

Capital Semilla - Persona Natural

Broomit: eMarketplace de Servicios de Aseo para el Hogar



Objetivo del Proyecto

Indica cuál es el objetivo principal para solicitar el Capital Semilla.

1. Construir un producto o servicio.

Objetivo del Proyecto: Otro. Llenar sólo si escogiste "Otro" en la pregunta anterior.

Si seleccionaste otro anteriormente por favor completa este campo.

-

Necesidad a Satisfacer

¿Cuál es el problema o la necesidad no satisfecha por los productos o servicios actualmente disponibles?

El sector de los servicios de limpieza a domicilio en Latinoamérica no tiene un líder claro. Es más, no existe ninguna startup que se centre específicamente en este mercado.

Toma tiempo y es tedioso adquirir un servicio de limpieza de confianza, de calidad y a bajo costo para el hogar, sin la necesidad de generar un contrato, forzando al cliente final a adquirir un plan mensual.

Además existe un mercado informal de servicios de limpieza donde para acceder a él, la única vía es a través de una red de referidos.

Las personas que ofrecen el servicio de limpieza a domicilio no cuentan con un canal que los comunique directamente con potenciales clientes que requieran del servicio, lo que los deja con tiempos de ocio, perdiendo la oportunidad de generar ingresos.

¿Qué tan crítico de resolver es el problema para los clientes/usuarios? ¿Por qué?

Es urgente dado que actualmente existe un mercado informal desorganizado, generando así dificultad al acceso y a la oferta del servicio, por lo cual existe un potencial mercado no explotado aún.

No es fácil adquirir un servicio de limpieza inmediato y de confianza a la medida, debido a que toma tiempo encontrar la persona adecuada.

Describe a tu cliente, es decir a las personas o empresas que estarán dispuestas a pagar por tu producto o servicio.

Puedes apoyarte en preguntas como: ¿Quién es tu cliente? ¿Dónde se encuentra? ¿Son personas o empresas? ¿Cuáles son sus características y costumbres? ¿Cómo resuelven hoy el problema o necesidad detectada?

El cliente objetivo es aquel profesional entre 24 y 55 años que cuenta con poco tiempo para realizar tareas del hogar. El cliente se perfila como una persona que pueda depositar su confianza en una transacción electrónica y recibir a los colaboradores en su hogar para realizar el servicio limpieza. Para el cliente será transparente de quien realiza el servicio, ya que todos los colaboradores estarán capacitados, de tal forma de realizar un servicio estándar y de calidad. Para información demográfica y geográfica sobre la segmentación del mercado referirse a "Describe el mercado al que apunta el producto o servicio".

Describe al usuario de tu producto o servicio. Usuario es quien usa el producto o servicio, no necesariamente es quien paga por él.

Apóyate en preguntas similares a las propuestas para clientes. Si el usuario es a la vez el cliente, sólo basta con indicarlo.

La solución propuesta constará con 2 usuarios finales:

- 1-. Cliente: quien es el habitante de la vivienda el cual solicita el servicio de limpieza.
- 2-. Colaborador: asesores del hogar quienes prestarán el servicio de limpieza

¿Cómo es el mercado en el que comercializarás tu producto o servicio?

Mercado incipiente: mercado que está recién formándose y que no tiene muchos competidores. Mercado en crecimiento sin un dominante: es aquel mercado que ha mostrado un aumento en su tamaño (en ventas), en el que compiten varios actores, pero ni uno de ellos se destaca en participación frente a los demás. Mercado con actor dominante: Es aquel que tiene al menos un competidor que se destaca frente a los demás porque tiene mayor participación de mercado y barreras de entrada. Mercado Maduro que necesita renovación: es aquel mercado que ya está consolidado, pero la solución actual ha perdido eficiencia o efectividad y da espacio para una nueva solución innovadora.

2. Mercado en crecimiento sin un dominante

Describe el mercado al que apunta el producto o servicio.

Incorporar información adicional que explique tu respuesta anterior.

Basado en estudios, el proyecto apuntará al siguiente segmento de mercado.

Geográficamente, el proyecto apuntará inicialmente a las comunas: Santiago Centro, Providencia, Ñuñoa, Las Condes y Vitacura. Dada las características de estas comunas y según encuestas, se puede indicar que un 47% de los hogares se convierte en un potencial cliente dada su preferencia de contratar un servicio de aseo esporádico. En estas comunas se espera llegar a un mercado de más de 347.882 hogares, las cuales según CASEN2009-2011 tienen un porcentaje de crecimiento promedio superior a 7,25% anual.

