

**Universidad Abierta**

**Interamericana**

**2016**

**Ingeniería en Sistemas Informáticos**

**Seminario de Aplicación Profesional**

**Trabajo Final**

**Profesores:** Poncio, Silvia

**Integrantes:**

Fotia, Diego Imanol

Viti, Emiliano Agustín

# Índice

[Índice 2](#_Toc452399086)

[A. Resumen Ejecutivo 3](#_Toc452399087)

[B. Proyecto de base tecnológica en un entorno distribuido habilitado para la web. 4](#_Toc452399088)

[1. Descripción general 4](#_Toc452399089)

[1.1 Descripción básica del negocio 4](#_Toc452399090)

[1.2 Situación actual del negocio 4](#_Toc452399091)

[1.3 ¿Qué hace único al negocio? 5](#_Toc452399092)

[1.4 Factores principales de éxito del negocio 5](#_Toc452399093)

[1.5 Estrategias 5](#_Toc452399094)

[1.6 Oportunidad del negocio 5](#_Toc452399095)

[1.7 Capacidades centrales 6](#_Toc452399096)

[1.8 Propuesta de valor para el cliente 6](#_Toc452399097)

[1.9 Valores nucleares de la organización 6](#_Toc452399098)

[1.10 Enfoque e iniciativas estratégicas 6](#_Toc452399099)

[1.10.1 Impulsos estratégicos 6](#_Toc452399100)

[1.10.2 Estrategia de negocios 7](#_Toc452399101)

[1.11 Áreas claves de resultado 7](#_Toc452399102)

[1.12 Ingreso al sector: estrategias de inserción 7](#_Toc452399103)

[2. Análisis estratégico 7](#_Toc452399104)

[3. Análisis FODA 7](#_Toc452399105)

[3.1 Cuadro FODA 8](#_Toc452399106)

[3.2 Análisis FODA 8](#_Toc452399107)

[3.2.1 Fortalezas 8](#_Toc452399108)

[3.2.2 Oportunidades 8](#_Toc452399109)

[3.2.3 Debilidades 8](#_Toc452399110)

[3.2.4 Amenazas 8](#_Toc452399111)

[3.3 Conclusión: Atractivo de la Industria y Fortalezas del Negocio 8](#_Toc452399112)

# Resumen Ejecutivo

Se trata de un videojuego en plataforma web, orientado a niños y adolescentes con discapacidades mentales leves, enfocado en el aprendizaje y refuerzo de matemáticas básicas.

El propósito del proyecto es el de reforzar el aprendizaje de matemáticas básicas en sus usos cotidianos; a través de una interfaz amigable al usuario.

Es un propósito importante la promoción del aprendizaje de matemáticas utilizando técnicas pedagógicas y que resulten de interés al niño o adolescente.

Se realiza la planificación de la semana 0 a la 7 del proyecto, de la 7 a la 10 se realiza la documentación y análisis, de la 10 a la 20 el diseño, luego se procede al desarrollo en las semanas 20 a 42, la prueba se realiza de la semana 42 a la 64 y finalmente se implementa en la semana 77 del comienzo del proyecto. El proyecto se lanza para que coincida la implementación con el mes de Enero y de esta manera se pueda promocionar y enseñar el uso antes del comienzo de clases, y durante el ciclo lectivo se pueda utilizar el producto.

El proyecto se sostiene financieramente mediante el uso de banners incluidos en la portada del sitio web.

El requerimiento de capital del proyecto es de $260.000,0 USD.

El proyecto tiene una alta rentabilidad social, ya que se enfoca a sectores que no cuentan con herramientas similares.

Además la rentabilidad financiera es alta, obteniendo una tasa de retorno del orden del 60%. El proyecto se paga al finalizar los 2 años y 9 meses de haber sido lanzado. También obtiene tasas de interés superior al 15%.

El personal necesario para la realización del proyecto es: artistas de modelado 3D, experto en producción de sonido, programadores, community managers, testers de producto final, en conjunto con los fundadores y administradores de proyecto Imanol Fotia y Emiliano Viti.

Una de las mayores amenazas que posee el proyecto es la Falla en el testing del producto y en garantizar en que el producto funcione en el equipamiento al que fue destinado a usarse.

Esto se mitiga con periodos de testing mayores y con mas personal destinado a esta labor.

La situación más beneficiosa para el proyecto es una gran demanda del software que se desarrolla, esto se logra con una mayor inversión en publicidad, marketing y comunicación.

# Proyecto de base tecnológica en un entorno distribuido habilitado para la web.

## Descripción general

### Descripción básica del negocio

Se trata de un videojuego en plataforma web, orientado a niños y adolescentes con discapacidades mentales leves, enfocado en el aprendizaje y refuerzo de matemáticas básicas.

