

# Desafíos para Desarrollo de SaaS

Innovación y Emprendimiento con Casos Reales

*Presentación de Desafíos*

Profesor: Francisco Parra O.  
Universidad de Santiago de Chile

**Instrucciones:** Los siguientes desafíos están diseñados para desarrollar soluciones SaaS escalables con potencial de convertirse en empresas reales. Cada grupo deberá elegir un desafío y desarrollar un MVP (Producto Mínimo Viable) durante el semestre.

18 de agosto de 2025

# Índice

<b>1. Introducción</b>	<b>2</b>
<b>2. Desafíos Propuestos</b>	<b>2</b>
2.1. Plataforma de Gestión de Inventario Inteligente para PYMES . . . . .	2
2.2. Sistema de Gestión de Citas Médicas con IA . . . . .	3
2.3. Plataforma de Compliance Automatizado para Startups . . . . .	3
2.4. Marketplace B2B de Excedentes Industriales . . . . .	4
2.5. Plataforma de Gestión de Flotas con IoT . . . . .	4
2.6. Sistema de Feedback 360° para Empresas Remotas . . . . .	5
2.7. Plataforma de Gestión de Residuos con Blockchain . . . . .	5
2.8. IA para Optimización de Precios Dinámicos . . . . .	6
2.9. Plataforma de Microlearning Corporativo . . . . .	6
2.10. Sistema de Gestión de Contratos con IA . . . . .	7
<b>3. Criterios de Evaluación</b>	<b>7</b>
<b>4. Entregables Esperados</b>	<b>8</b>
4.1. MVP (Producto Mínimo Viable) . . . . .	8
4.2. Plan de Negocios . . . . .	8
4.3. Pitch Deck . . . . .	8
<b>5. Recursos y Apoyo</b>	<b>8</b>
5.1. Créditos Cloud . . . . .	8
5.2. Mentorías . . . . .	9
5.3. Herramientas . . . . .	9
<b>6. Calendario</b>	<b>9</b>
<b>7. Casos de Éxito de Referencia</b>	<b>9</b>

## 1 Introducción

A continuación, se presentan múltiples desafíos enfocados en la creación de soluciones SaaS (Software as a Service) con potencial real de mercado. Cada proyecto debe considerar:

- Modelo de negocio escalable
- Propuesta de valor clara
- Análisis de mercado y competencia
- Plan de monetización
- Arquitectura técnica cloud-based
- Estrategia de go-to-market

## 2 Desafíos Propuestos

### 2.1 Plataforma de Gestión de Inventario Inteligente para PYMES

#### Desafío 1: SmartStock

**Dificultad: Alta**

**Problema Global:** Las PYMES en Chile pierden hasta un 30 % de sus ingresos potenciales por mala gestión de inventario. No tienen acceso a sistemas sofisticados que las grandes empresas utilizan debido a costos y complejidad.

**Desafío:** Desarrollar un SaaS que utilice machine learning para predecir demanda, optimizar niveles de stock y automatizar pedidos. Debe integrar:

- Predicción de ventas basada en históricos y estacionalidad
- Alertas automáticas de reabastecimiento
- Integración con proveedores vía API
- Dashboard analítico en tiempo real
- App móvil para gestión en terreno

**Potencial de Mercado:** 200,000+ PYMES en Chile, mercado estimado de \$50M USD anuales.

**Modelo de Negocio:** Suscripción mensual escalonada (\$29-\$299 USD) según tamaño de inventario y funcionalidades.

## 2.2 Sistema de Gestión de Citas Médicas con IA

### Desafío 2: MediSchedule AI

**Dificultad: Muy Alta**

**Problema Global:** El 40 % de las citas médicas se pierden por no-show o cancelaciones tardías. Los centros médicos pequeños no tienen sistemas eficientes de gestión.

**Desafío:** Crear un SaaS que optimice la agenda médica usando IA para:

- Predecir probabilidad de no-show
- Overbooking inteligente
- Recordatorios personalizados multicanal
- Lista de espera dinámica
- Telemedicina integrada
- Análisis de productividad médica

**Restricciones:** Cumplimiento normativo de datos médicos, integración con sistemas existentes.

**Potencial de Mercado:** 50,000+ centros médicos en LATAM, TAM de \$200M USD.

**Modelo de Negocio:** SaaS por consultorio (\$50-\$500 USD/mes) + comisión por telemedicina.

## 2.3 Plataforma de Compliance Automatizado para Startups

### Desafío 3: ComplianceBot

**Dificultad: Media-Alta**

**Problema Global:** Las startups gastan miles de dólares y cientos de horas en cumplimiento regulatorio. El 60 % falla en auditorías por falta de documentación.