Demográficamente, el proyecto apunta a los segmentos: Jóvenes estudiantes-profesionales, parejas en promedio con 1.5 hijos, personas solteras, divorciadas y adultos mayores activos. Uniando esta variable demográfica con las condiciones geográficas a las que apunta el proyecto y según estudios, las comunas antes mencionadas poseen un nivel de ingresos superior a CLP\$2.300.000/hogar y un estrato social de tipo ABC1-C2. Este nivel de ingresos es superior al ingreso proyectado requerido de CLP\$1.000.000/hogar.

Indica el tamaño del mercado potencial en Chile (en US\$)

Expresa tu respuesta en dólares y considerando sólo el mercado nacional.

112,117,716

¿Qué porcentaje (%) del mercado potencial en USD (definido en la pregunta anterior) quieres alcanzar?

Expresa tu respuesta como porcentaje con respecto a la pregunta anterior (sin incluir el símbolo %). Esto corresponde a tu Mercado Objetivo.

25

Solución Propuesta

Cuéntanos cuál es el estado actual de tu emprendimiento

Selecciona una alternativa

2. Tengo un pitch claro sobre mi negocio, plan de crecimiento y equipo.

Describe en qué consiste tu producto o servicio

Plataforma web <http://www.broomit.cl> y aplicación móvil que funcionará como canal entre asesoras del hogar y clientes que requieran de un servicio de limpieza.

El cliente podrá adquirir el servicio inmediato o agendar la visita del colaborador a su hogar.

Al cancelar por el servicio de manera online, este quedará como oferta pública para la red de colaboradores registrados, donde el servicio será adjudicado al primer colaborador que lo acepte.

Tras la visita del colaborador y finalizado el servicio, ambas partes deberán notificar el término de éste, en dicho momento el sistema efectuará el pago efectivo. Para finalizar el proceso ambas partes podrán evaluar a su

contraparte.

Alcance del proyecto

Selecciona la alternativa que se ajuste al alcance de mercado de su proyecto

5. Global

¿Cuál es el grado de innovación del producto o servicio?

Ejemplos: 1. Innovación disruptiva: con mi producto o servicio voy a cambiar drásticamente a la industria en que participo. 2. Innovación Nacional: el producto o servicio está validado comercialmente en el extranjero, pero es nuevo en Chile. 3. Innovación Incremental: estoy incorporando nuevas innovaciones a mi producto o servicio para adaptarlo a un mercado que está cambiando. 4. Integración de tecnología: la tecnología utilizada existe por separado, pero debo integrarla para ofrecer mi producto o servicio.

2. Innovación Nacional

Nombra y describe brevemente el atributo más importante de tu producto o servicio, a través del cuál generas valor a tus clientes

Ejemplos: es más barato, novedoso, de mejor calidad, más conveniente, mejor marca, mejor desempeño, reduce riesgos, mejor diseño, se adapta mejor a cada cliente, etc.

La accesibilidad es el atributo más importante del proyecto, debido a que el cliente tendrá la facilidad de acceder de manera cómoda a un servicio de limpieza a través de la plataforma en la nube; y a su vez el colaborador podrá ofrecer sus servicios a un mayor número de clientes logrando así un aumento en sus ingresos.

¿A través de qué canal adquirirás nuevos clientes y/o usuarios?

Cuál será el canal principal que atraerá gente a tu producto. Si bien serán varios seguramente, elige al que apuestas más fuertemente

1. A través de publicidad online

¿Cuál es el nivel de diferenciación de tu producto o servicio?

Selecciona una alternativa

1. El producto o servicio no existe.

¿Cómo podrías describir la fabricación o desarrollo del producto o servicio?

3. El producto o servicio es completamente estandarizado.

Ingresos y Utilidad

¿Cuál será el modelo de ingresos que utilizarás? (forma en que obtendrás recursos)

Elige la principal forma en cómo tu negocio generará ingresos

5. % de la transacción

Explica el modelo de ingresos del emprendimiento

El emprendimiento contempla 2 modelos de ingresos, los cuales son:

1-. Modelo de ingresos de intermediación:

Es el modelo de ingresos principal, es ser el primer canal entre asesores del hogar y clientes que requieran del servicio de limpieza. En la plataforma se presentará un catálogo de servicios, cada uno con un precio establecido, el cliente podrá adquirir uno o varios de estos servicios, los cuales serán realizados por colaboradores debidamente capacitados, donde finalmente se cobrará un 10% de comisión por cada servicio realizado.

