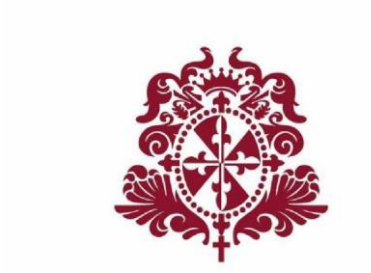
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Pro Cash Gaming

Trabajo de Grado

David Augusto Abad Maldonado

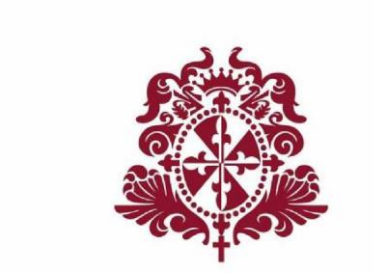
Marialejandra Granados Cordero

Julián Esteban Manrique Cortes

Bogotá, Colombia

2016

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Pro Cash Gaming

Trabajo de Grado

David Augusto Abad Maldonado

Marialejandra Granados Cordero

Julián Esteban Manrique Cortes

Administración de Negocios Internacionales

Administración de Empresas

Bogotá, Colombia

2016

Contenido

GLOSARIO 9

RESUMEN 11

ABSTRACT 13

1. INTRODUCCIÓN 15

2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA 16

2.1 Datos generales de la empresa 16

2.2 Equipo emprendedor 17

2.3 Origen de la idea de negocio 18

3. CONCEPTO DE NEGOCIO 19

3.1 Propuesta de valor 19

3.2 Modelo de negocio 21

3.3 Orientación Estratégica 21

3.3.1 Propósito 21

3.3.2 Meta 22

3.3.3 Filosofía Orientadora 22

4. SERVICIO 24

5. ANÁLISIS DE MERCADO 27

5.1 Descripción del entorno de negocios 27

5.1.1 El mercado latino: 29

5.2 Descripción del mercado 30
5.2.1 Segmento Objetivo 31
5.2.2 Necesidades 31
5.2.3 Tamaño del mercado 34
5.3 Análisis de la competencia 35
5.3.1 Directa 35
5.3.2 Indirecta 35
5.3.3 Variables de competencia 36
5.3.4 Curva de valor 36
5.4 Análisis DOFA 38
6. ESTRATEGIA DE MERCADEO 39
6.1 Mezcla de mercadeo 39
6.1.1 Producto 39
6.1.2 Precio 39
6.1.3 Promoción 40
6.1.4 Distribución 42
6.2 Presupuesto de mercadeo 43
6.3 Objetivos Comerciales 43
7. ESTRATEGIA OPERATIVA 44
7.1 Ficha técnica 44

7.2 Descripción técnica del servicio 46
7.3 Localización de la empresa 52
7.4 Identificación de Maquinaria y Equipo 53
7.5 Gestión de Calidad 53
7.7 Prevención de Riesgos 55
8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA 57
8.1 Estructura Organizacional 57
8.1.1 Áreas Funcionales y descripción de cargos 57
8.1.2 Criterios de Organización 58
8.2 Estructura de Personal 59
8.2.1 Política de Contratación 59
8.2.2 Política Salarial 60
9. PLAN ECONÓMICO 61
9.1 Plan de inversiones 61
9.2 Estructura de costos 63
10. PLAN FINANCIERO 68
10.1 Inversión Inicial 68
10.2 Presupuesto de Ingresos 69
10.3 Estado de Resultados y Proyección a 3 años. 71
10.4 Flujo Neto de Efectivo 73

10.5 Balance General Proyectado 76

10.6 Análisis de la rentabilidad económica de la inversión 77

10.6.1 Valor Presente Neto (VPN) 78

10.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR) 78

10.6.3 Período de Recuperación (PR) 79

11. ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN 80

11.1 Forma Jurídica 81

11.2 Impuestos 81

11.2.1 Colombia 81

11.2.2 Costa Rica 82

11.3 Política de privacidad 82

11.4 Avisos legales 83

11.4.1 Contrato entre Pro Cash Gaming y Usuario 83

11.4.2 Acuerdo 83

11.4.3. Cumplimiento legal 84

11.4.4. Los servicios del sitio web 84

11.4.5. Requisitos para uso de los servicios y sus responsabilidades 84

11.4.6. Su cuenta en el sitio web 86

11.4.7. Verificar la información de su cuenta 86

11.4.8. Depósitos en la cuenta 86

11.4.9. Retiros de los premios en la cuenta 87

11.4.10. Privacidad en el sitio web 87

Índice de Tablas

Tabla de Cuadros

Cuadro 1 Descripción de la empresa 16

Cuadro 2 Tamaño del mercado objetivo 34

Cuadro 3 Evaluación de la competencia para curva de valor 37

Cuadro 4 Análisis DOFA 38

Cuadro 5 Comisiones PCG *Se aplicará la TRM vigente del día. 40

Cuadro 6 Presupuesto de mercadeo 43

Cuadro 7 Plan de inversión PCG 62

Cuadro 8 Inversiones en plataforma web 63

Cuadro 9 Punto de equilibrio 1 65

Cuadro 10 Punto de equilibrio 2 65

Cuadro 11 Detalle de costos e ingresos por cantidad de usuarios 66

Cuadro 12 Ventas año 1 69

Cuadro 13 Ventas año 2 69

Cuadro 14 Ventas año 3 70

Cuadro 15 Estado de resultados 72

Cuadro 16 FNE Año 1 73

Cuadro 17 FNE Año 2. 74

Cuadro 18 FNE Año 3. 75

Cuadro 19 Balance general año 1 76

Cuadro 20 Balance general año 2 76

Cuadro 21 Balance general año 3 77

Cuadro 22 TIR 79

Cuadro 23 Periodo de recuperación de la inversión 1. 79

Cuadro 24 Periodo de recuperación de la inversión 2. 79

Tabla de Figuras

Figura 1 Organigrama 57

Tabla de Gráficas

Gráfica 1 Facturación de la industria de videojuegos 28

Gráfica 2 Facturación de la industria de videojuegos 2016 por pantalla y segmento 29

Gráfica 3 Curva de valor 37

Gráfica 4 Punto de Equilibrio 67

Gráfica 5 Distribución de los recursos de la inversión inicial 68

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Lean Canvas 20

Ilustración 2 Pantalla inicial de la plataforma 24

Ilustración 3 Pantalla retos/torneos 25

Ilustración 4 Pantalla torneos 26

Ilustración 5 Flujo de interacción con el usuario 46

Ilustración 6 Pantalla inicial PCG 47

Ilustración 7 Formulario post-registro 48

Ilustración 8 Pantallas Wallet PCG 49

Ilustración 9 Pantalla retos & torneos 49

Ilustración 10 Pantalla creación del nuevo reto 51

Ilustración 11 Pantalla pop-up encuesta de satisfacción 54

Ilustración 12 Pausa activa 56

GLOSARIO

CANVAS: Es una herramienta que permite desarrollar modelos de negocio, con un concepto simple y eficaz, ya que se enfoca encontrar y desarrollar una propuesta de valor.

Consolas de última generación: son las últimas versiones de equipos electrónicos que diseñan las principales empresas de videojuegos.

E-sport: es el nombre que se le da a la transmisión de competiciones grupales o individuales en videojuegos.

Gamer: hace referencia a una persona que juega en videojuegos o en cualquier otro tipo de medio, en español se le llama jugador, y tiende a desarrollar destrezas en estos juegos.

Lean startup: Es un método que te enseña cómo conducir una startup-cómo dirigirla, cuándo darle un giro, y cuando se debe conservar y crecer un negocio con la máxima aceleración.