**Desafío:** Desarrollar un SaaS que automatice:

- Generación de políticas y procedimientos
- Tracking de cumplimiento normativo
- Auditorías automatizadas
- Gestión de riesgos
- Certificaciones (ISO, SOC2, GDPR)
- Reportes para inversionistas

**Potencial de Mercado:** 10,000+ startups en LATAM, crecimiento 25 % anual.

**Modelo de Negocio:** Suscripción anual (\$2,000-\$10,000 USD) según tamaño y complejidad.

## 2.4 Marketplace B2B de Excedentes Industriales

### Desafío 4: SurplusConnect

**Dificultad: Media-Alta**

**Problema Global:** Las empresas manufactureras tienen \$100B en excedentes globalmente. No existe un marketplace eficiente para conectar oferta y demanda de materiales industriales.

**Desafío:** Crear una plataforma que conecte:

- Catálogo inteligente con clasificación automática
- Matching algorítmico de compradores/vendedores
- Logística integrada
- Verificación de calidad
- Pagos seguros y financiamiento
- Analytics de precios de mercado

**Potencial de Mercado:** 50,000+ empresas manufactureras en LATAM.

**Modelo de Negocio:** Comisión por transacción (5-15 %) + suscripción premium para vendedores grandes.

## 2.5 Plataforma de Gestión de Flotas con IoT

### Desafío 5: FleetIQ

**Dificultad: Alta**

**Problema Global:** Las empresas con flotas pequeñas (5-50 vehículos) no pueden costear sistemas empresariales de gestión, perdiendo 20 % en eficiencia operacional.

**Desafío:** Desarrollar SaaS que incluya:

- Tracking GPS en tiempo real
- Mantenimiento predictivo con IoT
- Optimización de rutas con IA
- Gestión de combustible
- Comportamiento del conductor
- Integración con talleres mecánicos

**Hardware:** Dispositivo IoT de bajo costo (\$50 USD) fácil instalación.

**Potencial de Mercado:** 100,000+ flotas pequeñas en LATAM.

**Modelo de Negocio:** Hardware + SaaS (\$20-\$50 USD/vehículo/mes).

## 2.6 Sistema de Feedback 360° para Empresas Remotas

### Desafío 6: RemotePulse

**Dificultad: Media**

**Problema Global:** El 70 % de empresas remotas no tiene sistemas efectivos de evaluación de desempeño. La falta de feedback impacta retención y productividad.

**Desafío:** Crear plataforma que facilite:

- Evaluaciones 360° automatizadas
- OKRs y metas colaborativas
- Feedback continuo asíncrono
- Análisis de sentimiento
- Planes de desarrollo personalizados
- Integraciones con Slack/Teams

**Potencial de Mercado:** 500,000+ empresas remotas globalmente.

**Modelo de Negocio:** SaaS por empleado (\$5-\$15 USD/mes).

## 2.7 Plataforma de Gestión de Residuos con Blockchain

### Desafío 7: WasteChain

**Dificultad: Muy Alta**

**Problema Global:** Solo el 20 % de residuos industriales se traza correctamente. Las empresas enfrentan multas millonarias por mal manejo.

**Desafío:** Desarrollar sistema que garantice:

- Trazabilidad completa con blockchain
- Marketplace de residuos valorizables
- Certificación automática de disposición
- Cálculo de huella de carbono
- Reportes de sustentabilidad
- Smart contracts para transacciones

**Potencial de Mercado:** Industria de \$2B USD en LATAM.

**Modelo de Negocio:** Suscripción empresa + comisión marketplace + certificaciones.

## 2.8 IA para Optimización de Precios Dinámicos

### Desafío 8: PriceGenius

**Dificultad:** Alta

**Problema Global:** El 80 % de retailers PYME usa precios estáticos, perdiendo 15-25 % de margen potencial por no optimizar según demanda.

