

PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA NOVELEMY

EMILIANO CASTIBLANCO RINCÓN

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA SECCIONAL ALTO DEL MAGDALENA

FACULTAD DE INGENIERIA

PROGRAMA DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

GIRARDOT

2017

PLAN DE NEGOCIO

1. MISIÓN:

Con ayuda de herramientas digitales se busca prever problemas graves en nuestra sociedad, como el consumo de sustancias psicoactivas en menores de edad, abuso sexual infantil, matoneo infantil, entre otros.

2. VISIÓN:

Crecer como empresa desarrolladora de juegos enfocados en la novela visual, que permita enseñar y prevenir problemas que afecte a la población infantil o juvenil y ser reconocidas a nivel nacional e internacional en unos 5 a 10 años.

3. OBJETIVOS:

- Desarrollar un videojuego que permita la interacción frente a una población infantil para ayudar a prevenir el consumo de sustancias psicoactivas
- Determinar técnicas para enseñar a través del juego, la prevención del consumo de sustancias lícitas e ilícitas.
- Determinar soluciones a las problemáticas
- Concientizar a la comunidad para que acepten este tipo de juego

4. DEFINICIÓN DE LOS PRODUCTOS:

4.1 VIDEOJUEGO PARA LA POSIBLE PREVENCIÓN DE CONSUMO DE SUSTANCIAS PSICOACTIVAS

Es una herramienta digital que ayudara a las secretarias de gobierno y de salud implementarla en colegios y escuelas, para ayudar a prevenir el posible recibimiento de sustancias psicoactivas en la población infantil y de esta forma reducir el consumo de drogas lícitas e ilícitas.

5. ANÁLISIS DE MERCADO

La empresa está enfocado a impactar la población infantil, por esta razón busca llevar los juegos de genero novela visual a secretarias que trabajen para disminuir situaciones que son complicadas en nuestra sociedad. El ejemplo de la secretaria de gobierno o de salud, son lugares donde este tipo de herramientas lograrían obtener un buen punto para impactar a la población infantil, tomando en cuenta que las secretarias de la gobernación buscan reducir problemas que afecten de raíz el consumo de sustancias psicoactivas.

Las secretarías como de salud y de gobierno se convierten en nuestros clientes potenciales, ya que son ellos quienes reciben nuestros productos y lo llevan a su gusto a los colegios y escuelas de los departamentos.

5.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Para la recolección de datos, se contactó con la secretaria de gobierno, en la que buscaban una herramienta digital que facilitara a los funcionarios públicos al momento de capacitar a los niños y adolescentes sobre el consumo de sustancias psicoactivas.

De ahí nace el videojuego para la posible prevención del consumo de sustancias psicoactivas donde se combinó la animación japonesa “Anime” con una novela visual. Por esta razón, se realizó una entrevista al funcionario público de la gobernación Emiliano Castblanco García, quien labora en la secretaria de gobierno junto al programa Unidos Podemos Más, y que se propone a realizar a través de unas de sus metas codificada con el número 531 CONTROL Y PREVENCIÓN AL USO DE SUSTANCIAS PSICOACTIVAS LICITAS E ILICITAS.

5.1.1 Análisis del sector

Uno de los puntos fuertes de la empresa, es que no existe competencia como tal, que trabaje con las secretarías de gobierno o de educación, donde se realice juegos para prevenir el consumo de sustancias psicoactivas en colegios o escuelas. Existen juegos dinámicos, canciones, poemas, teatro entre otros, que usan para prevenir el consumo de sustancias, aunque, un videojuego es innovador e impactante para la generación tecnológica.

Aunque, existe un juego creado por unos estudiantes de un colegio del Choco, donde realizaron un laberinto que busca tomar caminos diferentes para llegar a una meta concreta. El objetivo es capacitar a los niños y niñas de las escuelas para prevenir el consumo de sustancias psicoactivas.

