

# PRIMER PARCIAL DE EMPRENDEDORISMO



**Integrantes:** Acuña, Enzo Germán

Ríos, Fabricio.

Vázquez, Valentín.

*Dirección del emprendimiento*

**Dirección:** Avenida Quaranta n°1789

**Código Postal:** 3300.

**Ciudad:** Posadas.

**TEL:** 3764851918

**E-MAIL:** [CodewardInc@gmail.com](mailto:CodewardInc@gmail.com)

## **1. Resumen de la empresa CodeWard**

**Objetivos:** CodeWard tiene como objetivo educar y concientizar a los usuarios sobre las amenazas cibernéticas a través de un videojuego interactivo y educativo. Se enfoca en enseñar técnicas de protección digital para prevenir ataques cibernéticos y ayudar a los jugadores a desarrollar habilidades prácticas en ciberseguridad.

### **Áreas de interés:**

1. **Ciberseguridad:** El desarrollo de un videojuego que permite a los usuarios aprender y aplicar conocimientos sobre protección digital.
2. **Educación digital:** Ofrecer herramientas educativas tanto para individuos como para empresas para que adquieran conocimientos críticos sobre ciberseguridad.
3. **Gamificación:** Integrar métodos de enseñanza en un entorno inmersivo de videojuegos para hacer el aprendizaje más entretenido y efectivo.

**Productos:** CodeWard ofrece tres versiones principales de su videojuego de ciberseguridad:

1. **Versión para el hogar:** Diseñada para uso individual y familiar, incluye acceso completo al juego con contenido educativo adicional.
2. **Versión para escuelas:** Licencias para múltiples usuarios con herramientas de gestión para profesores, ideal para el entorno educativo.
3. **Versión para empresas:** Capacitación para empleados, con licencias múltiples y módulos especializados en políticas y procedimientos de seguridad cibernética.

**Mercado:** CodeWard se dirige a una audiencia diversa:

- **Niños y adolescentes:** A través de programas educativos en escuelas.
- **Adultos:** Usuarios interesados en aprender sobre ciberseguridad para protegerse a sí mismos y a sus familias.
- **Empresas:** Organizaciones que buscan capacitar a sus empleados en ciberseguridad y cumplir con las normativas de protección digital.

### **Competidores:**

- **Competidores directos:** HackNet e Interland, ambos juegos de ciberseguridad con enfoques en la educación sobre amenazas digitales.
- **Competidores indirectos:** Plataformas de aprendizaje como Coursera, Udemy y Khan Academy, que ofrecen cursos de ciberseguridad sin la integración de videojuegos.

**Metas:**

- **2023:** Alcanzar rentabilidad con un margen de beneficio neto del 20%.
- **2025:** Capturar el 20% del mercado de videojuegos de ciberseguridad, con una proyección de ingresos de USD 150 millones.

**Fecha de cumplimiento de metas:** CodeWard espera consolidar su posición como líder en videojuegos educativos de ciberseguridad en 2025, momento en el cual se alcanzarán las metas financieras y de crecimiento en el mercado.

## ***2. Descripción del negocio***

### **¿Qué tipo de negocio pretende establecer?**

CodeWard es un negocio basado en la creación y comercialización de un videojuego educativo de ciberseguridad. Se enfoca en ofrecer una experiencia interactiva y envolvente para enseñar a los usuarios cómo protegerse de amenazas cibernéticas a través de la gamificación.

### **¿Qué productos o servicios va a poner en el mercado?**

CodeWard ofrecerá tres versiones de su videojuego educativo de ciberseguridad:

1. **Versión para el hogar:** Diseñada para uso individual y familiar, que incluye el acceso completo al juego y material educativo adicional.
2. **Versión para escuelas:** Incluye licencias para múltiples usuarios y herramientas de gestión para profesores, ideal para su implementación en el ámbito educativo.
3. **Versión para empresas:** Ofrece capacitación en ciberseguridad para empleados, con herramientas de evaluación y seguimiento para organizaciones.

### **¿Cuál es el mercado, tamaño y posibilidad de atenderlo?**

El mercado de CodeWard abarca tanto individuos como organizaciones:

- **Individuos:** Niños, adolescentes y adultos interesados en aprender sobre ciberseguridad. El tamaño del mercado está en expansión, ya que cada vez más personas reconocen la importancia de la protección digital.
- **Empresas:** Organizaciones que necesitan capacitar a sus empleados en políticas de ciberseguridad para cumplir con las normativas y proteger sus sistemas. Se proyecta que el mercado de los juegos de ciberseguridad alcance un valor de USD 1.500 millones para 2025, lo que ofrece grandes oportunidades de crecimiento.

