo a partir de observación o entrevistas. Lo importante es consolidarla y analizarla.	4
3	Corre riesgos	Es una actitud que relaciona el interés por lograr una meta y la capacidad de analizar las posibles situaciones que se puedan presentar, tanto positivas como negativas, y así tomar una decisión para seguir adelante o mejorar la situación antes de seguir.	2

4	Fija Metas Claras	Poner dirección y plazos de cumplimiento de tareas o actividades a las actividades que se realizan en la vida o emprendimiento. Implica saber cómo se hará, cómo se llegará a cumplir esas metas. Para que una meta sea factible, debe poder ser medida y verificable.	3
5	Planifica y realiza Seguimientos sistémico	Es el QUÉ y el CÓMO se hará para lograr las metas, definiendo un periodo de tiempo para cada actividad. Con una planeación adecuada, se puede hacer seguimiento a cada acción y tomar decisiones para alcanzar las metas planteadas.	
6	Es Persistente	"Mantenerse firme y constante". Ser una persona optimista, que tiene la actitud de lograr sus propósitos, metas, objetivos. A su vez esa persona es paciente, pues sabe que quizá las cosas no salgan a la primera, sin embargo, sigue intentando y no se rinde.	
7	Es Fiel al cumplimiento de contratos de trabajo	Un contrato es un compromiso; una de las manifestaciones de integridad personal es cumplir con los compromisos que uno ha adquirido. Ya sea en el ámbito profesional, en el familiar o en cualquier otro. Cuando una persona cumple con la palabra dada, esta persona es de fiar, es una persona íntegra.	
8	Exige eficiencia y calidad	La eficiencia, es la capacidad de lograr una meta o resultado optimizando recursos y ahorrando tiempo. La calidad personal es la característica de la persona que manteniendo su autoestima e integridad es capaz de satisfacer las expectativas generadas en las personas con las que se relaciona.	
9	Es persuasivo crea y mantiene redes de apoyo	Ser persuasivo es inducir o convencer a una persona o varias a creer o hacer algo, s cuando principal es la consistencia y coherencia Creación de redes de apoyo nadie puede ser absolutamente autosuficiente y no necesitar de las demás personas. Cada persona es una combinación de debilidades y fortalezas. El apoyo mutuo	

		brinda la oportunidad de ganar al compartir las excedencias. Dentro de estas características se encuentran como parte fundamental la oratoria, que es el arte de hablar en público con fluidez, propiedad y manera efectiva para convencer a quien escucha a través de la voz y el lenguaje corporal este arte incluye desde la respiración, vocalización, entre otros y el liderazgo que incluye al margen de saber hablar bien, hay que contar con un objetivo claro que se quiera transmitir al hablar. Existen muchas personas que son muy buenos creadores sin embargo no son lideres debido a que cuando hablan tienden a redundar y no llegan a nada claro, en pocas palabras no tienen un objetivo del discurso, estas personas son consideradas como charlatanes	
10	Tiene auto confianza	El emprendedor debe creer en sí mismo y en sus habilidades Debe expresar autoconfianza frente a la necesidad de completar una tarea difícil o hacer frente a un desafío. Es de vital importancia que el emprendedor conozca sus fortalezas y la manera en la que éstas se ajustarán al logro de objetivos ¿Si no crees en ti mismo como esperas que los demás crea en ti.	

MODELO CANVAS**Socios claves**

Colegios: Serán los socios importantes para realizar convenios para facilitar el acceso a estudiantes.

**Actividades claves**

Enseñanza y aprendizaje para los estudiantes

creación de materiales didácticos

La ejecución de métodos de enseñanza.

Recursos

Claves

Espacio de trabajo

Proyectores como data

Pisaras y marcadores

Computadoras.

**Propuesta de valor**

Especializados en formación avanzada de ofimática, también enseñamos fundamentos de programación, perfecto para principiantes. Comprometidos con la, aseguramos una experiencia de aprendizaje excepcional.

**Relaciones con los clientes**

Atención personalizada a los estudiantes.

Promoción de descuento por cada estudiante por sus primeras clases

Canales

Redes sociales para los contactos directos afiches.

Publicidad en línea.

Chat en línea para las clases

**Segmentos de clientes**

Mujeres y varones **entre 18 a 30 años.**

Personas motivadas por el aprendizaje y el desarrollo de nuevas competencias tecnológicas.

Estructura de costos

La inversión inicial de equipos de computación

Inversión en internet para las clases

Comprar muebles para la comodidad de los estudiantes



Fuente de ingresos

Inscripción de los estudiantes a las clases de computación.

Impresiones y fotocopias a los mismos estudiantes

Investigaciones de las tareas de los estudiantes