5.1.2 Análisis del mercado

Para realizar este análisis de mercado se segmentó en grupos ubicados estratégicamente, donde podremos ver con exactitud las características que podemos usar para ver detalladamente a nuestros clientes. Como nuestra empresa básicamente se encarga de realizar videojuegos enfocados en la novela visual para luego ser vendidos a una empresa gubernamental como gobernaciones.

Las divisiones de mercado que se usó son:

- **Geográfico:** se dividen de acuerdo con la ubicación geográfica de los clientes, como calles, barrios, municipios, veredas, islas, regiones, etc. En todos estos lugares encontramos al menos una escuela o un colegio, donde principalmente encontramos aquellos que usaran el juego y podremos saber con exactitud si pueden llegar a ser vendidos para la gobernación

- **Demográfico:** Los dividimos ahora por edad, sexo, estado civil, entre otros. Es una característica importante para nuestros clientes secundarios como podemos llamarlos, son aquellos que reciben nuestros juegos después de ser vendidos hacia una empresa gubernamental. Niños en edades de 8 a 12 años o más, son principalmente la población que usaran el juego, sin importar el sexo.
- **Socioeconómico:** Se dividen de acuerdo con la clase social, nivel de estudio, entre otros. De acuerdo con los colegios que van dirigidos las campañas anti drogas que realizan las secretarías de gobierno, principalmente buscan colegios y escuelas de entidades públicas, pueden ser de clase alta o bajas, aunque el único producto va dirigido a cualquier clase social.
- **Psicográfico:** Se divide de acuerdo con su comportamiento, hábitos, sus estilos de vida, etc. Se debe revisar detalladamente los comportamientos de los clientes secundarios a quienes van dirigidos después de ser vendidos en una empresa gubernamental, aunque sus hábitos y comportamientos son muy importantes ya que se debe revisar que usen de modo los chicos o chicas para así entrar con un nuevo producto o actualización en el juego y usarlo de acuerdo con sus necesidades.

5.1.2.1 VIDEOJUEGO PARA LA POSIBLE PREVENCIÓN DEL CONSUMO DE SUSTANCIAS PSICOACTIVAS

5.1.2.2 Análisis de tendencias

Una de las mayores tendencias en la industria de videojuegos enfocados a la novela visual son los de Nintendo DS, donde se usa el lápiz táctil para entrar a una mayor comodidad y mejores beneficios. Aunque no se usen para prevenir, son juegos muy populares en una población pequeña. Por el momento, no se ha escuchado acerca de novelas visuales que prevengan situaciones problemáticas, es más una idea innovadora permitiendo así, acercar más clientes a la industria de juegos enfocados a novelas visuales.

Si hablamos de unos de los mayores juegos de la industria, enfocado a la novela visual, podemos decir que Hotel Dusk: Room 215 para la Nintendo DS, es la mejor. Combinando historia de misterio y usando el lápiz táctil, da una mejor comodidad y jugabilidad.

La secuela de Hotel Dusk: Room 215 llamado Last Windows: El secreto de Cape West, tuvo un mejor impacto en esta saga, por el motivo de su combinación con objetos en los personajes y una mayor interactividad entre el usuario y el videojuego.

La mayor parte de juegos de novela visuales están en consolas como Nintendo DS, colocándolas como una de las competencias más grandes que tenemos como empresa, por el motivo que abarca toda la población de jugadores que se dedican a este género.

5.1.2.3 Mercado Objetivo

La empresa busca clientes como entidades gubernamentales que estén dispuestos a cambiar la problemática como el consumo de sustancias psicoactivas, secretarías de gobiernos o secretarías de salud son las que se trata de llegar, son nuestros clientes principales.

Con esa herramienta, les permitirá usarla como sistema de prevención hacia los niños y adolescentes de colegios y escuelas, junto a un equipo de trabajo que busca capacitar los menores para el no consumo de sustancias psicoactivas lícitas e ilícitas.