### **¿Por qué se ha definido por este producto o servicio y su mercado?**

El producto se ha definido como un videojuego de ciberseguridad debido a la creciente necesidad de educación en seguridad digital, tanto para individuos como para empresas. CodeWard aborda la falta de conocimiento y conciencia sobre las amenazas cibernéticas, ofreciendo un enfoque innovador y práctico mediante la gamificación. Este enfoque hace que la educación en ciberseguridad sea accesible y entretenida.

### **¿Por qué cree en las posibilidades de éxito de este emprendimiento?**

El éxito de CodeWard se basa en la creciente demanda de soluciones educativas en ciberseguridad, combinada con el atractivo y la efectividad de los videojuegos como herramienta de enseñanza. La mezcla de entretenimiento y aprendizaje es una propuesta de valor única, y la creciente concienciación sobre la importancia de la ciberseguridad asegura un público amplio y diverso. Además, el mercado está en expansión debido al aumento de los ciberataques y la necesidad de mayor protección digital.

### **¿Existen y cuáles son las posibilidades de crecimiento de este mercado?**

El mercado de la ciberseguridad y los videojuegos educativos presenta grandes oportunidades de crecimiento. Con la digitalización acelerada en todos los sectores y el aumento de las amenazas cibernéticas, tanto las empresas como los individuos buscan soluciones educativas para mejorar su seguridad digital. Además, el mercado global de ciberseguridad está creciendo rápidamente, lo que abre más posibilidades para la expansión y la diversificación de los productos de CodeWard, tales como cursos adicionales, expansiones de contenido o colaboraciones con instituciones educativas y corporativas.

## **3. El mercado**

### **¿Cuál es su gran mercado y en qué segmento pretende competir?**

El gran mercado de CodeWard es el de la **ciberseguridad** y la **educación digital** a través de videojuegos. CodeWard pretende competir en el segmento de los videojuegos educativos enfocados en enseñar ciberseguridad a una audiencia amplia, que incluye individuos (niños, adolescentes y adultos) y empresas que buscan capacitar a sus empleados en la protección contra amenazas cibernéticas.

### ¿Qué está sucediendo con este segmento, está creciendo?

Este segmento está en **rápido crecimiento** debido al aumento de la digitalización y la creciente frecuencia y sofisticación de los ciberataques. La demanda de educación en ciberseguridad, tanto para individuos como para empresas, está en aumento. Además, los videojuegos como herramienta educativa han ganado popularidad, ya que ofrecen una manera atractiva y efectiva de aprender.

### ¿Cómo está distribuido este mercado, geográficamente?

El mercado de los videojuegos educativos y la ciberseguridad tiene una distribución **global**, con grandes concentraciones en regiones tecnológicamente avanzadas como **Norteamérica, Europa Occidental y Asia-Pacífico**. En particular, Estados Unidos y países europeos lideran la demanda de soluciones de ciberseguridad, mientras que mercados emergentes en Asia también muestran un fuerte crecimiento debido a la expansión de la tecnología y el internet.

### ¿Situaciones estacionales de demanda, afectan a este mercado?

El mercado de la ciberseguridad y los videojuegos educativos no presenta grandes **variaciones estacionales**. Sin embargo, puede haber picos de demanda durante ciertos periodos, como la temporada de regreso a clases, lanzamientos de actualizaciones tecnológicas o incidentes importantes de ciberseguridad que aumenten la conciencia pública.

### Defina de la mejor forma, el valor de este mercado.

El mercado de los videojuegos educativos de ciberseguridad está proyectado a **alcanzar un valor de USD 1.500 millones para 2025**. CodeWard tiene como objetivo capturar el 10% de este mercado, lo que representaría **ingresos proyectados de USD 150 millones**.

### ¿Cuáles son las empresas líderes de este mercado y cuál es la participación (%) en el sector?

Las principales empresas en el sector de los videojuegos educativos y de ciberseguridad incluyen:

- **HackNet**: Ofrece una experiencia educativa similar sobre hacking y ciberseguridad.
- **Interland**: Un juego gratuito desarrollado por Google, enfocado en enseñar a los niños sobre seguridad digital.
- **Cyberbit, Immersive Labs, IT Governance**: Actores importantes en la capacitación de ciberseguridad, aunque no se centran exclusivamente en videojuegos.