Manchas blancas: es un espacio inexplorado en el mercado que permite potenciar un desarrollo, producto o servicio.

PCG: Son las siglas de la compañía (Pro Cash Gaming).

PMV: Producto Mínimo Viable es un prototipo del producto o servicio que permite identificar la aceptación de este en una muestra específica. Después de obtener los resultados del lanzamiento del PMV, se procede a realizar modificaciones, mejoras, reestructuración o abandono del proyecto.

Reto peer to peer: hace referencia a un reto entre dos gamers.

Twitch: Es una plataforma de streamming de video, la cual permite la retransmisión de partidas en tiempo real. Esta plataforma está enfocada a todo aquel que se denomina gamer.

Sector Gaming: hace referencia a la industria de los videojuegos y a todo actor que hace parte de esta misma.

Usuario activo: se considera a un gamer como usuario activo dentro de la plataforma cuando éste está jugando constantemente con otro gamer.

Youtuber: son usuarios de Youtube activos dentro de la plataforma, que generan contenido en su propio canal, de manera constante, y generan ingresos como consecuencia de las visitas de otros usuarios que ven su contenido.

RESUMEN

Pro Cash Gaming (PCG) es una start-up ubicada en el sector de los Videojuegos, dedicada a potenciar las habilidades y destrezas de los gamers en consolas de última generación, por medio de una plataforma web, que permite a los usuarios crear o unirse a un reto peer to peer o torneo publicado en la página.

En este sector, los gamers tienen una tendencia hacia el reto entre ellos, consecuencia del gusto por demostrar sus talentos. Estos gamers por lo general, crean algún tipo de incentivo en el momento del reto, sin embargo, dada la informalidad de este, el ganador no asegura recibir dicho incentivo por parte del perdedor. PCG ha identificado una oportunidad en esto, en donde, busca formalizar la puesta en marcha de retos entre jugadores y asegurar el premio al ganador. Además, crea la oportunidad de que estos tengan una posibilidad de generar ingresos gracias a sus propios esfuerzos, al mismo tiempo que disfrutan del juego. En este orden de ideas, PCG valora al gamer por sus competencias en destrezas, pericia y técnica, por lo cual, considera importante crear un espacio único para los gamers que, de forma intuitiva y sencilla, puedan poner en juicio su habilidad.

La base de este proyecto de emprendimiento es el desarrollo de una plataforma web, como un espacio que sostiene el canal directo con los gamers, facilitando la interacción entre ellos y fomentando el juego. Se ejecutará en tres etapas, con el fin de asegurar la viabilidad, consiguiendo el éxito del proyecto de manera escalable. En la primera etapa, se construye un prototipo como Producto Mínimo Viable y se establecen plazo, segmento, meta objetivo de usuarios y transacciones. Siguiendo con esto, en la segunda etapa, se modificarán detalles del servicio, mejorando así, la puesta en marcha del lanzamiento total de la empresa. Por último, en

la tercera etapa, se propone ampliar el servicio hacia el desarrollo de una aplicación móvil en los sistemas Android y iOs para tener un acercamiento más próximo al gamer.

Palabras clave: videojuego, gamer, reto, plataforma web

ABSTRACT

Pro Cash Gaming (PCG) is a start-up located on the videogames industry, its purpose is to promote skills and abilities on next generation console gamers, by the use of our web platform, which allows the users to create or join peer to challenges and even join tournaments.

In this industry, gamers follow the trend to challenge between them, like a result of preferences of demonstrating their talents. Usually gamers are making incentives in challenges, however winner not always can receive it for the informality of the activity that does not ensure anything. PCG has identified a clearly opportunity on this latest issue, and is expecting to create a proper platform to formalize the incentive exchange, where we can promote challenges and ensure the prize for the winner. Besides PCG is an opportunity for gamers to generate their own profits as the result of their own efforts.

In this respect, PCG appreciate the gamer for its competition in abilities, skills and technique0020of the videogame, but PCG considers so importantly to build a virtual space characterized by the simplicity and intuitive spot that all gamers can demonstrate that they are more qualified and better than others.

The entrepreneurship project base is the performance of the web platform development, like the direct channel with gamers by the interaction facility and to foster the game.

This project will implement the development in three phases, because PCG wants to insurance the viability and access to a scalable project successfully. First of all, we'll build a prototype, as our Minimum Viable Product, and it will establish deadlines, target, active users and transactions online like an objective. Secondly, PCG will modify details for the platform improvement, until

PCG will be ready to launch its whole equipped platform. Thirdly, PCG proposes to increase the service by the app development in Android y iOs seeking the proximity with the gamer.

Key words: videogame, gamer, challenge, web platform

1. INTRODUCCIÓN

La idea de negocio que se desarrolla en este trabajo de grado, se centra en presentar un servicio diferencial en el mercado, como consecuencia de la identificación de manchas blancas, en el sector de los videojuegos. De esta manera, poner en marcha una idea de negocio que, aunque no es única e innovadora, presenta un valor agregado como resultado de un estudio de mercado y la utilización de herramientas como Canvas y Lean Startup.

En este orden de ideas, el grupo emprendedor pretende abarcar tanto el mercado de los videojuegos como el de los e-sports, generando un servicio que responde a las necesidades del dinamismo, el entretenimiento y proporciona al usuario además, una forma divertida de generar ingresos.

La actividad se encuentra contemplada dentro del código CIIU del DANE denominado con la descripción Actividades relacionadas con bases de datos y distribución en línea de contenidos electrónicos, sección K, división 724000.

2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 Datos generales de la empresa

Cuadro 1
Descripción de la empresa

Descripción de la empresa	
Nombre de la empresa	Pro Cash Gaming
ProCashGaming	PCG es una plataforma web enfocada a desafiar las habilidades de los jugadores alrededor del mundo por medio de premios en efectivo en consolas de última generación (PS4, XBOX ONE, PC)
Misión	Trabajamos para ofrecer una plataforma de entretenimiento sencilla, interactiva y confiable en los retos de habilidades y destrezas en videojuegos en línea.
Visión	Seremos la opción preferida de los gamers para los retos de habilidades con incentivos monetarios de videojuegos en las plataformas de última generación.
Fundadores	David Abad, Alejandra Granados, Esteban Manrique
Principal Operación	Retos de habilidad 1 vs 1 de partidas online en consolas de última generación.
Datos de contacto	
Página web	www.charlio.com/dabad (provisional)
Facebook	Procashgaming
Instagram	@procashgaming
Twitter	@procashgaming
Correo electrónico	procashgaming@gmail.com

Fuente: Antecedentes del proyecto

2.2 Equipo emprendedor

El equipo emprendedor está conformado por tres estudiantes de la Universidad del Rosario, David Abad y Esteban Manrique son estudiantes de octavo semestre de Administración de Negocios Internacionales y Marialejandra Granados es estudiante de octavo semestre de Negocios Internacionales y de séptimo semestre de Administración de Empresas.

Este equipo ha cursado una Doble Titulación en la Escuela de Negocios de Navarra Foro Europeo, en España, en donde realizaron su incursión en el emprendimiento como proyecto final del Máster. De esta manera, decidieron crear una start-up en el sector de los videojuegos, resultado de un brainstorming, y su apoyo por algunos miembros de Foro Europeo.

Dado que la Escuela de Administración del Rosario resalta la enseñanza del liderazgo, perdurabilidad empresarial, estrategia y emprendimiento, este equipo ha adquirido una base fuerte y fundamentada en los conceptos de la Organización. Dentro de sus fortalezas, es un equipo visionario, con una variedad de conocimientos, habilidades y preferencias por marketing, estrategia y finanzas. Se destaca por el gusto hacia el emprendimiento, dominan más de un idioma, y su experiencia empresarial a nivel nacional e internacional. Uno de los miembros tiene buen conocimiento sobre el sector en el que se implica el equipo, derivado de su agrado por los videojuegos. Adicionalmente, es un equipo que se encuentra familiarizado con las últimas tecnologías, redes sociales y herramientas online.