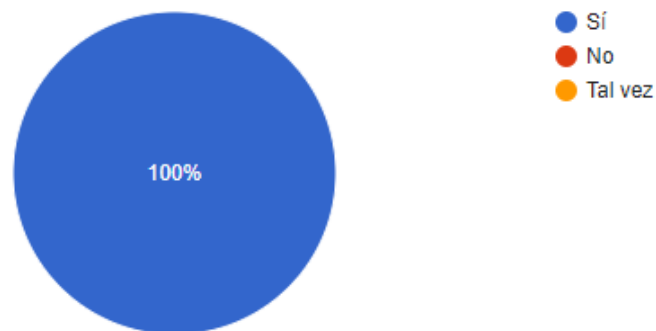
La empresa ya tiene contacto con la secretaria de gobierno, ellos buscan una herramienta que permita capacitar a los niños y adolescentes para evitar el consumo de sustancias dañinas como drogas.

Los clientes secundarios son los padres de familia o colegios y escuelas, donde los niños y adolescentes aprenderán los riesgos en que se exponen ante una situación de consumo de sustancias psicoactiva.

Al realizar una encuesta con 25 personas sobre el proyecto de un videojuego para la posible prevención del consumo de sustancias psicoactivas, se concluyó que:

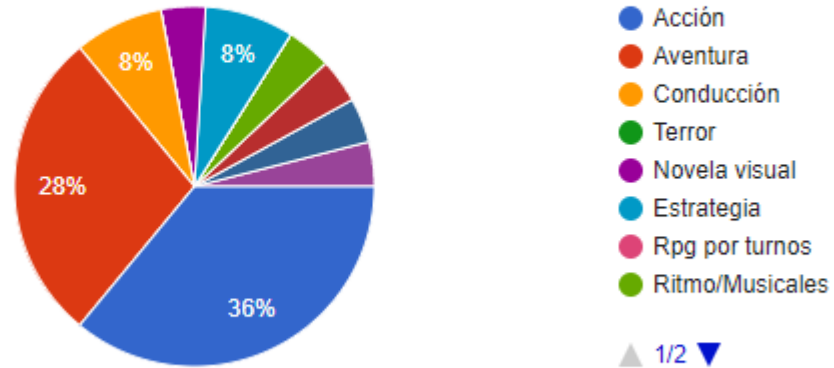
¿Ha jugado alguna vez videojuegos?

25 respuestas



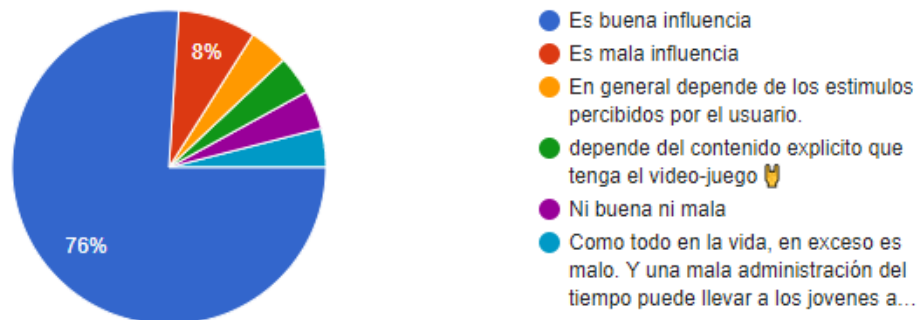
¿Que genero de videojuegos le gusta mas?

25 respuestas



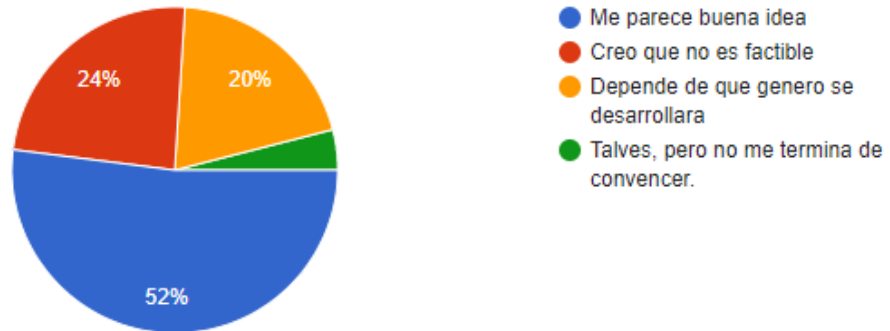
¿Como ve los videojuegos en la vida de los niños y adolescentes?