Aunque los porcentajes exactos de participación de mercado varían, **HackNet e Interland** tienen una cuota significativa en el sector de videojuegos educativos de ciberseguridad, mientras que empresas como **Cyberbit y Immersive Labs** dominan en el segmento corporativo de formación en ciberseguridad.

### ¿Quién dirige los nichos de su interés?

En el nicho de videojuegos educativos para ciberseguridad, empresas como **HackNet** y **Google** (con **Interland**) lideran en los segmentos de entretenimiento y educación para usuarios individuales, especialmente jóvenes. Para el nicho corporativo, empresas como **Cyberbit** e **Immersive Labs** son referentes en la capacitación profesional.

### ¿Por qué su producto tendrá preferencia respecto a los demás en el mercado?

CodeWard ofrece una **propuesta única** al combinar un enfoque inmersivo y entretenido en la enseñanza de ciberseguridad con contenido altamente práctico y relevante para usuarios de todas las edades. Además, la oferta para diferentes segmentos (hogar, escuelas y empresas) permite a CodeWard adaptarse mejor a las necesidades de sus clientes, proporcionando una experiencia educativa personalizada. La combinación de educación y entretenimiento asegura un mayor compromiso y retención del aprendizaje, lo que otorga una ventaja competitiva frente a otras plataformas que no integran la gamificación.

### ¿La ubicación de su empresa será un factor importante para acceder a sus clientes (reducirá los costos de distribución)?

La **ubicación geográfica** de CodeWard no será un factor crítico, ya que el producto es **digital** y puede ser distribuido globalmente a través de plataformas de distribución en línea como **Steam**, **Epic Games Store**, y **Itch.io**. Esta estrategia reducirá significativamente los costos de distribución y permitirá acceder a clientes de diferentes regiones sin las limitaciones logísticas de los productos físicos.

## 4. La competencia

### Competidores directos de CodeWard:

CodeWard compite directamente con **HackNet** e **Interland**, que son dos grandes jugadores en el mercado de videojuegos educativos de ciberseguridad. Ambos ofrecen plataformas centradas en enseñar a los usuarios sobre las amenazas digitales y la ciberseguridad.

- **HackNet:** Un juego de simulación de hacking en tiempo real que enseña técnicas de seguridad cibernética y está bien establecido en el mercado de videojuegos educativos.
- **Interland:** Un juego gratuito desarrollado por Google que enseña seguridad digital, especialmente enfocado en niños.

**Identificación de negocios que compiten de alguna manera con el producto o servicio:** Además de HackNet e Interland, otros competidores indirectos incluyen plataformas educativas como **Coursera**, **Udemy**, y **Khan Academy**, que ofrecen cursos sobre ciberseguridad, pero no integran la gamificación en su metodología.

### **Tamaño de los competidores:**

- **HackNet:** Si bien no hay cifras exactas sobre el volumen de ventas, HackNet ha sido descargado y jugado por millones de usuarios globalmente a través de plataformas como Steam. Cuenta con una base sólida de jugadores y su equipo de desarrollo es pequeño, pero altamente especializado.
- **Interland:** Respaldado por Google, Interland tiene acceso a una infraestructura y base de usuarios masiva, enfocada en educar a millones de niños en todo el mundo. Aunque no es un producto comercial, la inversión en su desarrollo es considerable, dada la escala de la empresa matriz.

### **Rentabilidad de los competidores:**

- **HackNet** ha sido un éxito rentable gracias a su popularidad entre los entusiastas de la ciberseguridad. El producto sigue generando ingresos por ventas y ha mantenido un crecimiento constante en los últimos años.
- **Interland** no tiene como objetivo generar ingresos directos, pero como parte de la estrategia de Google para la educación digital, ha sido muy exitoso en términos de impacto social y promoción de la alfabetización digital.

### **Estrategia de precio:**

- **HackNet** sigue una estrategia de precios moderada, con un costo inicial de compra accesible, mientras que ofrece ocasionales descuentos y paquetes promocionales.
- **Interland** es completamente gratuito, lo que le da una ventaja competitiva considerable en términos de alcance.

### **Estrategia de distribución y asistencia técnica:**

- **HackNet** distribuye a través de plataformas globales como Steam, lo que le permite llegar a un público masivo. También ofrece asistencia técnica limitada, principalmente a través de foros y comunidades en línea.
- **Interland** está disponible de manera gratuita en línea, fácilmente accesible desde cualquier navegador, sin necesidad de descarga, lo que maximiza su accesibilidad.