A pesar de que, es un equipo que cuenta con ciertas debilidades, como la escasa experiencia profesional en la tecnología e informática, nulo conocimiento en el desarrollo de plataformas y aplicaciones web y móviles, y tienen información asimétrica sobre los videojuegos. Esto se

contrarresta con el dinamismo del equipo, su capacidad de adaptabilidad, el continuo aprendizaje en el campo de la administración y su red de contactos con conocimientos sobre TIC's.

2.3 Origen de la idea de negocio

Esta idea de negocio surge a partir de una situación particular que se daba en los tiempos libres de uno de los integrantes del equipo emprendedor, David Abad. Durante los fines de semana, mientras compartía con sus amigos en casa, creaba retos con incentivos monetarios al momento de jugar videojuegos**,** sin embargo estos "retos" nunca concluían en lo acordado para el ganador. Esto siembra la semilla del concepto general, los retos en videojuegos.

Posteriormente, durante la realización de un MBA en la escuela de negocios Foro Europeo los tres integrantes del grupo tuvimos la oportunidad de realizar un proyecto de emprendimiento juntos, desarrollando metodologías Lean Start-up. Para ello desarrollamos lluvias de ideas, teniendo en cuenta siempre, posibles problemáticas que afronta el consumidor en el día a día. Gracias a esto se llegó a tener un total de 45 posibles ideas de negocio para llevar a cabo, de manera que decidimos realizar una matriz que nos permitiese filtrar por: Atractivo de la idea, posible tamaño de mercado, facilidad de puesta en marcha, entre otros. Al finalizar este proceso, no se logró definir de manera clara qué idea desarrollaríamos, por lo que sometimos a votación las 3 mejores ideas según la matriz. De esta manera los tres decidimos de manera unánime que queríamos iniciar en el mundo del emprendimiento adentrándonos en el mundo de los videojuegos.

3. CONCEPTO DE NEGOCIO

3.1 Propuesta de valor

El proyecto consiste en la construcción de una plataforma web que reúne a los usuarios de videojuegos en un mismo lugar, con ánimo de retar sus habilidades y competencias entre ellos, logrando así, una premiación monetaria que incentive su consumo en los videojuegos. El alcance de este proyecto es en consolas de última generación como Xbox One, PlayStation 4 y PC.

La propuesta de valor se basa teniendo en cuenta que la mezcla entre el sector de los videojuegos y el nuevo formato de entretenimiento e-sports, por lo tanto, el proyecto ve una oportunidad clara en el mercado y pretende aprovecharla, ofreciendo al consumidor gamer una plataforma accesible, intuitiva, segura y cercana con él, fortalecida con una propuesta de marketing agresiva que potencie su alcance entre los gamers.

Esto se alcanzó gracias a la realización de un Lean Canvas:

Ilustración 1
Lean Canvas

<table>
<tr><td>Problema</td><td>Solución</td><td>Propuesta de valor</td><td>Ventaja Competitiva</td><td>Segmento</td></tr>
<tr><td>1. Apuestas informales generadas entre los jugadores, con alta probabilidad de impago.
2. Complejidad en el uso de las plataformas existentes de apuestas
3. Diferencias horarias que dificultan los retos entre jugadores</td><td>Simple
Segura
Confiable

Métricas Clave
-Apuesta media:
-Comunidad
-Usuario
-Frecuencia de apuesta
-Tráfico de la web
-Usuarios registrados / Usuarios Activos</td><td>Plataforma de apuestas en partidas en línea, simple, segura, rápida y confiable que ofrece al jugador la posibilidad de apostar y demostrar su habilidad frente otros.</td><td>• Interactivo
• Rápido
• Experiencia de usuario

Canales
Fase 1: Plataforma Web
Fase 2: App
Fase 3: App: Xbox Live / PlayStation Network</td><td>Jugadores online activos mayores de 18 años de consolas de última generación</td></tr>
<tr><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td colspan="2">Costos</td><td colspan="3">Ingresos</td></tr>
<tr><td colspan="2">Desarrollo y programación
Personal
Soporte
Publicidad</td><td colspan="3">Comisión sobre apuesta (6-12%)</td></tr>
</table>

Fuente Elaboración propia

De esta manera, se genera una propuesta de valor tras buscar problemas clave en el mercado y dando respuesta a estos, por medio de las soluciones pertinentes a cada problema, de acuerdo con el segmento definido, canales, métricas clave, los ingresos y costos, que se trazan hacia la generación de una ventaja competitiva, convergiendo así, en el valor del negocio.

Nuestro objetivo de utilizar la herramienta Lean Canvas, es construir un negocio sostenible para lo cual, seguimos la base de “Construye-Mide-Aprende”.

3.2 Modelo de negocio

Pro Cash Gaming está diseñado para ser una plataforma web de desafíos de habilidad con premios en efectivo entre usuarios de consolas de última generación, brindando al usuario de PCG la posibilidad de generar retos de destrezas y habilidades o unirse a otro ya existente, el jugador tiene dos tipos de modalidades: uno contra uno o peer to peer y torneos. Todo esto con el fin de brindarle al usuario tradicional, una forma de obtener premios en efectivo mediante uno de sus principales hobbies.

La plataforma permitirá a los usuarios retar por medio de incentivos monetarios, de una forma fácil y cómoda, compartiendo las partidas por medio de streaming (si el usuario lo desea), y asignando los fondos al respectivo ganador tras la culminación de cada reto.

3.3 Orientación Estratégica

3.3.1 Propósito

El propósito de PCG es crear un espacio único, entretenido y dinámico para desafiar las habilidades y destrezas de los gamers de consolas de última generación. Esto contribuye al sector del entretenimiento en videojuegos porque potencia el juego, además, se presenta como una oportunidad para los usuarios, ya que, puede ser una forma de generar ingresos en una economía que aunque está estable, sigue presentando dificultades a la hora de encontrar trabajo.

3.3.2 Meta

La meta de PCG es posicionarse como una marca reconocida de retos entre los gamers de consolas de última generación, para un portafolio amplio de títulos de videojuegos, con un alcance mundial entre los países con mayor ranking de actividad en videojuegos.

3.3.3 Filosofía Orientadora

La filosofía del proyecto se orienta hacia el cliente, en donde, PCG entiende lo que éste necesita y quiere, satisfaciendo y superando sus expectativas. PCG se aleja de la imposición de productos superfluos en el mercado, y se centra en brindar la mejor experiencia posible al gamer, valorando la formación de sus habilidades y destrezas, premiándolo así, por su esfuerzo en el videojuego.

3.3.3.1 Valores

Los valores definidos por los fundadores de PCG se explican a continuación, y serán el eje central que define cada acción del grupo emprendedor:

Transparencia

Enfocamos cada acción con transparencia, porque somos un grupo que se esmera por brindar lo mejor de sí, al mercado, sin perjudicar a un tercero.

Creatividad

Entendemos que para ser un grupo innovador y estar siempre al tanto de los cambios en el entorno, tenemos que ser agentes creativos, que conduce hacia nuestro gusto por ofrecer un negocio con creatividad que se diferencie desde una acción sencilla hasta una decisión compleja.