25 respuestas



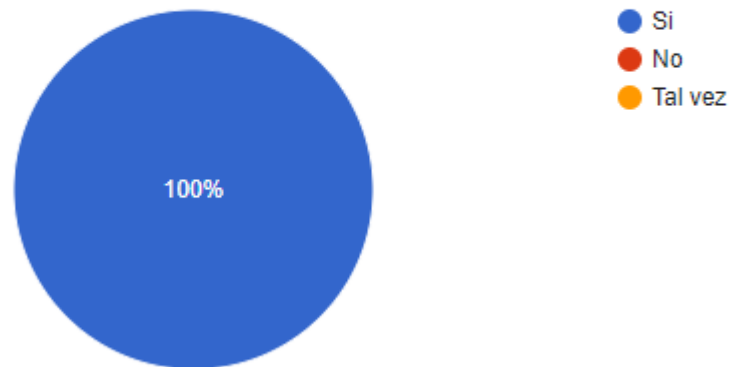
¿Que le parece la idea de desarrollar videojuegos, enfocados en resolver problemas como la drogadicción, el abuso sexual y el matoneo?

25 respuestas



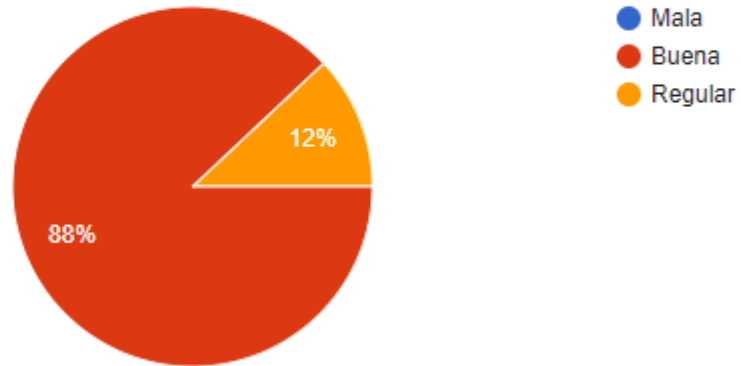
¿Alguna vez ha visto anime?

25 respuestas



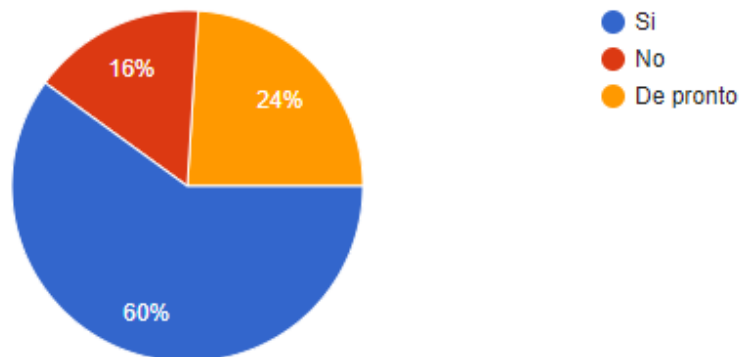
¿Que le parece el anime?