2-. Modelo de ingresos vía publicidad:

El modelo de ingresos complementario contempla lograr alianzas estratégicas con empresas de productos de limpieza a las cuales se les cobrará un fee mensual por publicitar sus productos.

¿Cuál será el precio que cobrarás por tu producto o servicio? Explica.

El valor de los servicios de limpieza son:

Servicio base de aseo (barrer, aspirar, trapear, limpiar pisos, recolección de basura) + 1 dormitorio + 1 baño + cocina \$15.000

* Por cada habitación + baño adicional se añadirán \$5.000

A esto se le podrá agregar los siguientes servicios anexos:

Planchado (cantidad máxima 10 prendas) \$10.000

Lavado Loza + Secado + Guardado \$10.000

Limpieza Refrigerador \$10.000

Limpieza Horno \$10.000

Limpieza de Vidrios \$10.000

Quando el negocio ya esté en régimen ¿Cuál será el margen o utilidad (%) que obtendrás por unidad de producto o servicio vendido?

Qué porcentaje del precio de una unidad será el costo (Ejemplo. Si vendo a 80 y me costó 40 comprarlo/producirlo, entonces mi costo será 50%).

2. Entre un 30% y un 70%

¿Has obtenido ventas a través de tu emprendimiento?

No

Si tu respuesta anterior fue Sí, indícanos el monto acumulado en pesos

-

En caso de que no hayas vendido aún, ¿cuánto tiempo pasará entre hoy y cuando vendas la primera unidad/servicio?. Si ya obtuviste ventas, ¿cuánto tiempo pasará para doblarlas?

Indica el tiempo en número de meses.

6

En cuanto tiempo más llegarás a vender USD 1 millón anuales

3. En menos de 3 años

Suponiendo que alcanzas ventas de USD 10 millones cuantos clientes deberías tener?

4. Entre 100.001 y 1.000.000

Cuantifica los beneficios que reciben los clientes al adquirir tu producto o servicio. Céntrate en los atributos que crean valor a los clientes y/o usuarios.

Por ejemplo, si tu solución es más barata, indica cuánto ahorrarán tus clientes si te prefieren; si es más rápida, cuánto tiempo menos gastarán; si es más eficiente, cuántos recursos se ahorrará para obtener la misma o una mejor satisfacción

El cliente se beneficia con un ahorro de tiempo al contratar un servicio de limpieza de calidad.

Comodidad de contratar el servicio en un par de clics a través de la plataforma web y/o desde su Smartphone.

Seguridad de que encontraran personal calificado y garantizado por la empresa, el cual será previamente instruido y capacitado con un estándar de limpieza que satisfaga la necesidad del cliente.

El colaborador se beneficiará con la plataforma, en la cual podrá acceder a la demanda actual que existe en el mercado, también podrá organizar sus servicios y administrar sus tiempos de acuerdo a sus necesidades así aumentando la cantidad de servicios realizados.

Competencia

Sin considerar tu solución propuesta, de qué forma tus clientes potenciales resuelven su necesidad o solucionan su problema actualmente en el mercado donde competirás? Describe la situación competitiva actual.

Actualmente, dada la limitada oferta de limpieza ocasional, los potenciales clientes utilizan servicios de aseo privado. En estos servicios el enlace es a través de referidos. Existen también empresas que posibilitan la obtención de un servicio de limpieza, con la opción de reservar y coordinar la hora, esto queda sujeto a confirmación de la empresa oferente por lo que no se asegura la disponibilidad del servicio. Una minoría contrata el servicio a través de una empresa que obliga a firmar un contrato.

El principal problema que genera el escenario descrito anteriormente es la dificultad de coordinar la disponibilidad de ambas partes y no existe la posibilidad de obtener el servicio on demand.

Por lo tanto competitivamente existe un mercado informal de limpieza al cual se puede acceder a través de referidos y no existe la posibilidad de obtener el servicio on demand dependiendo de la disponibilidad del cliente.

Nombra y describe a los principales competidores, ya sean directos o que compitan mediante productos sustitutos

El principal y más directo competidor a nivel nacional es:

Hogarimpeque.cl: es una plataforma de servicios de limpieza nacional, ofrece una gama de servicios de aseo básicos, partiendo por un valor base de \$15.000, su sistema aún es básico y no contempla un sistema completo en tiempo real ni una aplicación móvil que lo respalde.