Proactividad

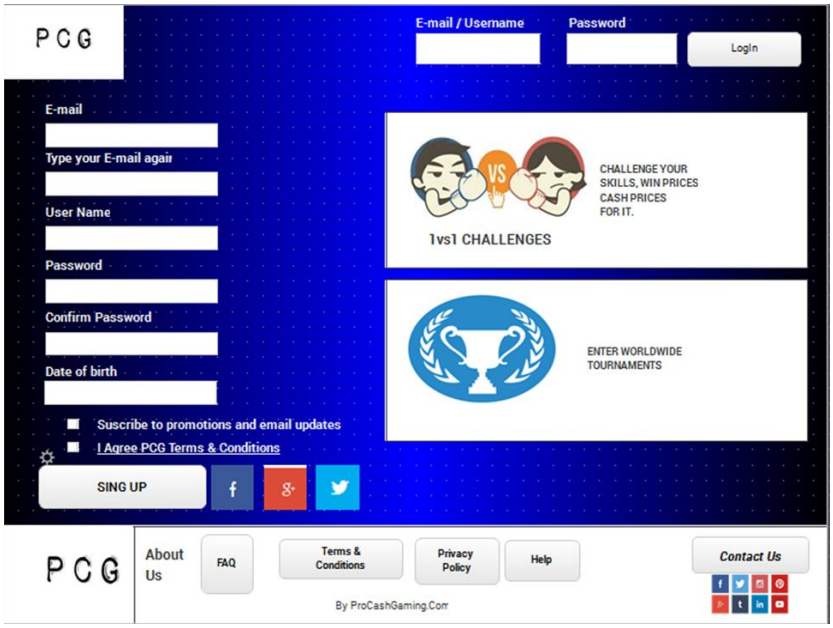
Debido a que nos encontramos dentro de un mercado turbulento, enmarcado por un fuerte dinamismo, dirigimos desde nuestras pequeñas acciones con proactividad, ofreciendo nuevas ideas de procesos y técnicas, nuevos rumbos de acción y mejorando el servicio; nos caracterizamos por ser un equipo en continua transformación.

4. SERVICIO

Pro Cash Gaming cuenta con un componente informativo, el cual cumple la función de atraer nuevos usuarios a la plataforma, de manera que el formulario de registro se plasma en la pantalla de inicio. Por otro lado se encuentran los servicios exclusivos de los usuarios registrados en la plataforma, como lo son: los retos y los torneos.

Ilustración 2

Pantalla inicial de la plataforma

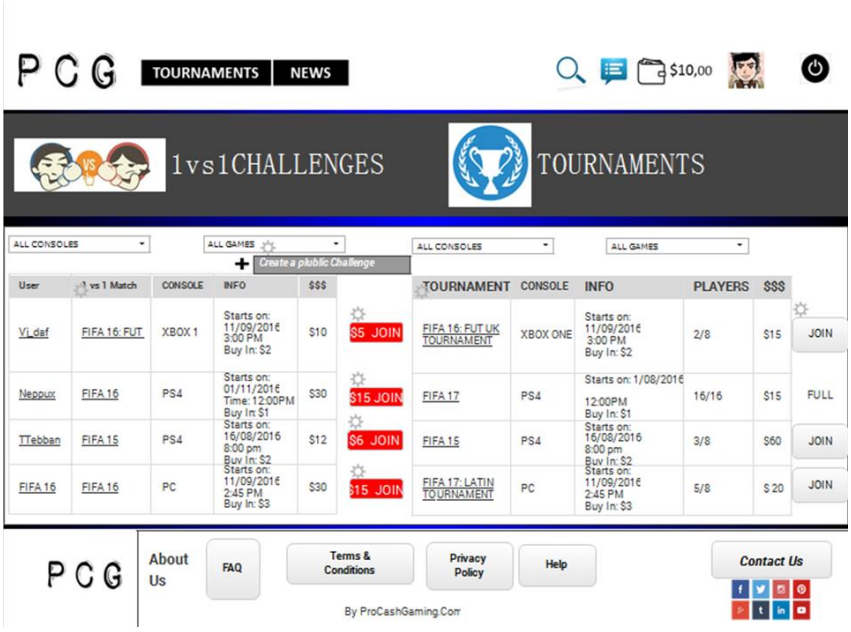


Fuente Elaboración propia

En lo que se refiere a los retos peer to peer de la plataforma, el usuario tiene dos opciones: por un lado, puede publicar un reto, esperando que otro jugador se una a éste y empiecen el reto de habilidades, o puede unirse a un reto ya disponible, previamente publicado por otro. Estos

desafíos se configuran de acuerdo con la duración de la partida, monto en juego, consola y por último el título del juego.

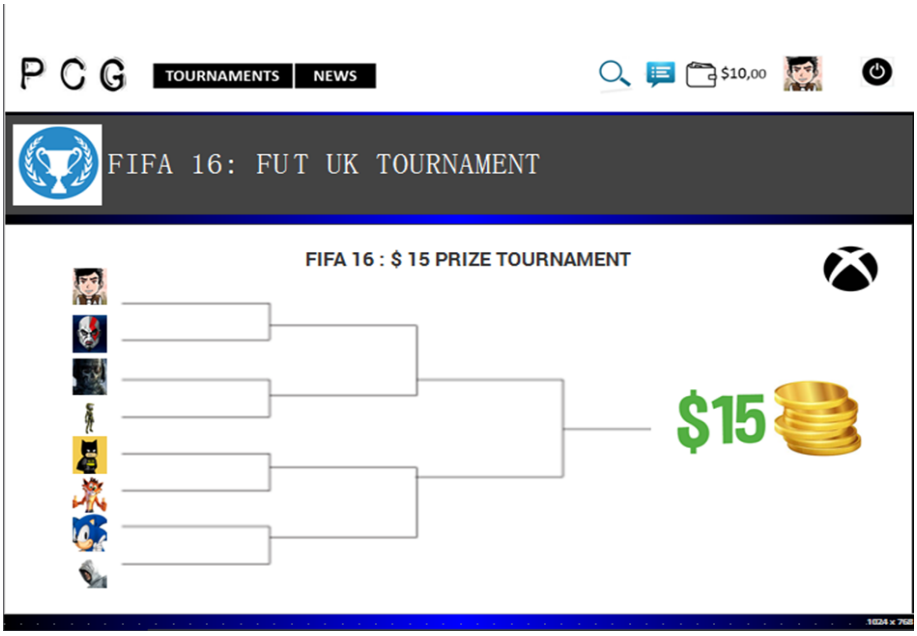
Ilustración 3
Pantalla retos/torneos



Fuente Elaboración propia

Por otro lado, los torneos son una propuesta de Pro Cash Gaming donde los usuarios tienen la oportunidad de competir por premios en efectivo por la consecución de los primeros puestos en dichos torneos y obtener reconocimiento en su perfil interactivo.