25 respuestas



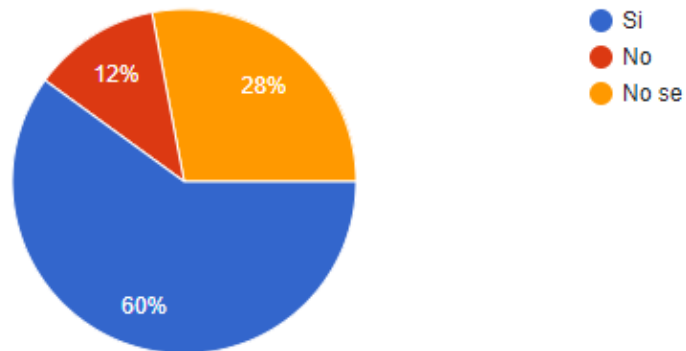
¿Cree que enseñar con anime y videojuegos a los niños sea bueno?

25 respuestas



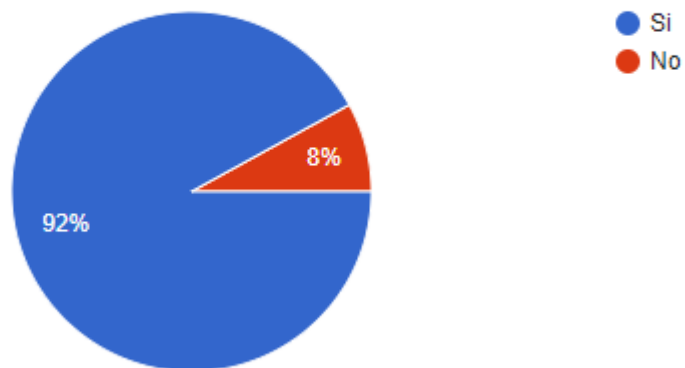
¿Usted cree que el anime sea una buena forma para capacitar a los niños sobre el consumo de sustancias psi-coactivas?

25 respuestas



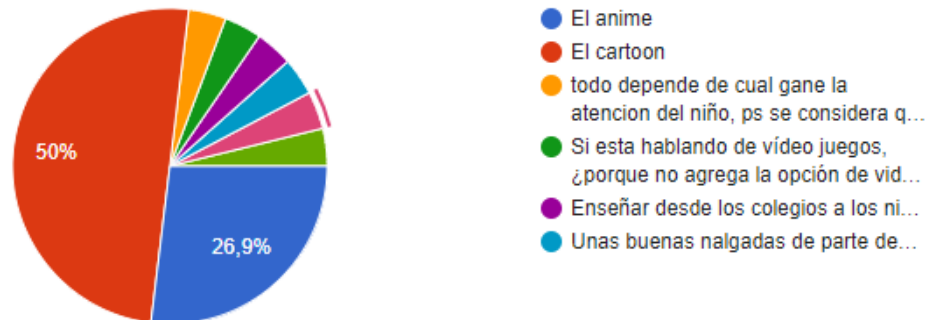
¿Has visto dibujos animados tipo cartoon?

25 respuestas



¿Para usted, que considera que es mejor para los niños de Colombia, para la prevención de sustancias psi-coactivas?

26 respuestas



Conclusión

Con las respuestas anteriores se concluye que todas las personas encuestadas han visto anime y han jugado videojuegos, el 50% sugiere que el cartoon es mejor para la enseñanza y prevención en los niños y más del 50% dice que el anime es una buena forma de capacitar al menor en el consumo de sustancias psicoactivas.

5.1.2.4 Mercado Potencial

Hay una población pequeña donde le atraen este tipo de juegos, donde combina el anime con un videojuego. Aunque el juego no está dirigido a esta población, la podrían comprar solo por el tipo de animación y la buena historia, apoyarían con el producto que a la vez sirve para popularizar el juego.

Como la empresa cuenta con un producto, que va enfocado a la posible prevención de consumo de sustancias psicoactivas, conlleva a encontrar una población vulnerable como colegios u escuelas y demostrar que el producto es viable y lograr venderlo a una empresa gubernamental como secretarias de salud, gobierno o educación, a toda aquella empresa que le interesa en la integridad del menos y busque disminuir el consumo de sustancias psicoactivas.

La industria de los videojuegos se ubica entre la 4 empresa más grande en el mundo, ya que generan ingresos supremamente altos en países de América Latina, "estos videojuegos mueven \$792.000 millones en el mercado local" (Gonzalez, 2017).

