**Etapa 2: Análisis de la Viabilidad del Proyecto**

**2.1: Análisis de Viabilidad Comercial.**

**Propuesta de Valor.**

Es este apartado conoceremos la viabilidad del proyecto en el mundo de la competencia de mercado, dando como el resultado que tan vendible es nuestro proyecto, posibles interesados en el proyecto y otras posibles soluciones que se pueden otorgar a proyecto.

Primero, se debe conocer que las tecnologías que posee el proyecto son nuevas y poco vista por el usuario común, lo cual se dificulta la venta a publico general. Para ello la venta del proyecto se enfoca la empresa que:

1. Tenga un conocimiento del ***“como”*** funciona la visión artificial **(en caso contrario, se debe dar una retroalimentación sobre aquella).**
2. Cual es el enfoque que se entrega a la Visión Artificial.
3. Tenga los recursos necesarios para manipular la Visión Artificial.

**Beneficios del proyecto.**

La *“Visión artificial para el control vehicular”* es un proyecto prometedor para el futuro de la seguridad a nivel país, ya sea resolviendo la problemática inicial sobre los robos de automóviles y mejorando la seguridad de cámaras actualmente implementadas.

Los beneficios de este proyecto son:

1. Mejora e implementación de Visión Artificial en las cámaras de seguridad.
2. Disminución de robos a nivel región.
3. Mejora en seguimiento a la hora de buscar el automóvil sustraído.

**Por qué escoger nuestro proyecto.**

Actualmente, el proyecto comparado con otras empresas es muy distinto, ya que la visión artificial está siendo más utilizada en ámbito industrial **(Jose Gutiérrez, 2017)**, un claro ejemplo son la agricultura, minería, entre otras. El enfoque del proyecto es hacia el control vehicular propuesta por las instituciones de seguridad **(Carabineros de Chile)**

**Stakeholders.**

Los Stakeholders o interesados se refiere a todas aquellas personas u organizaciones afectadas por las actividades y las decisiones de una empresa. En este caso, la empresa interesa es Carabineros de Chile, el cual están interesados para implementar este proyecto.

**Competencia en el mercado.**

Según los estudios hechos por el grupo de proyecto existen algunas empresas que hacen uso de Visión artificial, pero el enfoque es distinto.

A continuación, se muestra algunas empresas en Chile que imparten y/o usan Visión Artificial.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Supuesta Empresa en competencia.** | **Uso de Visión artificial.** | **Competencia directa o indirecta hacia el proyecto.** |
| Securitas | No posee seguridad con uso de esta tecnología. | Es una competencia indirecta, , no posee ningún recurso de los anteriormente hablado. |
| AlfaChile | Es una competencia indirecta, no posee ningún recurso de los anteriormente hablado. |
| Prosegur | Es una competencia indirecta, ya que esta empresa reconocida por ser unas de las mejores en seguridad, pero carece el uso de la tecnología hablada. |
| Alarmatic | Es una competencia indirecta, tiene los recursos que se necesita para implementar el proyecto. |

**2.2: Análisis de Viabilidad Técnica.**

<https://www.significados.com/stakeholder/>

<http://www.emb.cl/electroindustria/articulo.mvc?xid=2992&edi=149&xit=jose-gutierrez-encargado-de-ventas-en-ett-la-vision-artificial-aun-no-se-instaura-como-un-estandar-en-chile>

<http://www.emb.cl/electroindustria/articulo.mvc?xid=3019&edi=150&xit=importante-vina-implementa-solucion-de-vision-artificial-made-in-chile>

<http://www.alfachileseguridad.cl/nuestra-empresa/>

<https://www.prosegur.cl/empresas-instituciones/servicios/servicios-de-prevencion/vigilancia>

<https://www.securitaschile.cl/servicios/tecnologia-de-seguridad/>