Verde = supuesto

Visión.

"Ser la empresa líder a nivel nacional que provee software de procesamiento y almacenamiento de imágenes satelitales en Chile, ser reconocida a nivel nacional entre las organizaciones que trabajan con imágenes satelitales"

Misión

"Canalizar el 70% de la demanda total de imágenes satelitales adquiridas en Chile, por las distintas entidades compradoras, utilizando tecnologías vanguardistas tales como cloud computing, sistemas distribuidos, big data, con el fin de convertirnos en un servicio de confianza para los potenciales compradores"

Objetivo General

"Implementar el soporte informático para que la Agencia Chilena del Espacio pueda canalizar eficientemente un aumento del 20% de la demanda por imágenes satelitales por parte de organismos estatales y privados en Chile respecto al cubrimiento inicial.”

Objetivo específico

1. "Coordinar las solicitudes del mínimo 3 proveedores y los 3 solicitantes de imágenes para unificar el tratamiento de imágenes satelitales a nivel nacional.”
2. “Crear un almacenamiento de las imágenes adquiridas, que se capaz de almacenar un lotes de 60 imagenes de 500mb por c/u lo que necesitará llegar a los Petabytes de almacenamiento”

Meta

1. Analizar documentos de ingeniería de software tales como requerimientos funcionales y no funcionales
2. Cotizar almacenamiento en cloud computing
3. Comenzar relaciones con un mínimo de 3 procesadores e imágenes.
4. Lograr procesar 120 imágenes por semana.

PEST

Político:

* Existencia de normas ISO con relación a la obtención de información geográfica
* Las licitaciones que hace el gobierno están sujetas a acuerdos de calidad con este.

Económico:

* Existen diferentes proveedores y compradores de servicios de obtención imágenes satelitales, promoviendo una mayor competencia en cuanto a las tarifas ofrecidas.
* Aumento de subsidios por parte del ministerio de economía para proyectos de investigación en los últimos años.

Social:

* Existen más de 100 organizaciones que adquieren imágenes satelitales de distintos proveedores regularmente.
* Demanda de imágenes satelitales: Existe una demanda significativa de imágenes satelitales en Chile, tanto por parte de organismos estatales como de empresas, universidades y entidades privadas. Esto refleja el interés social en el uso de tecnología espacial para diversos fines, como la investigación, el monitoreo y la toma de decisiones.
* Necesidad de acceso y gestión eficiente: La sociedad requiere un acceso fácil y eficiente a las imágenes satelitales, así como una gestión adecuada de la información relacionada.

Tecnológico:

* La Facilidad actual y rebaja de costos en enviar satélites a órbita aumenta la posibilidad de reducir los costos de las imágenes satelitales.
* El aumento en las tecnologías facilitan el procesado de las imágenes satelitales, lo cual permite aumentar la cantidad de imágenes procesadas anualmente.

FODA

Fortalezas: Partes y aspectos positivos de la organización, ventajas sobre la competencia (como por ejemplo buenas relaciones con otras organizaciones/clientes/proveedores o uso de tecnologías nuevas).

* Geodata es una empresa con profesionales capacitados para generar un software de calidad

Oportunidades: Aspectos positivos para la organización de acuerdo a su entorno, cambios en el mercado o en la gente, tecnologías que explorar, aprovechar de alguna mención en los medios, etc…

* Apoyo político por parte del ministerio, ya que son unos de los principales interesados en el desarrollo del proyecto.
* Mayor interés por parte de otras instituciones en obtener imágenes satelitales como universidades, empresas públicas y privadas, etc.
* Las fuentes de imágenes satelitales actuales, se deben comprar con un mínimo de imagenes
* El ministerio de economía subsidiaria la infraestructura del servicio

Debilidades: Partes y aspectos negativos de la organización, irregularidades en la organización, usar tecnologías antiguas, estar detrás del estándar del mercado, tener mala reputación, ser una empresa poco conocida, falta de habilidades, etc..

* Necesidad de invertir tiempo en capacitar el personal de ACE, para la obtención de imágenes satelitales
* Director de desarrollo con poca experiencia

Amenazas: Partes y aspectos negativos externos que afectan a la organización. Por ejemplo competencia injusta, colusión de proveedores, falta de clientela, escasez de recursos, falta de apoyo político, etc..

* Competencia por parte de otras empresas que también entregan imágenes satelitales como puede ser la FACH
* Normas ISO con límites poco marcados.

Análisis FODA (matriz) y Conclusión



|  | Fortalezas - 1 | Debilidades - 2 |
| --- | --- | --- |
| Oportunidades - 4 | 1 - 4 | 2 - 4 |
| Amenazas - 2 | 1 - 2 | 2 - 2 |

**Conclusión**

Estrategia a elegir: adaptativa.

En el caso de Geodata, se deben aprovechar las oportunidades que existen para el proyecto, ya que el estado de las oportunidades es único en Chile. Con la licitación del gobierno que quiere un software que unifique las imágenes satelitales, además de el respaldo financiero de este, Ofreciendo una alternativa tipo SaaS, el cual ofrezca un servicio moderno para la comercialización de imágenes satelitales que supere a las fuentes de datos actuales. Específicamente GeoData tiene que fijarse en reforzar sus debilidades para aprovechar las oportunidades anteriormente mencionadas.

5 Fuerzas de Porter

Rivalidad entre competidores existentes:

* La rivalidad entre competidores existentes es alta, ya que hay empresas dedicadas al mismo rubro con mayor experiencia, por lo que una buena opción sería la colaboración, considerando que el objetivo del proyecto es la unificación.

Amenaza de nuevos competidores:

* Esto sería difícil, ya que la barrera de entrada para nuevas empresas que realicen procesamiento de imágenes satelitales son muy altas por el tema de la inversión inicial que deben realizar, el conocimiento que deben obtener para realizar este tipo de servicio y el hecho que hay que generar relaciones con proveedores/clientes.

Amenaza de productos o servicios sustitutos:

* Existe una amenaza media, dado que se pueden reemplazar las imágenes satelitales con nuevas tecnologías como sensores o mejorando los métodos de obtención de imágenes, como sacarlas con drones, sin embargo, un resultado similar no es fácil de desarrollar.

Poder de negociación de los proveedores:

* El poder de negociación que tienen los proveedores es alto, ya que de ellos se depende para la obtención de las imágenes satelitales. Lo cual requiere tener buenas relaciones con el proveedor para lograr buenos negocios.

Poder de negociación de los compradores:

* Los compradores tienen variados proveedores para los cuales elegir, pero el poder de negociación será bajo una vez que el proyecto esté completado, ya que se busca unificar la obtención de imágenes satelitales.

Adicionalmente, si se cuenta con una experiencia especializada con un cliente y relaciones sólidas con el mismo, es posible que tenga cierta ventaja en las negociaciones.