5.1.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En este espacio se busca analizar la posible competencia a nivel nacional, TU ELIGES, se llama el juego creado por unos estudiantes de la institución José Antonio Galán, con ayuda de su maestra crearon un videojuego que permitiera elegir varios caminos para no acabar en el consumo de drogas, su objetivo, desarrollar talleres reflexivos, que llegue a capacitar a los niños para evitar el consumo de sustancias psicoactivas.

5.1.3.1 Análisis DOFA competencia del producto Videojuego para la posible prevención de sustancias psicoactivas.

DEBILIDADES:

- Es un proyecto con poco diseño
- No es innovador
- No es muy atrayente al publico

OPORTUNIDADES:

- Tienen fama, salieron en un periódico
- Son muy jóvenes y emprendedores
- Se dio por ser pioneros en realizar algo para la prevención de consumo de drogas

FORTALEZA:

- Gran apoyo por parte de los medios
- Diseñado por unos jovencitos para niños
- Idea muy grandiosa

AMENAZAS:

- Fue diseñado en Scratch
- Su proyecto solo gusto por un momento y paso de moda
- No impacto
- No fue tomado en cuenta por las secretarias

5.2 Estrategia de mercado

La estrategia de la empresa busca llevar los productos hacia las secretarias de la gobernación como la de salud, educación o gobierno, buscamos presentar los juegos en aquellas entidades gubernamentales, buscando una solución a los problemas que les interesa como matoneo, abuso sexual infantil o consumo de sustancias psicoactivas.

Los productos deberán tener una gran presentación para impactar en aquellas secretarias y una gran funcionalidad, llegando a resolver el problema, previniendo o capacitando a través de los videojuegos.

5.2.1 Estrategias generales de pre-lanzamiento

Se buscan los funcionarios de las secretarías de gobierno a los que estén necesitando de algún producto nuestro, se pregunta sobre el problema que buscan disminuir como abuso sexual, matoneo o la drogadicción, en nuestro caso se busca prevenir el consumo de sustancias psicoactivas en niños y adolescentes, por esta razón, tenemos el problema a resolver, ahora queda proponer una posible solución de acuerdo a los productos de la empresa, lo que son videojuegos para resolver problemas de la actualidad, si el funcionario está de acuerdo, continuamos a realizar un prototipo para ser luego ofrecido a la secretaria y luego presentar una parte del juego para ponerlo a prueba, si funciona, comenzamos el desarrollo del juego final.

5.2.2 Estrategias generales de lanzamientos

Como se explicó anteriormente, cuando el prototipo sea aceptado por parte de la secretaria de gobierno, en este caso por el secretario, se propone a realizar el producto que ayudara a solucionar el problema que buscan como el consumo de sustancias psicoactivas.

5.2.3 Estrategias de mantenimiento

Cuando el producto este dentro de la secretaria de gobierno, se busca estar en contacto con el funcionario (cliente) que tenga nuestro producto y estar dispuestos a realizar todo tipo de mantenimiento como actualizaciones o alguna corrección o bug que tenga.

Los videojuegos requieren un buen mantenimiento de vez en cuando y más si se trata de una novela visual, algunas palabras podrían disgustar a algunos clientes secundarios, por esta razón se debe estar cambiando si algo como eso llega a suceder.

5.2.4 Estrategias de mercado web

Se busca un espacio en las páginas de las gobernaciones, para mostrar el producto y los resultados que ha realizado, de esta forma, hacer conocido todos los productos de la empresa y que otras gobernaciones se interesen en nosotros.

5.2.5 Estrategias de precio

Se busca vender el producto directamente con la entidad gubernamental a tratar, en este caso son las secretarías de gobierno y de salud, su precio es razonable a lo que vale un videojuego desarrollado en Python, si el precio no les parece justo llegaremos a un acuerdo con ellos, de tal manera que se busque la confianza y la admiración de nuestros clientes. El total de secretarías que pensamos impactar en el país son de 64 junto a la de salud y de gobierno, podrá haber más, pero depende de la aceptación de nuestro producto.