Ilustración *4*
Pantalla torneos



Fuente Elaboración propia

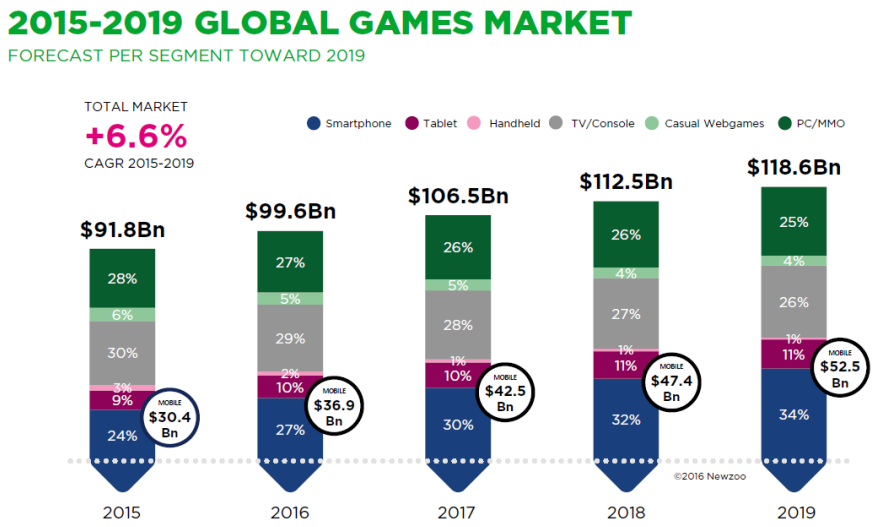
5. ANÁLISIS DE MERCADO

5.1 Descripción del entorno de negocios

Pro Cash Gaming se sitúa en medio del sector de los videojuegos y los e-sports, para comprender el entorno en el que se encuentra es necesario entender que el mundo del entretenimiento, y en especial de los videojuegos, están en una estado continuo de cambio, dichos cambios han revolucionado a la industria, y nos encontramos en un momento en el que la profesionalización del "gamer" es un hecho, en donde, las grandes compañías de entretenimiento le apuestan al segmento de los "e-sports", - contenido de partidas competitivas en los principales juegos de actualidad entre partes profesionales ya sea individual, o por equipos- como es el caso de Espn, FoxSports y la BBC, pues pese a ser un segmento relativamente nuevo, cuenta hoy en día con 148 millones de espectadores, y se espera un alcance a los 215 millones para finales de 2019 (Newzoo, 2016).

Newzoo en su reporte anual de la industria de los videojuegos, proyecta que la industria generará, al finalizar el 2016, un volumen de negocio cercano a los 100 mil millones de dólares, con proyecciones a 2019 de 118,6 mil millones de dólares. Mostrando un claro incremento en el uso de dispositivos móviles como los Smartphones y Tabletas, frente a la disminución de las pantallas tradicionales como las de la TV con las consolas y el PC.

Gráfica 1
Facturación de la industria de videojuegos

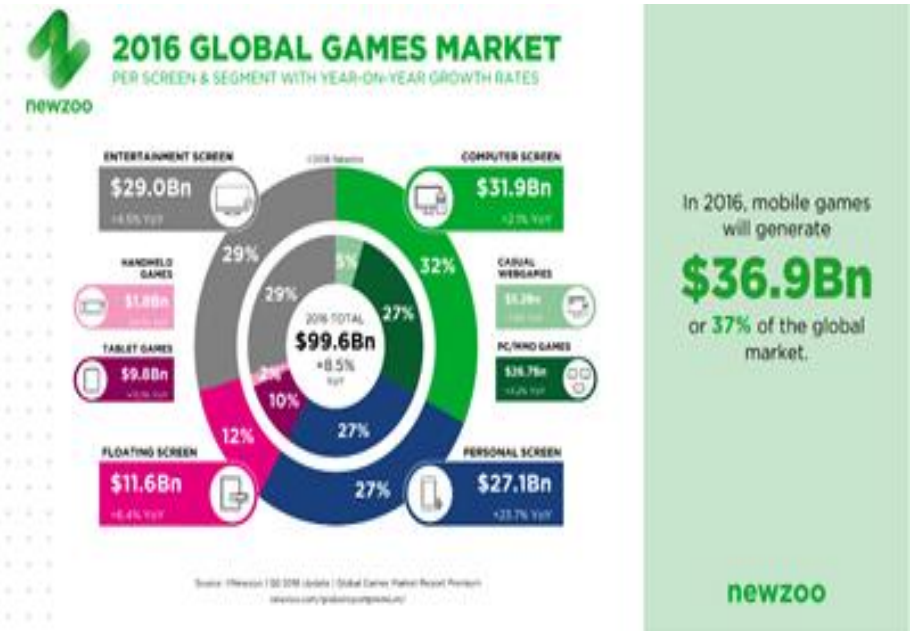


Fuente (Newzoo, 2016)

Se espera que 2016 finalice con Asia-pacifico como la principal zona generadora ingresos para la industria, con el 47 % de la participación global. China por sí sola representa más de la mitad de dicha participación, ubicándose como el principal mercado a nivel mundial, seguido de EEUU que reafirma la tendencia global, basando su crecimiento en el segmento de los juegos móviles.

Gráfica 2

Facturación de la industria de videojuegos 2016 por pantalla y segmento



Fuente (Newzoo, 2016)

Las consolas y el computador personal continúan teniendo la mayor participación dentro de la industria, sin embargo se espera que esta se vea cada vez más opacada frente a los posibles incrementos que se pueden generar en el segmento de los dispositivos móviles.

5.1.1 El mercado latino:

Pese a que la tendencia mundial de la industria es una clara migración hacia los dispositivos móviles, dejando rezagadas a las consolas y el PC. Latinoamérica continúa siendo un gran atractivo para Microsoft y Sony (principales productores de consolas de videojuegos), pues muestra incrementos año a año de 9% en los ingresos por ventas de dichos dispositivos, ayudando a la región a consolidarse como la segunda región emergente de mayor crecimiento en

la industria, con ingresos superiores a los $4.000 Millones de dólares y un crecimiento del 20 % respecto al año 2015 (Holleman, 2016).

Aunque las consolas de última generación fueron lanzadas hace 3 años, en la región sus antecesoras siguen siendo las consolas más usadas, como es normal, se espera que con la relegación tecnológica de estas consolas los usuarios migren hacia las nuevas generaciones de estas buscando mayor rendimiento en calidad de imagen y prestaciones de las mismas.

El mercado actual nos demuestra que los videojuegos han dejado de ser un tema exclusivo para niños, pues generaciones como la de los millennials, que hoy en día comprenden entre los 20 y 35 años de edad crecieron junto a consolas de videojuegos como el Nintendo 64, Sega Dreamcast y el PlayStation One. Es por esto que la edad promedio de un Gamer es de 35 años (Entertaiment software association, 2016), y Colombia no es la excepción, siendo el 54 % de los jugadores personas entre 18 y 34 años (Pachón, 2015).

5.2 Descripción del mercado

Para identificar el mercado objetivo de PCG, se realizó una encuesta que nos permitiese conocer a fondo el comportamiento de los jugadores de los títulos FIFA 15 y 16 en consolas de última generación en la ciudad de Bogotá, permitiéndonos conocer las tendencias de juego en consolas y la disposición de estas personas para tener desafíos con incentivos monetarios sobre sus habilidades en las plataformas de juego.

Se realizó la encuesta a 800 personas, de las cuales 330 acostumbraban jugar FIFA en consolas de última generación, en su mayoría hombres (77,88%) de entre 18 y 35 años.

5.2.1 Segmento Objetivo

El segmento objetivo de Pro Cash Gaming son jóvenes mayores de 18 años hasta adultos de 35 años.

Este rango de edad se escogió de acuerdo con el estudio de mercado de los gamers en consolas de última generación, encuestas, entrevistas y estudios que arrojaron resultados de las edades con mayores preferencias por el uso de videojuegos. A su vez se estimó un mínimo de 18 años, edad considerada legalmente mayoría de edad.

5.2.2 Necesidades

Por medio de las encuestas realizadas se pretendía corroborar hipótesis sobre las “apuestas informales” que existen en los momentos de uso del título FIFA, y la disposición de la gente a tener retos con incentivos monetarios en este título contra usuarios desconocidos.

Se logró encontrar que el 53% de los encuestados acostumbran "apostar" frente a sus amigos a la hora de jugar FIFA de manera presencial, a su vez se les pregunto el monto que estarían dispuestos ofrecer en partidas online. Donde los encuestados muestran que existe un deseo por hacerlo, sin embargo el 80% no excedería $20 dólares por "apuesta".