El propósito del proyecto es el de reforzar el aprendizaje de matemáticas básicas en sus usos cotidianos; a través de una interfaz amigable al usuario.

Es un propósito importante la promoción del aprendizaje de matemáticas utilizando técnicas pedagógicas y que resulten de interés al niño o adolescente.

### Situación actual del negocio

El mercado al que se enfoca el videojuego es el de la población con discapacidades mentales leves, hispanoparlante, de entre 5 y 18 años. Se estima, de acuerdo a estudios realizados, que dicha población es de 4 millones y medio de personas, del total de 560 millones de hispanoparlantes.

No obstante el alto número de personas con discapacidades mentales, el porcentaje de población bajo el límite de pobreza es de un 30%. Se tiene en cuenta este dato, ya que dichas personas no tendrían acceso a una computadora con conexión a internet, requisito indispensable del videojuego.

Asimismo, el alcance del juego en cuanto a las personas es del 2,5% de un total de casi 3 millones de la población a la que podría ser de interés el juego.

Luego de las anteriores estimaciones, se llega a un número final de 100 mil jugadores. Se llega a dicha estimación teniendo en cuenta:

* Porcentaje de jugadores de videojuegos entre jóvenes de 5 a 18 años.
* Alcance de jóvenes con discapacidades mentales a instituciones de apoyo.
* Presupuestos e interés de dichas instituciones en proporcionar una plataforma de entretenimiento y aprendizaje a los jóvenes.
* Acceso a computadoras con conexión a internet por parte tanto de los jóvenes como de las instituciones.
* Posibilidades económicas y financieras de los jóvenes nombrados de acceder a instituciones de apoyo escolar.

### ¿Qué hace único al negocio?

* Gran valor social.
* Ganancia monetaria importante, teniendo en cuenta que es un proyecto enfocado principalmente al valor social.
* Aprendizaje sencillo e interesante de aritméticas básicas.
* Posibilidad de utilizar lo aprendido en la vida cotidiana.
* Útil herramienta complementario para institutos y escuelas dedicados a la enseñanza de niños y adolescentes con discapacidades mentales.
* Generar nuevas vías de comunicación y enseñanza entre la institución o escuela y sus alumnos.

### Factores principales de éxito del negocio

* Refuerzo y utilización cotidiana de operaciones aritméticas básicas y de memoria.
* Interfaces sencillas de utilizar.
* Posibilidad de uso en diversos lugares y dispositivos.

### Estrategias

Se formula la estrategia teniendo en cuenta la estimación del posible número de jugadores de la plataforma educativa y de entretenimiento y luego la cantidad de jugadores simultáneos que tiene la plataforma, para después, en base a estos datos, estimar los costos y beneficios que trae el proyecto.

Teniendo en cuenta datos estadísticos de plataformas de videojuegos pioneras en la industria, asimismo líderes dentro de la misma, como ser el caso de Steam, Origin, IndieGoGo, Kickstarter, UPlay, entre otros; se llega al dato de que un 7,5% del total de jugadores, juegan en simultáneo; es decir, aproximadamente 7500 jugadores estarían en línea en el mismo momento.

En base a dichos datos se alquilan servidores, y se prepara una plataforma compatible con el número de jugadores y sus necesidades como consumidores del producto.

### Oportunidad del negocio

El gran valor social del proyecto es la posibilidad de proporcionar una plataforma sustentable de aprendizaje y refuerzo tanto de operaciones matemáticas, como de uso de memoria en situaciones cotidianas. No existe actualmente una plataforma educativa de estas características, orientada a niños y adolescentes con discapacidades mentales leves, de ahí surge la importancia social del proyecto.

### Capacidades centrales

* Búsqueda de calidad y eficiencia en el producto.
* Toma de riesgos calculada.
* Planificación y seguimiento sistemático.
* Independencia.
* Gran capacidad de liderazgo.
* Conocimiento y experiencia.
* Constancia.

### Propuesta de valor para el cliente

El producto está técnicamente pensado para funcionar bajo múltiples plataformas y sistemas operativos, las especificaciones se mantendrán al nivel del equipamiento del usuario promedio.

La propuesta es la de reforzar el aprendizaje de matemáticas básicas en sus usos cotidianos; a través de una interfaz amigable al usuario.

Es un propósito importante la promoción del aprendizaje de matemáticas utilizando técnicas pedagógicas y que resulten de interés al niño o adolescente.

### Valores nucleares de la organización

* Calidad: Productos diseñados pensando en una gran funcionalidad con una curva de aprendizaje baja, para poder sacar el máximo partido a la imaginación.
* Responsabilidad: Estar pendientes de cualquier problema que los clientes puedan tener con el uso de los productos, y dar soluciones en el menor tiempo posible.
* Originalidad: Una de las características fundamentales de la empresa es traer un producto que satisfaga necesidades que otros de la misma categoría no, mediante una plena comunicación con los clientes.
* Libertad: Trabajadores incentivados a desarrollar sus aptitudes creativas al máximo, sin imponer restricciones ni limitaciones a como hacer su trabajo.
* Honestidad.