A nivel internacional se encuentra competencia directa, donde existe una gama de empresas que ofrecen la misma solución.

Helpling, es una plataforma bien posicionada en servicios de limpieza, en donde se debe contar con una cuenta, agendar una cita y solicitar el servicio. Ya está posicionada en países como Australia, Alemania, España y Francia, pero aún deja abierto el mercado Latinoamericano.

Cleanify es la propuesta de servicios de limpieza en Estados Unidos y Canadá. Se ha posicionado en San Francisco logrando entregar un servicio a más de 42.000 hogares y un promedio sobre los 500 hogares semanales.

¿Qué porcentaje del mercado atienden los principales competidores? Explica brevemente tu respuesta.

Los principales competidores a nivel internacional como Helpling y Cleanify logran cifras importantes del mercado del aseo en Europa y Norte América, llegando a un 30% de potenciales hogares que requieren del servicio.

A nivel nacional el panorama es distinto. hogarimpeque.cl la principal plataforma de aseo en Chile, ésta última solo alcanza un 5% de los clientes en las potenciales comunas de la región metropolitana, el resto se divide en agencias de asesoras del hogar a domicilio (chilenas.cl, lanana.cl, otras) alcanzando cifras de 35-40%, y finalmente el resto corresponde a asesoras puertas adentro o asesoras particulares que realizan trabajos esporádicos.

¿Por qué crees que tu solución es mejor?

La solución propuesta consta en generar un canal que comunicará al cliente que requiere el servicio de limpieza en su hogar, el cual será otorgado a través de los colaboradores previamente registrados y capacitados.

El cliente adquirirá un servicio sin contrato de por medio, y no necesita gastar tiempo ni esfuerzo en buscar el personal requerido, esto será posible a través de la plataforma web y/o móvil.

A su vez el colaborador podrá organizar y administrar los tiempos y servicios que ofrece, de acuerdo a su disponibilidad.

La solución además organiza el mercado informal, aumentando así el tamaño de dicho mercado.

¿Cuáles son las barreras de entrada de la industria donde compites?

Las principales barreras de entrada a la industria son:

- 1-. Formar y establecer una amplia base de colaboradores que provean el servicio de limpieza.
- 2-. Lograr obtener la confianza de los clientes, quienes permitirán el ingreso a los colaboradores a sus hogares.

¿Cómo vas a protegerte de la entrada de nuevos competidores?

Se buscará protegerse de la entrada de nuevos competidores generando lealtad en los clientes, esto se logrará ofreciendo un servicio seguro y de calidad, se logrará así diferenciación y distinción en el mercado. La entrada de un nuevo competidor será compleja dado que se acaparará la mayor cantidad de colaboradores, fidelizándolos con el cobro de una comisión baja y aumentando la cantidad de servicios que realizan actualmente. Esto hará que sea atractivo trabajar con la empresa y de esta forma será complejo que un nuevo competidor genere su canal de distribución.

Equipo

¿Cuántas personas conforman el equipo gestor? El equipo gestor está conformado por quienes inician el emprendimiento.

3

¿Por qué este equipo es el ideal para este proyecto?

Es un equipo multifacético, compuesto por 3 jóvenes profesionales, de entre 26 a 32 años. Poseen habilidades técnicas de innovación y administrativas necesarias para poder liderar y realizar el proyecto propuesto.

Por una parte el equipo posee experiencia en diversas áreas de mercado, tales como consultoría, banca, seguros, sector público, telecomunicaciones y transporte.

Gracias a que parte del equipo cuenta con estudios en liderazgo, tiene la ventaja y experiencia en alinear a las personas para lograr los objetivos propuestos. También se cuenta con diplomados y certificaciones en el área de las tecnologías de la información, tales como lenguajes de programación y arquitectura, lo cual facilitará el diseño y ejecución de la solución técnica del proyecto.

Y por último, el equipo cuenta con conocimientos de mercados sudamericanos, teniendo así el conocimiento de cómo se rige el mercado de servicios de limpieza para el hogar en otros países, pensando en una futura expansión al mercado de Sudamérica.

Redes de apoyo. ¿El equipo cuenta con mentores, incubadora o un directorio que apoye el desarrollo del proyecto?

No

Si ya cuenta con mentores, incubadora o directorio, indica el/los nombre(s) de las personas o instituciones. Describe qué valor le entregan al equipo y al proyecto.