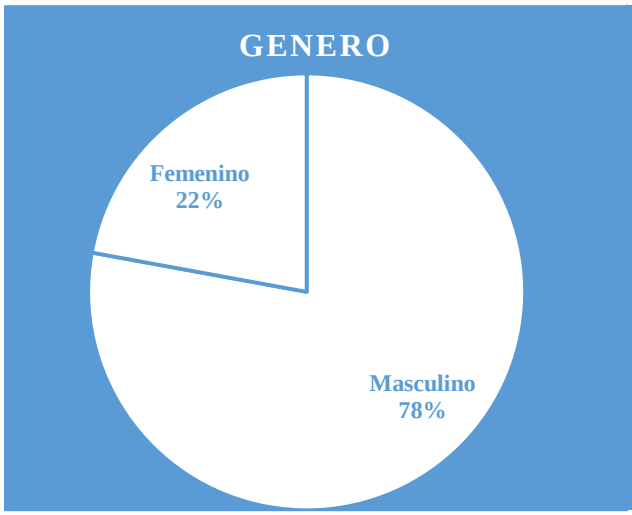
Por otro lado, logramos hallar que solo el 25% de las personas que no acostumbran a "apostar" frente a sus amigos, estarían dispuestos a hacerlo de manera virtual frente a desconocidos. Esta vez, el 90% de esta muestra afirmo "apostaría" cantidades no superiores a los $15 dólares.

5.2.2.1 Encuestas

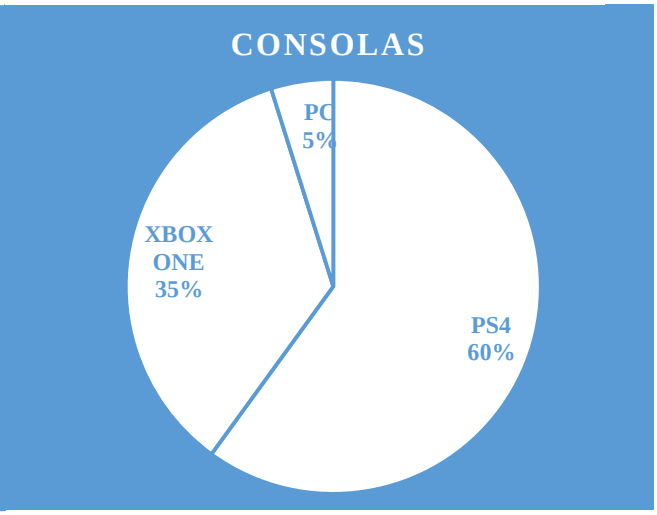
Para el proyecto, se pretende implementar una fase de prototipo para validar el negocio por etapas. Dicho de otra manera, si la fase de prototipo tiene éxito, se procede a ejecutar la segunda fase y así, de manera escalonada.

De esta manera, para la fase de prototipo, reducimos el catálogo de juegos a FIFA, para lo cual, se realiza una encuesta, utilizando el cuestionario como herramienta estructurada de la investigación cuantitativa, para recolectar información sobre características, actitudes y comportamientos.

Gráfica 3
Distribución de la muestra por género



Gráfica 4
Distribución de la muestra por consola



Fuente Elaboración propia

La encuesta se realizó a una muestra de 800 personas, de las cuales, solo se tienen en cuenta 440 personas que corresponden a quienes tienen FIFA, y solo 330 en consolas de última generación.

Por medio del estudio logramos observar que la mayoría de los jugadores de FIFA son hombres entre 18 y 35 años de edad, marcando una concentración hacia las edades más bajas de este rango, siendo la media de edad de los encuestados 22 años.

Contrario a lo que se esperaba, teniendo en cuenta que Xbox tiene la mayor participación del mercado Colombiano. El 60% de los encuestados acostumbran jugar FIFA en la consola PlayStation 4, seguida del XboxOne con un 35% y tan solo un 5% en PC.

Según los resultados, llegamos a las siguientes conclusiones:

Dentro de la muestra no se logra observar una preferencia clara hacia alguna de las funciones de los juegos FIFA 15 y 16, sin embargo se destacan las modalidades “Temporadas Online” y “Carrera: Manager”.

Los jugadores de FIFA 15 y 16 juegan con mayor frecuencia las modalidades “Temporadas Online” y “Carrera:Manager”.

Los gamers juegan con una frecuencia de 2 a 3 días a la semana

Por lo menos el 55,5% de la muestra tiende a competir en torneos de FIFA

Los gamers juegan más con sus amigos en casa que en modo online. Sin embargo, se observa que el 30,6% de ellos también juegan online con desconocidos.

Más de la mitad de los gamers, “apuestan” contra sus amigos en FIFA. Y el 75,3% no se muestra a gusto con “apostar” frente a desconocidos en FIFA online.

Sin embargo, cuando se les pregunta sobre el monto de dinero dispuestos a “apostar en FIFA, se observa una alta preferencia por un rango de $1-5 usd.”

5.2.3 Tamaño del mercado

Al ser una plataforma web el alcance de PCG es global, sin embargo los esfuerzos de captación de clientes están focalizados a una zona geográfica específica, lo que delimita el tamaño de mercado "deseado" y alcanzable.

Cuadro 2
Tamaño del mercado objetivo

Descripción	%	Total	Fuente
Población Colombiana	100%	48.228.704	The World Bank. (2016). Population, total - Data. 2015, de The World Bank Sitix web:http://databank.worldbank.org/data
Población en las 5 principales ciudades	32%	15.433.185	The World Bank. (2016). Population, total - Data. 2015, de The World Bank Sitix web:http://databank.worldbank.org/data
Población con edades de 19 a 34	50%	7.716.593	The World Bank. (2016). World Development Indicators. 2015, de The World Bank Sitio web: http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL
Población con acceso a internet	55%	4.244.126	Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Internet (2015). http://estrategiaticolombia.co/estadisticas/stats.php?id=14&jer=&cod=&pres=content
Población gamer	33%	1.400.562	Newzoo(2016) Global Games Market Report
Personas que juegan FIFA	55%	770.309	Información Primaria - Encuestas Nov 2016
Personas que juegan FIFA en consolas de última generación	75%	577.732	Información Primaria - Encuestas Nov 2016
TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO		**577.732**	

Fuente: Elaboración propia

5.3 Análisis de la competencia

Pro Cash Gaming se encuentra en un entorno bastante inexplorado, sin embargo existe competencia directa, y gracias al auge de los e-sports se generan diversos competidores de manera indirecta como lo son las apuestas sobre torneos profesionales en e-sports.

5.3.1 Directa

Worldgaming.com: Es una plataforma web, responsiva, pionera y líder en el juego competitivo y desafíos de habilidad. Cuenta con más de 2 millones de usuarios registrados, y gracias a un acuerdo con Cineplex, transmite sus torneos en varias salas de cine canadienses. Cuenta con un portafolio de juegos amplio para realizar desafíos de habilidad, destacando los juegos de categoría deportiva.

Gamersaloon.com: fundada desde 2006, es una aplicativo móvil y plataforma web que cuenta con casi un millón de usuarios registrados y ha entregado cerca de $34 Millones en premios.

5.3.2 Indirecta

Gamebattles.majorleaguegaming.com: Líder mundial en el segmento de los e-sports y principal cadena de transmisión de juego competitivo a nivel profesional. Permite a jugadores amateur de todo el mundo encontrar equipos para competir gratuitamente en rankings a modo liga y también en torneos con premios en efectivo.

5.3.3 Variables de competencia

Diseño: creemos desde PCG que un diseño intuitivo es un factor clave para la captación de usuarios, debido a los confusos diseños de diversos competidores. Puesto que el entorno natural del gamer es la pantalla de la consola, es necesario un diseño responsivo a pantallas móviles, que permitan una interacción con la web que no desplace al usuario a la pantalla del computador necesariamente.