### **Concepto de calidad en el mercado:**

- **HackNet** es visto como un juego de alta calidad en cuanto a su simulación realista de ciberseguridad, lo que le ha ganado una reputación sólida entre los entusiastas de la seguridad digital.
- **Interland** es reconocido por su enfoque educativo claro y sencillo, especialmente adaptado para niños, con una interfaz amigable y atractiva.

### **Método de ventas, términos de crédito y volumen de descuentos:**

- **HackNet** opera principalmente a través de plataformas de videojuegos como Steam, ofreciendo descuentos periódicos y promociones durante eventos de ventas importantes.
- **Interland** no maneja ventas, ya que es un recurso gratuito.

**Ubicación:**

- **HackNet** es un producto digital disponible globalmente a través de plataformas en línea.
- **Interland** está accesible en cualquier lugar con acceso a internet, sin restricciones geográficas.

**Propaganda y promoción:**

- **HackNet** se promociona principalmente a través de plataformas de juegos, redes sociales y mediante recomendaciones de la comunidad de ciberseguridad.
- **Interland** se promueve a través de las iniciativas educativas de Google, con presencia en plataformas educativas y programas escolares.

CodeWard deberá posicionarse diferenciándose mediante su enfoque de **gamificación inmersiva**, apuntando a un público más amplio y ofreciendo servicios personalizados tanto para individuos como para organizaciones.

### ***5. Descripción de los productos o servicios que pretende emprender***

**Tecnología empleada y nivel de dominio:**

CodeWard utiliza tecnologías avanzadas de desarrollo de videojuegos, incluyendo motores como **Unity** y **Unreal Engine** para crear experiencias inmersivas en 3D. También emplea **inteligencia artificial** (IA) para generar escenarios y situaciones de ciberseguridad realistas, basadas en ataques cibernéticos comunes. En cuanto al dominio, el equipo tiene un sólido conocimiento en el diseño de juegos educativos, ciberseguridad y técnicas de gamificación.

**Etapas actuales de desarrollo:**

Actualmente, CodeWard está en la fase de **proyecto piloto**. El prototipo del videojuego ya ha sido desarrollado y probado en un entorno controlado, pero está en proceso de refinamiento antes de su lanzamiento comercial a gran escala.

**Función / Aplicación del producto:**

El producto es un videojuego educativo interactivo que enseña a los usuarios cómo protegerse de amenazas cibernéticas a través de la práctica. Sus versiones están diseñadas para tres tipos de usuarios:

1. **Hogar:** Los jugadores aprenden sobre ciberseguridad mientras juegan individualmente o en familia.
2. **Escuelas:** Permite a los estudiantes aprender y a los profesores administrar el progreso de los alumnos mediante licencias de uso múltiple.



3. **Empresas:** Proporciona capacitación específica para empleados en políticas y procedimientos de seguridad cibernética, con herramientas de seguimiento.

### **Innovación / Competitividad técnica:**

CodeWard ofrece una solución **más innovadora** y competitiva al integrar la **gamificación** con el aprendizaje práctico en ciberseguridad. A diferencia de sus competidores, que se enfocan principalmente en lecciones estáticas o simulaciones más simples, CodeWard permite a los usuarios interactuar en tiempo real con escenarios de ciberataques, haciéndolo más atractivo y efectivo.

### **Ventajas y desventajas frente a la competencia:**

- **Ventajas:**
  - **Interactividad inmersiva:** CodeWard ofrece una experiencia de juego más profunda, permitiendo una mayor retención de conocimientos.
  - **Gamificación personalizada:** A diferencia de HackNet e Interland, CodeWard se adapta a diferentes tipos de usuarios (hogar, escuelas, empresas) con soluciones específicas para cada segmento.
  - **Accesibilidad:** A través de múltiples plataformas de distribución online, CodeWard puede llegar a una amplia audiencia sin la necesidad de infraestructura física.
- **Desventajas:**
  - **Competencia gratuita:** Interland, al ser gratuito, es más accesible para algunos usuarios.
  - **Costo de desarrollo:** La creación de escenarios de ciberseguridad realistas y dinámicos requiere una inversión considerable en tecnología y personal especializado.

### **Normas técnicas, protección intelectual y legislación específica:**

CodeWard está sujeto a regulaciones sobre **protección de datos** y **derechos de autor** en cuanto a su contenido digital y la recopilación de información de los usuarios (especialmente en la versión para empresas). Además, se pueden solicitar **patentes** y **marcas registradas** para proteger la propiedad intelectual del videojuego y sus algoritmos de aprendizaje. En cuanto a la **homologación**, no hay una legislación específica para videojuegos educativos, pero la versión para empresas podría requerir certificaciones relacionadas con la formación corporativa.