-

¿Quieres contar con mentores durante la ejecución del proyecto? En esta convocatoria, puedes optar a la obtención del apoyo de un mentor perteneciente a las Redes de Mentores apoyadas por Corfo. Para ello, se entregará un monto de \$500.000 adicionales. Este monto no se podrá utilizar en otros ítems y sólo se podrá tomar el servicio con las redes de mentores definidas por la Gerencia de Emprendimiento de Corfo.

Si

Otros datos del Proyecto

Resumen Ejecutivo

Haz un resumen de tu proyecto en 200 palabras

El mercado de servicios de limpieza para el hogar es informal y desorganizado. La comunicación entre el cliente y un asesor de limpieza es escasa y no hay un canal de confianza para esto. La solución propuesta cuenta con la implementación de una plataforma web y móvil para generar una comunicación entre las partes, cobrando a través de un método electrónico seguro con posibilidad de devolución en caso que el servicio no sea satisfactorio. Los usuarios del sistema son dos. El cliente quien expone la necesidad de un servicio de limpieza en la plataforma y el colaborador quien estará previamente registrado y validado por un riguroso proceso de inducción. El colaborador aceptará la necesidad expuesta por el cliente, otorgando un servicio de limpieza estándar y de calidad. El cliente tendrá la opción de evaluar el servicio, al igual que el colaborador finalizará el servicio evaluando al cliente, generando así el cargo automático al cliente. La aplicación tanto para el cliente como para el colaborador no tendrá un costo inicial, siendo el modelo de ingreso cobrar un 10% de cada servicio realizado. El mercado objetivo es de profesionales jóvenes y adultos con un ingreso por núcleo de hogar promedio desde CLP\$1.000.000.

¿Cuál es la duración del proyecto en meses?

9

Video. Elabora un video de una duración máxima de 1 minuto, con la siguiente información: Necesidad, problema u oportunidad de negocio, descripción de la solución propuesta (producto o servicio) y cómo se obtendrán ingresos.

ingresa el link aquí (vimeo o youtube)

<https://www.youtube.com/embed/4oTXfgqysJY>

Contraseña video

Si dejas tu video como "privado", indícanos la contraseña para verlo.

-

Entidad Patrocinadora. ¿La postulación es acompañada de una Entidad Patrocinadora?

No

Nombre Entidad Patrocinadora

Selecciona tu entidad patrocinadora si seleccionaste si en la pregunta anterior

-

Región del país donde se ejecutará el proyecto

RM ☐ METROPOLITANA DE SANTIAGO

Comuna del país donde se ejecutará el proyecto

LAS CONDES

Región(es) donde impacta el proyecto

Add hint

5 ☐ REGIÓN DE VALPARAÍSO

8 ☐ REGIÓN DEL BÍO BÍO

RM ☐ METROPOLITANA DE SANTIAGO

Principales actividades que quieres desarrollar durante le ejecución del Capital Semilla

1. Constitución de la empresa.
2. Actividades de difusión.
7. Desarrollo de un producto mínimo viable.
9. Contratación del servicio de mentoría.
10. Elaboración o actualización del plan de negocio.
12. Realización de estudio de mercado y actividades de validación comercial.

Actividades: Otra. Indica que otra actividad en caso de haber seleccionado

-

Indícanos el sector económico al que pertenece el emprendimiento.

OTRO

Sector Económico: Otro. Indica que otro sector economico en caso de haber seleccionado

Sector de servicio de limpieza

Sólo para fines estadísticos: ¿Postulaste a la versión anterior de Capital Semilla?

Con fines estadísticos, no influye en la evaluación.

No

Datos del Postulante**Rut Postulante**

169429022

Nombre Postulante

Eugenio Oscar

Apellido Paterno Postulante

Daniel

Apellido Materno Postulante

Cruz

Género Postulante

Masculino

Si perteneces a algún pueblo originario del país, indícanos cuál:

-

Fecha de Nacimiento Postulante

26 January, 1989

Dirección Postulante: Calle

Rosita Renard

Dirección Postulante: Número

1855

Dirección Postulante: Número de oficina/casa/depto.

Depto # 508

Dirección Postulante: Block

-

Dirección Postulante: Población/Villa

-

Dirección Postulante: Comuna

NUNOA

Dirección Postulante: Código Postal

7780008

Dirección Postulante: Región

RM METROPOLITANA DE SANTIAGO

Dirección Postulante: Teléfono - Código de Área

9

Dirección Postulante: Teléfono - Número

79853674

Acepto envío de información relacionada a noticias de la Gerencia de Emprendimiento de Corfo.