Comisión: la comisión que se capta por cada desafío de habilidad en las plataformas existentes en el mercado oscila entre un 10 y 14% de los desafíos realizada por los jugadores, PCG utilizara comisiones en el mismo rango, pues el factor diferencial se encuentra en el diseño y usabilidad de la plataforma web.

Masa de usuarios: una de las problemáticas recurrentes en las plataformas de la competencia es la falta de adversarios para realizar un desafío, esto debido a las diferencias horarias de la base de usuarios en algunos casos. PCG se enfocara en un público homogéneo, donde la diferencia horaria no es limitante pues se busca captar usuarios de una misma zona geográfica.

5.3.4 Curva de valor

Se realizó el análisis con los dos principales competidores directos de PCG, pues la competencia indirecta se centra demasiado en el desarrollo de torneos y en un público con aspiraciones de juego profesionales.

La calificación se realizó de 1 a 5, siendo 5 es la calificación más alta, reflejando un buen desempeño en la variable a evaluar.

Cuadro 3

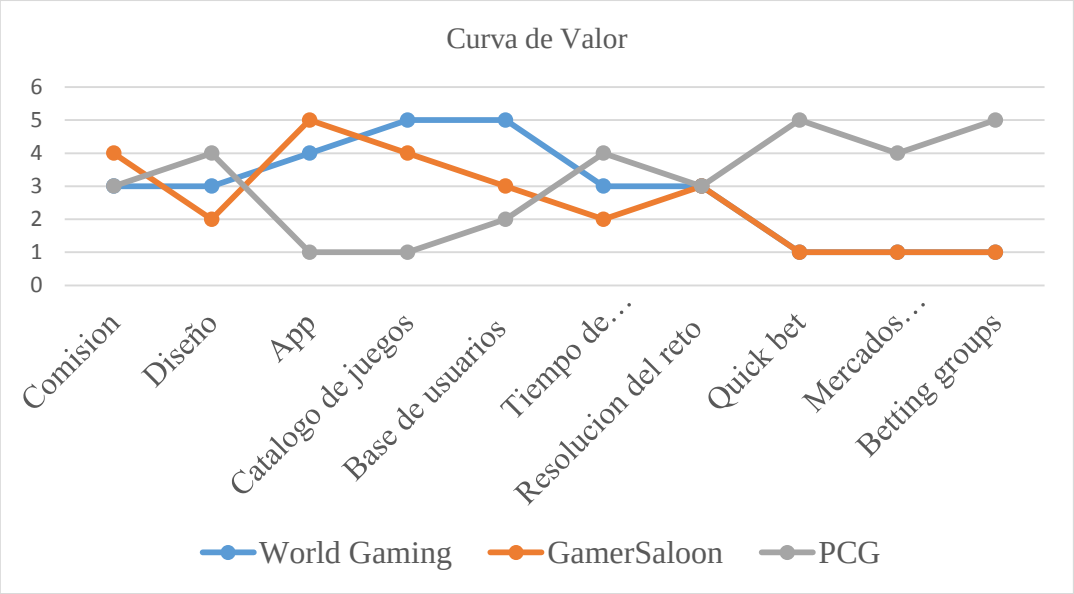
Evaluación de la competencia para curva de valor

	Comision	Diseño	App	Catalogo de juegos	Base de usuarios	Tiempo de respuesta / reto	Resolucion del reto	Quick bet	Mercados emergentes	Betting groups
World Gaming	3	3	4	5	5	3	3	1	1	1
GamerSaloon	4	2	5	4	3	2	3	1	1	1
PCG	3	4	1	1	2	4	3	5	4	5

Fuente Elaboración propia

Gráfica 3

Curva de valor



Fuente Elaboración propia

5.4 Análisis DOFA

Cuadro 4
Análisis DOFA

	Fortalezas	**Debilidades**
	· Conocimiento del consumidor gamer · Canal directo con el cliente · Modelo de negocio flexible · Especializacion en un unico titulo	· Desconocimiento en el desarrollo de plataformas y programación web. · Bajo poder de negocion ante desarrolladores
Oportunidades	**Estrategia FO**	**Estrategia DO**
· Sector debilmente explorado · Pocos competidores ·Comundad gamer amplia y en constante cremiento · Alcance global del mercado ·Integracion de un socio	Desarrollo de mercado: Introduccion de un servicio nuevo en el mercado Latino	Integracion hacia atrás: Adquisicion del proveedor como socio tecnologico
Amenazas	**Estrategia FA**	**Estrategia DA**
· Barreras de entrada: Licencias de juegos · Opertividad restringida según zona · Desconocimiento del servicio por parte de los consumidores	Alianzas estrategicas con socios portadores de licencias en zonas con restriccion	Capacitar al equipo en desarrollo web .

Fuente Elaboración propia

6. ESTRATEGIA DE MERCADEO

6.1 Mezcla de mercadeo

6.1.1 Producto

Pro Cash Gaming ofrece a sus usuarios un servicio de retos 1vs1 y torneos online en los títulos más populares de consolas de última generación.

El producto se desarrollará por etapas, para asegurar el éxito del proyecto y minimizar el riesgo.

Etapa 1: El desarrollo de la plataforma, se concentrará en abarcar un título de videojuegos, en concreto, será FIFA. En las consolas PS4, XboxOne y PC.

Etapa 2: De acuerdo con el estudio de mercado, se extiende la oferta de juegos a los títulos de videojuegos más utilizados por los gamers, es decir, Call of Duty, League of Legends y Halo. En esta etapa, PCG implementa el segundo servicio en la página, torneos.

Adicionalmente, se mejoran detalles en la plataforma a nivel funcional y estético.

Etapa 3: Se amplía la oferta de títulos de videojuegos, en las consolas de última generación.

6.1.2 Precio

La entrada de dinero de PCG se basa en una comisión variable, reduciendo el porcentaje de la comisión a medida que aumente el monto por desafío, se captara el dinero en dólares estadounidenses dado el alcance del negocio, de acuerdo como muestra la siguiente tabla:

Cuadro 5
*Comisiones PCG *Se aplicará la TRM vigente del día.*

Porcentaje márgenes		
% Comisión	**Min. $**	**Máx. $**
1 $	**1**	**5**
12%	**6**	**49**
10%	**50**	**99**
8%	**100**	**199**
6%	**200**	**9999999**

Fuente Elaboración propia

Esta comisión se capta en el momento inicial en el que un usuario se une al reto o al torneo, y ambas partes deberán pagar la comisión a PCG.

6.1.3 Promoción

PCG realizará sus campañas de promoción por medio de 3 herramientas digitales y la asistencia a ferias enfocadas a videojuegos.

6.1.3.1 Videos

Como parte de la estrategia de fidelización y captación de usuarios se desarrollara una serie de clips con contenido generado a partir del material que los usuarios comparten en sus perfiles.

Dicho material se usará para la generación de un clip con los mejores momentos y jugadas de la semana.

6.1.3.2 Youtubers

Se utilizará la ayuda de los influenciadores en la red de YouTube, para la realización de una campaña de expectativa durante los primeros tres meses de duración, de la primera etapa de desarrollo de la plataforma web, con el uso de brand placement en diversos canales de Youtube enfocados a gamers.

6.1.3.3 Redes Sociales

Las redes sociales de PCG serán el principal medio de difusión de los contenidos y spots generados para los usuarios. Así mismo existe el compromiso por parte del equipo emprendedor de tener unas cuentas de redes sociales que interactúen con sus usuarios, respondiendo a la totalidad de interacciones que generen con PCG por dicho medio.