La estrategia de precio esta llevada al sueldo de un ingeniero de sistemas promedio al mes, un juego como una novela visual no lleva mucho tiempo y el precio es razonable para el esfuerzo y la mano de obra que se gasta.

5.2.6 Estrategias gubernamentales

La administración pública se rige por las disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública, esta Ley creada con la finalidad de ampliar y organizar la administración del Estado atendiendo a la organización y competencia de los poderes públicos, establecidos en la Constitución de forma descentralizada, regulando políticas administrativas y estableciendo normas básicas sobre los archivos y registros públicos. (proceso administrativo 2, 2013)

5.3 Proyecciones de ventas

5.3.1 Proyección de venta de videojuego para la posible prevención del consumo de sustancias psicoactivas

Se promedia la cantidad de entidades que se piensa vender, además, tendrá un cobro extra cuando alguna entidad quiera agregar una nueva ruta de la historia en el juego o agregar una historia diferente.

Valor del producto	Nivel Adicional	Año 1	Valor del producto	Año 2	Valor del producto	Año 3	Valor del producto	Año 4	Valor del producto	Año 5
		Ventas		Ventas		Ventas		Ventas		Ventas
\$ 450.000	\$ 50.000	24	\$ 460.000	26	\$ 477.000	28	\$ 490.000	35	\$ 510.000	37
Venta Total		\$ 12.000.000	Venta Total	\$ 13.260.000	Venta Total	\$ 14.756.000	Venta Total	\$ 18.900.000	Venta Total	\$ 20.720.000

Fuente: propia.

6. ANÁLISIS DE OPERACIÓN

El análisis de operación es un procedimiento que sirve para analizar los elementos productivos y no productivos de la empresa, en este caso, analizaremos los objetos que funcionan y los que no, en nuestra empresa.

6.1 Operación

Para la empresa NOVELEMY se usará la siguiente operación:

- Presentación de un prototipo para resolver un problema
- Desarrollo de una historia para el videojuego
- Desarrollo de multimedia (música e imágenes)
- Desarrollo de personaje principales y secundarios
- Modo de pruebas

6.1.1 Operación videojuego para la posible prevención del consumo de sustancias psicoactivas

De acuerdo con el anterior proceso, aplica igualmente para el producto, se busca el desarrollo del prototipo, donde se usará para convencer al secretario de gobierno o educación, el cual está destinado el producto, con esto se realiza el mismo procedimiento anteriormente mencionado.

6.2 Plan de compras

Se busca comprar productos necesarios para la empresa y para los empleados donde los gastos van acorde a los productos.

6.2.1 Plan de compras del videojuego para la posible prevención del consumo de sustancias psicoactivas

Año 1

Gastos	Valor
Equipos de Computo	3.000.000
Impresora con scanner	470.000
Mantenimiento de equipos	50.000
Papelería	108.000
Escritorio	300.000
Herramientas de aseo	450.000
Licencias	280.000
Café	150.000
Página web	140.000
Muebles	110.000
Internet	480.000
Arriendo	1.200.000
Transporte	480.000
Servicios públicos	600.000
Total	7.818.000

Año 2

Gastos	Valor
Mantenimiento de equipos	70.000
Papelería	112.000
Herramientas de aseo	450.000
Licencias	290.000
Café	110.000
Página web	150.000
Muebles	70.000
Internet	410.000
Arriendo	1.220.000
Transporte	495.000
Servicios públicos	620.000
Total	3.997.000

Año 3

Gastos	Valor
Mantenimiento de equipos	140.000
Papelería	115.000
Herramientas de aseo	350.000
Licencias	299.000
Café	115.000
Página web	170.000
Internet	450.000
Arriendo	1.200.000
Transporte	499.300
Servicios públicos	625.000
Total	3.963.300