Quiero recibir información de la Gerencia de Emprendimiento de Corfo a los correos electrónicos.

Si

Tengo iniciación de actividades y tributo en Primera Categoría

Los contribuyentes se clasifican tributariamente en Primera y Segunda Categoría de acuerdo al tipo de rentas o ingresos que obtengan. Una persona natural es de Primera Categoría cuando obtiene renta del capital y de las empresas comerciales, industriales mineras u otras. Las personas de Segunda Categoría obtienen ingresos de las rentas del trabajo.

No

Si tu respuesta anterior fue Sí, indícanos la fecha de inicio de actividades como persona natural de 1ra categoría

Selecciona la fecha.

-

Antigüedad y actividades relacionadas: Declaro haber iniciado actividades en Segunda Categoría ó haber iniciado actividades en Primera Categoría, pero no tener una antigüedad superior a 24 meses desde la emisión de la primera factura, boleta de ventas o servicios o guía de despacho en un giro relacionado directamente con el objetivo del proyecto.

Si

Ventas obtenidas: Declaro no haber obtenido ventas netas acumuladas por un monto superior

a \$100.000.000 durante los seis meses previos a la fecha de postulación del proyecto.

Si

Personal Info

Team Leader: Eugenio Daniel (genodaniel@gmail.com)

Nombre Eugenio

Apellido Paterno Daniel

Apellido Materno Cruz

¿Cuál es tu profesión u oficio?, si tienes estudios en varias áreas indícalas Ingeniero en Informática.

Detalla tu experiencia y capacidades relevantes para llevar a cabo el emprendimiento. Experiencia en diferentes rubros del mercado en las tecnologías de la información. Alta capacidad en diseño y ejecución de soluciones orientada a la informática gracias a la experiencia obtenida en los diferentes rubros de mercado. Certificado en diferentes tecnologías como Java, Guidewire en Toronto Canadá y cuento con experiencia en diferentes plataformas de base de datos, lo cual es un aporte para el proyecto ya al ser una plataforma online se requiere un riguroso diseño para asegurar la estabilidad y así permitir la estabilidad a futuro para expansión internacional.

¿Qué porcentaje de tiempo le dedicarás al proyecto mensualmente? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo. 100%

Team Member 1: Jhoan Torres (setogomez13@gmail.com)

Nombre Jhoan Sebastian

Apellido Paterno Torres

Apellido Materno Gómez

¿Cuál es tu profesión u oficio?, si tienes estudios en varias áreas indícalas Ingeniero Electronico

Detalla tu experiencia y capacidades relevantes para llevar a cabo el emprendimiento.

Ingeniero Electrónico con amplia experiencia en desarrollo y arquitectura de software. Además, he participado en diversos proyectos del sector bancario, energético y de seguros en países como Colombia, Ecuador y Chile. Por lo cual, cuento con la visión y experiencia para ejecutar una futura expansión del proyecto dentro de Sudamérica.

¿Qué porcentaje de tiempo le dedicarás al proyecto mensualmente? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo.

50%

Team Member 2: Jose Caro Muñoz (joseleeto@gmail.com)

Nombre

Jose

Apellido Paterno

Caro

Apellido Materno

Muñoz

¿Cuál es tu profesión u oficio?, si tienes estudios en varias áreas indícalas

Ingeniero Civil Informático

Detalla tu experiencia y capacidades relevantes para llevar a cabo el emprendimiento.

Ingeniero Civil Informático con experiencia en jefatura de proyectos y desarrollo en distintos lenguajes de programación, tecnologías OLAP, Guidewire Insurance Suite, motores de base de datos, SAP R3 y Business One, relación y negociación con clientes, manejo de personal y de proyectos con distintas metodologías de desarrollo de Software. Su formación en consultoría informática le permite dominar diferentes tecnologías así como desarrollar diferentes habilidades para liderar, abordar las distintas etapas de un proyecto informático y una eficiente administración de recursos de personal trabajando en distintos proyectos y cumpliendo los hitos de manera paralela. Certificado como consultor de Paris Technologies, Doylestown, PA, USA. (paristech.com) y Guidewire Insurance Suite con entrenamientos y desarrollo de proyectos en tecnologías OLAP y Guidewire en Boston, Philadelphia, Atlanta y Toronto. También en esta experiencia desarrolla un excelente dominio del inglés dada su estadía acumulada de más 6 meses en Estados Unidos y Canadá.

¿Qué porcentaje de tiempo le dedicarás al proyecto mensualmente? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo.

70%