### **Implicaciones en la consolidación de la empresa:**

El cumplimiento de estas normativas y la protección intelectual son cruciales para consolidar a CodeWard como un actor confiable y seguro en el mercado, asegurando que los clientes (especialmente corporativos) confíen en la seguridad y validez del producto.

### **Impacto ambiental:**

El producto de CodeWard es **digital**, por lo que no genera residuos físicos ni impacto directo al medio ambiente. Sin embargo, la energía consumida por los servidores y centros de datos donde se alojan los juegos podría considerarse un factor indirecto. El equipo de CodeWard podría explorar la adopción de **prácticas sostenibles** en la infraestructura tecnológica para minimizar este impacto

## **6. Proveedores**

### **Ubicación de los principales proveedores:**

Los principales proveedores de CodeWard son proveedores tecnológicos ubicados tanto en **Estados Unidos** como en **Europa**. Estos incluyen empresas que suministran servicios de **infraestructura en la nube**, motores de desarrollo de videojuegos como **Unity** y **Unreal Engine**, y plataformas de distribución digital como **Steam** y **Epic Games Store**. Además, se cuenta con proveedores de **software especializado** en ciberseguridad y simulación de ataques.

### **Necesidad de insumos importados:**

Al ser un emprendimiento digital, no hay necesidad de insumos físicos tradicionales. Sin embargo, algunas **licencias de software** o servicios pueden necesitar importación de proveedores internacionales, especialmente aquellos relacionados con tecnologías avanzadas de **IA** y **simulación** en ciberseguridad, que provienen principalmente de Estados Unidos o Europa.

### **Dificultades para obtener insumos:**

Es poco probable que CodeWard enfrente grandes dificultades en la obtención de los insumos, ya que la mayoría de los recursos tecnológicos (software, plataformas, servicios en la nube) están ampliamente disponibles y pueden adquirirse a través de acuerdos de licencia o suscripción. Sin embargo, la dependencia de proveedores tecnológicos puede representar una vulnerabilidad si hay interrupciones en sus servicios.

### Problemas con plazos de entrega y cantidades mínimas:

Dado que CodeWard opera en un entorno digital, no hay preocupaciones sobre cantidades mínimas de insumos físicos. Sin embargo, el **acceso a servicios de infraestructura en la nube** podría verse afectado por el tiempo de aprovisionamiento o problemas de capacidad en los servidores, dependiendo de la demanda. Es fundamental planificar con antelación para garantizar la escalabilidad del sistema a medida que crezca el número de usuarios.

### Necesidad de calificación de proveedores:

Es esencial que los proveedores de infraestructura en la nube y servicios tecnológicos tengan **certificaciones de calidad y cumplan con normativas** internacionales de seguridad, como las regulaciones **ISO/IEC 27001** en gestión de la seguridad de la información. También se deben seleccionar proveedores que ofrezcan **alta disponibilidad y resiliencia**, especialmente para garantizar la continuidad del servicio a usuarios empresariales.

### Dificultades esperadas en relación con:

- **Componentes mecánicos:**  
No se espera ninguna dificultad con componentes mecánicos, ya que CodeWard no fabrica productos físicos. Todo su desarrollo es digital.
- **Componentes electrónicos:**  
Al no depender de hardware específico, CodeWard no enfrentará dificultades en cuanto a componentes electrónicos.
- **Software:**  
Una posible dificultad puede estar en la **compatibilidad** entre diferentes versiones de software y motores de desarrollo, especialmente si se actualizan las plataformas de juego (Unity o Unreal Engine). También podría haber desafíos en la **optimización** del juego para diferentes sistemas operativos y dispositivos, asegurando que el producto funcione fluidamente en una variedad de entornos.
- **Servicios:**  
El principal desafío con los servicios será garantizar la **estabilidad y escalabilidad** de la infraestructura en la nube para manejar la creciente cantidad de usuarios. Además, la dependencia de servicios de terceros, como las plataformas de distribución de videojuegos, significa que se necesita una vigilancia constante para mantener la disponibilidad del juego en el mercado y evitar tiempos de inactividad.

En resumen, aunque no se anticipan grandes dificultades en cuanto a proveedores, la clave estará en seleccionar cuidadosamente a aquellos que puedan garantizar **seguridad, confiabilidad y escalabilidad** a medida que CodeWard crezca en usuarios y alcance global.