Año 4

Gastos	Valor
Mantenimiento de equipos	111.000
Papelería	125.000
Herramientas de aseo	370.000
Licencias	289.000
Café	120.000
Página web	180.000
Internet	470.000
Arriendo	1.200.000
Transporte	521.000
Servicios públicos	633.000
Total	4.019.000

Año 5

Gastos	Valor
Mantenimiento de equipos	154.000
Papelería	144.000
Herramientas de aseo	389.900
Licencias	311.100
Café	131.000
Página web	199.000
Internet	489.000
Arriendo	1.200.000
Transporte	555.100
Servicios públicos	670.000
Total	4.243.100

6.3 Costos de producción

Para la empresa y como único producto del videojuego para la prevención del consumo de sustancias psicoactivas se produce el mismo costo de producción.

6.4 INFRAESTRUCTURAS

A continuación, se mostrará la estructura en la que la empresa se plantea para vender el producto.

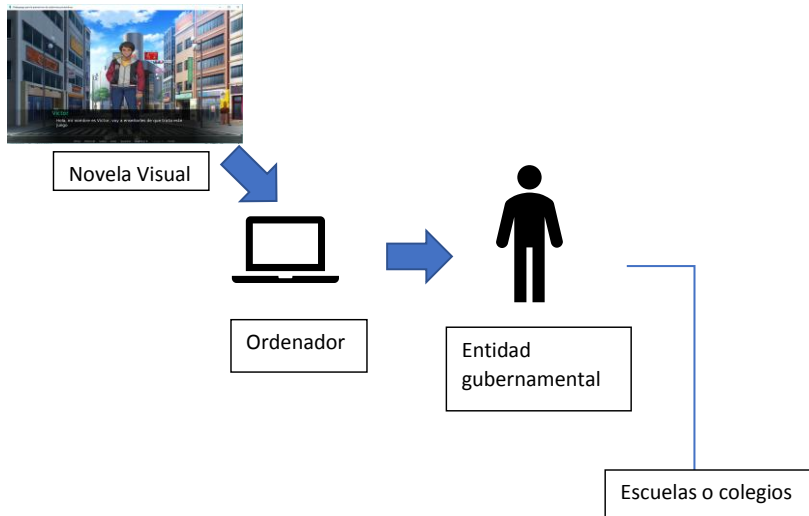


Ilustración 11 Fuente: Elaboración Propia

8. Análisis financiero

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 12.000.000	\$ 13.260.000	\$ 14.756.000	\$ 18.900.000	\$ 20.720.000
Egresos	\$ 7.818.000	\$ 3.997.000	\$ 3.963.300	\$ 4.019.000	\$ 4.243.100
Utilidades	\$ 4.182.000	\$ 9.263.000	\$ 10.792.700	\$ 14.881.000	\$ 16.476.900



Inversión inicial	4.182.000	9.263.000	10.792.700	14.881.000	16.476.900
10.000.000					

Tasa efectiva de retorno: 10%

TIR: 75%

VPN: \$ 39.960.687

Según los ingresos al año de la empresa y los gastos que operaban se obtuvieron las utilidades del cuadro anterior

La inversión inicial se contará con alrededor de 10 millones en el año para financiamiento de equipos y muebles. Este financiamiento será a través de ayudas externar y préstamos.

Bibliografía

Gonzalez, M. C. (04 de Mayo de 2017). *Videojuegos mueven \$792.000 millones en el mercado local*. Obtenido de Portafolio: <http://www.portafolio.co/economia/videojuegos-mueven-792-000-millones-en-el-mercado-local-505570>

Pressman, R. S. (1993). *Ingeniería del Software*. Madrid.

Senado, s. d. (2002). *Artículo 378*. Bogota D.C.: Código penal.

Sicilia, M. A. (24 de Noviembre de 2008). *Cnx*. Obtenido de Cnx: <https://cnx.org/exports/77a12d95-3a5e-4a64-a4c7.../evolución-del-software-3.pdf>