**Desafío:** SaaS de pricing dinámico que considere:

- Análisis competitivo en tiempo real
- Elasticidad de demanda por ML
- Inventario y caducidad
- Eventos y estacionalidad
- Testing A/B automatizado
- Integración con e-commerce y POS

**Potencial de Mercado:** 1M+ retailers en LATAM.

**Modelo de Negocio:** % de incremento en ventas o suscripción fija.

## 2.9 Plataforma de Microlearning Corporativo

### Desafío 9: SkillBites

**Dificultad:** Media

**Problema Global:** El 70 % del contenido de capacitación corporativa no se completa. Las empresas gastan \$370B globalmente con bajo ROI.

**Desafío:** Crear plataforma que ofrezca:

- Contenido en píldoras de 3-5 minutos
- Personalización por IA según rol
- Gamificación y recompensas
- Creación fácil de contenido interno
- Analytics de aprendizaje
- Certificaciones micro-credenciales

**Potencial de Mercado:** 50,000+ empresas medianas en LATAM.

**Modelo de Negocio:** SaaS por empleado + marketplace de contenido.

## 2.10 Sistema de Gestión de Contratos con IA

### Desafío 10: ContractIQ

#### Dificultad: Media-Alta

**Problema Global:** Las empresas pierden 9 % de ingresos anuales por mala gestión de contratos. El 60 % no tiene visibilidad de obligaciones contractuales.

**Desafío:** Desarrollar SaaS que automatice:

- Extracción de datos clave por NLP
- Alertas de renovación y vencimiento
- Análisis de riesgos contractuales
- Workflows de aprobación
- Biblioteca de cláusulas
- Negociación asistida por IA

**Potencial de Mercado:** 100,000+ empresas en LATAM manejan 50+ contratos/año.

**Modelo de Negocio:** Suscripción por volumen de contratos + servicios premium.

## 3 Criterios de Evaluación

Los proyectos serán evaluados según:

### 1. Viabilidad Técnica (25 %)

- Arquitectura escalable
- Stack tecnológico apropiado
- Seguridad y privacidad
- MVP funcional

### 2. Modelo de Negocio (25 %)

- Propuesta de valor clara
- Análisis de mercado
- Estrategia de monetización
- Proyecciones financieras

### 3. Innovación y Diferenciación (20 %)

- Solución única al problema
- Ventajas competitivas
- Barreras de entrada

### 4. Experiencia de Usuario (15 %)

- Diseño intuitivo
- Onboarding efectivo
- Valor percibido



## 5. Escalabilidad y Crecimiento (15 %)

- Plan de expansión
- Estrategia de marketing
- Potencial internacional

## 4 Entregables Esperados

### 4.1 MVP (Producto Mínimo Viable)

- Aplicación web funcional
- Al menos 3 features core implementados
- Integración con servicios cloud
- Documentación técnica

### 4.2 Plan de Negocios

- Executive summary
- Análisis de mercado y competencia
- Modelo de ingresos y pricing
- Plan de marketing y ventas
- Proyecciones financieras a 3 años
- Necesidades de inversión

### 4.3 Pitch Deck

- Presentación de 10-12 slides
- Demo en vivo del producto
- Métricas de validación inicial
- Roadmap de desarrollo

## 5 Recursos y Apoyo

### 5.1 Créditos Cloud

- AWS Educate: \$100 USD por equipo
- Google Cloud: \$300 USD créditos
- Azure for Students: \$100 USD

## 5.2 Mentorías

- Sesiones semanales con emprendedores
- Office hours con CTOs de startups
- Workshops de ventas B2B
- Asesoría legal y tributaria

## 5.3 Herramientas

- Licencias de diseño (Figma)
- Acceso a bases de datos de mercado
- Plataforma de testing con usuarios
- Servicios de email marketing

## 6 Calendario

Semana	Actividad
1-2	Selección de desafío y formación de equipos
3-4	Investigación de mercado y validación de problema
5-6	Diseño de solución y arquitectura
7-9	Desarrollo de MVP
10-11	Testing con usuarios y pivoteo
12-13	Refinamiento y plan de negocios
14-15	Preparación de pitch
16	Demo Day - Presentación final

## 7 Casos de Éxito de Referencia

Para inspiración, investigar estos SaaS chilenos exitosos:

- **Buk:** HR Tech - Valoración \$400M USD
- **Betterfly:** Insurtech - Unicornio LATAM
- **Fintual:** Fintech - \$15M USD levantados
- **Examedi:** Healthtech - Expansión regional
- **SimpliRoute:** Logtech - Adquirida por empresa USA

**¡El mejor proyecto podría recibir apoyo de incubadoras locales para convertirse en una startup real!**