### Enfoque e iniciativas estratégicas

#### Impulsos estratégicos

* Diferenciación: Los productos están pensados para diferenciarse tanto en calidad como en usabilidad y contenido.
* Costo: En orden de poder proveer a los clientes con la mejor calidad y poder lograr rentabilidad a base de publicidades, los costos se mantendrán lo más bajos posibles.
* Alianza: Realizar alianzas y acuerdos de intercambios de tecnologías con los mejores proveedores de herramientas gráficas a nivel mundial.
* Innovación: En consecuencia de las alianzas de tecnología realizadas, los productos mantienen el liderazgo en innovación y en el uso de las tecnologías más recientes para el total aprovechamiento del hardware más actual.

#### Estrategia de negocios

La estrategia de negocios está planeada desde el punto de vista del modelo B2C, por ende, el producto dispone de publicidad en la página, la cual está enfocada por región y según las preferencias del usuario mediante el uso de Google Ads.

A continuación, una enumeración de las estrategias a ser implementadas:

* Se utiliza la publicidad para dar a conocer en la zona la existencia del producto.
* Lograr buena imagen, crear alianzas con entidades y empresas del rubro.
* Aprovechar los recursos para estar al servicio del cliente. Adaptarse y estar siempre atento a lo que el mercado requiere, brindando todo aquello que esté a nuestro alcance.
* Consolidar y fomentar la empresa.
* Capacitar e incrementar personal para mejorar el servicio.
* Fortalecer vínculos.

### Áreas claves de resultado

* Instituciones de apoyo escolar: ya que son los principales consumidores y dan a conocer el producto al niño o adolescente al que está enfocado el producto.
* Instituciones educativas o escuelas: son consumidores del producto en la enseñanza y refuerzo de conocimientos.
* Niños o adolescentes: son los principales usuarios del producto.

### Ingreso al sector: estrategias de inserción

### Análisis estratégico

### Análisis FODA

### Cuadro FODA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Fortalezas:   1. R.R.H.H capacitado y con experiencia. 2. Excelente calidad de producto. 3. Buena publicidad y distribución. 4. Gran beneficio social. | Debilidades:   1. Poco reconocimiento y uso de este tipo de productos en el país. 2. Poca visibilidad en sitios web. |
| Oportunidades:   1. Poca competencia a nivel nacional. 2. Gran demanda del producto. | O1 – F1, F2: La poca competencia, sumada a la excelente calidad del producto y del personal se traduce en gran éxito.  O2 – F3, F4: Con una buena campaña publicitaria, se crea demanda y esto beneficia a la sociedad, creando un circulo virtuoso. | O1, O2 – D1, D2: Se puede mitigar el poco reconocimiento utilizando una campaña publicitaria. |
| Amenazas:   1. Lanzamiento de un producto de la competencia con características similares. 2. Falla en el testing del producto y en garantizar en que el producto funcione en el equipamiento al que fue destinado a usarse. | A1 – F2: Se puede mitigar el lanzamiento de un producto similar, diferenciándose con calidad.  A2 – F1: Se puede lograr un mejor testing con mayor calidad de personal. | A1 – D1, D2: Se debe realizar una pronta campaña publicitaria para poder posicionarse mejor y más rápido, antes de cualquier posible competencia. |

### Análisis FODA

#### Fortalezas

1. Buenos recursos económicos.
2. R.R.H.H capacitado y con experiencia.
3. Excelente calidad de producto.
4. Acuerdos comerciales con las empresas NVIDIA y AMD para el uso de tecnologías gráficas.
5. Buena publicidad y distribución.
6. Atención personalizada.
7. Gran beneficio social.

#### Oportunidades

1. Poca competencia a nivel nacional.
2. Gran demanda del producto.

#### Debilidades

1. Poco reconocimiento y uso de este tipo de productos en el país.
2. Poca visibilidad en sitios web.
3. Pocos años de experiencia.
4. Poco personal.

#### Amenazas

1. Lanzamiento de un producto de la competencia con características similares.
2. Falla en el testing del producto y en garantizar en que el producto funcione en el equipamiento al que fue destinado a usarse.
3. No cumplir con la entrega del producto en la fecha estipulada, y por ende perder la confianza de los usuarios.

### Conclusión: Atractivo de la Industria y Fortalezas del Negocio

Como gran fortaleza se puede destacar el alto beneficio social que el proyecto aporta. Ayuda a los niños con capacidades diferentes a poder realizar y reforzar actividades cotidianas. Debido a que no existen actualmente productos similares, el beneficio para la sociedad es aún más amplio.