6.1.3.4 Ferias

Con el fin de estar involucrados con los diversos agentes del sector de videojuegos, desde PCG se ha planteado como política, asistir al menos a una feria de videojuegos al año.

Se han identificado las siguientes ferias importantes del sector de los videojuegos:

GAMESCOM

Lugar: Colonia, Alemania

Fecha: agosto 17 - agosto 21

E3

Lugar: Los Angeles, Estados Unidos

Fecha: junio 14 - junio 16

G-Star Fair

Lugar: Busan, Corea del Sur

Fecha: noviembre 17 - noviembre 18

Game Developers Conference (GDC)

Lugar: San Francisco, Estados Unidos

Fecha: febrero 27 - marzo 3

Gamepolis

Lugar: Málaga, España

Fecha: julio 22- julio 24

Tokyo Game Show

Lugar: Tokyo, Japón

Fecha: septiembre 15 - septiembre 18

6.1.4 Distribución

Teniendo en cuenta que la idea de negocio basa su funcionamiento a través de un medio virtual, llegando al cliente por medio de una plataforma web, se determina que Pro Cash Gaming tiene como principal canal de ventas e interacción con los usuarios de forma directa, la web.

De igual manera, la comunicación de PCG se realizará por medio de espacios exclusivos en la plataforma, así como en las principales redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter), con la generación constante de contenido, en búsqueda de la generación de tráfico de usuarios y una prescripción por parte de los mismos.

6.2 Presupuesto de mercadeo

Cuadro 6
Presupuesto de mercadeo

Servicio	Descripcion	Costo
Campaña de expectativa	Ad words Youtubers	$ 3.000.000
Contenido Youtube	Clips	$ 3.000.000
Posicionamiento Web	SEM SEO	$ 16.350.000
	Total	**$ 22.350.000**

Fuente Elaboración propia

6.3 Objetivos Comerciales

- Lograr 15.000 usuarios registrados en el primer año.
- Alcanzar un mínimo de 1.000 usuarios activos
- Lograr 10.000 transacciones con promedio de 5 usd por reto.
- Lograr un tráfico derivado de redes sociales de 500 clics al mes.

7. ESTRATEGIA OPERATIVA

7.1 Ficha técnica

Tanto el diseño como la estructura de la plataforma web de PCG han sido construidos por los miembros del equipo, y así mismo por empresas reconocidas del sector, de la capital de navarra (España). Para poder llevar a cabo la plataforma de PCG, se es necesario tener los siguientes componentes:

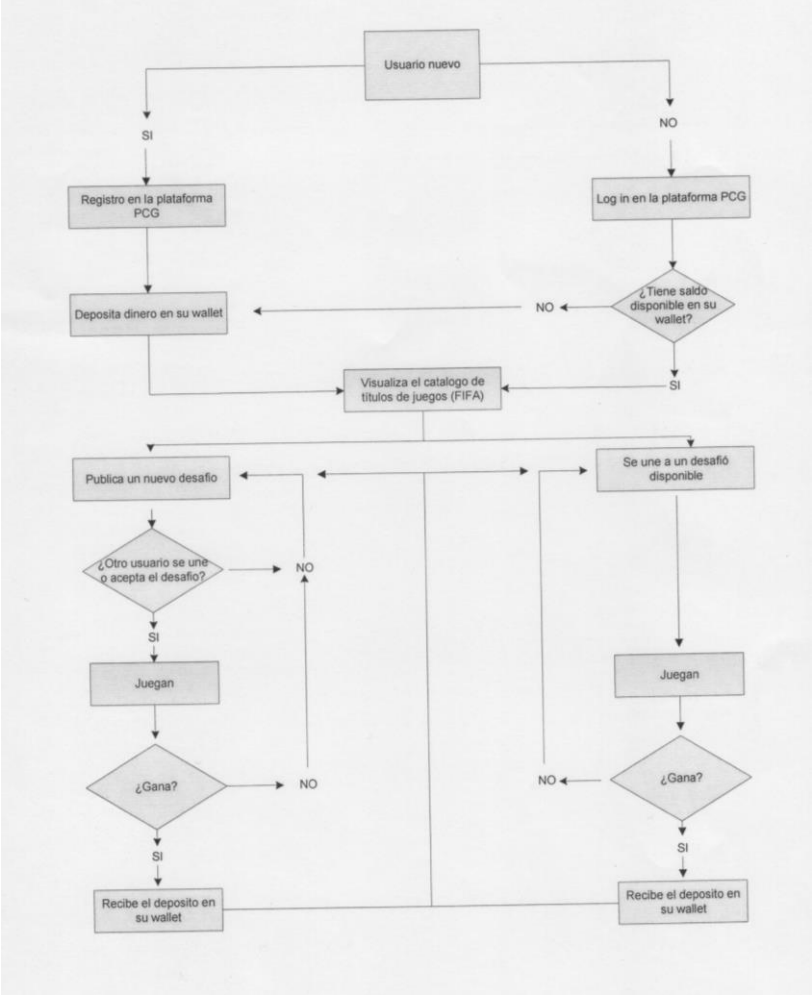
- Interfaz atractiva y navegación intuitiva.
- Lenguaje: inglés
- Rápida extracción de datos.
- Medidas de protección y alta seguridad.
- Conexión con la pasarela de pago.
- Log in y registro: USER/PASSWORD, Redes Sociales
- Navegación por medio del main header.
- Perfil de usuario: Avatar, estado, Ranking, espacio de transmisión (twitch) y jugado recientemente.
- Panel de Notificación: invitación y recordatorio.
- Chat: chat público o mensaje privado
- Integración de pasarela de pagos.
- Procedimiento de asignación de fondos.
- Transmisión en Twitch y Youtube

- Barra de búsqueda (Usuarios)
- Información (About us, FAQ,…)
- Asistente de Navegación

7.2 Descripción técnica del servicio

A continuación presentamos el Flujo de Interacción del usuario

Ilustración 5
Flujo de interacción con el usuario



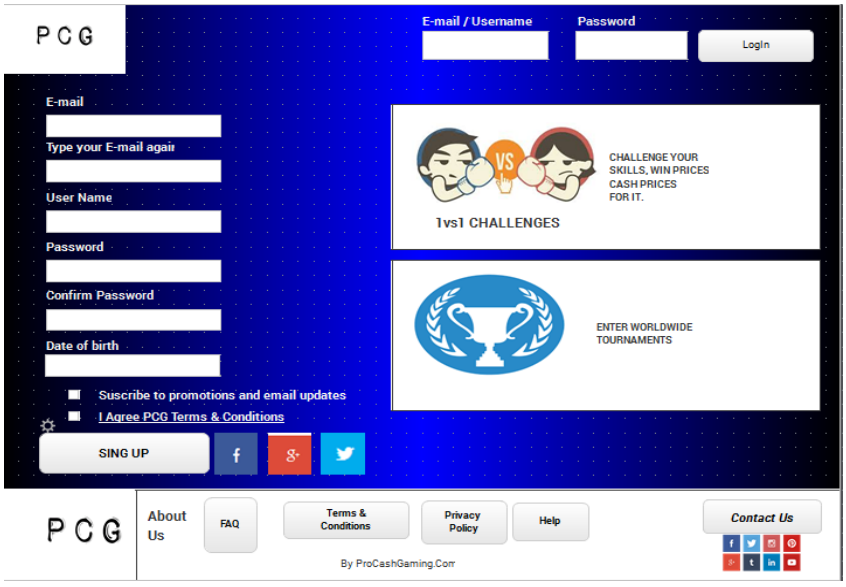
Fuente: Elaboración propia

El flujo de interacción del usuario en Pro Cash Gaming, comienza primero que todo si el usuario es nuevo o no. Por lo tanto el proceso de interacción del usuario en la plataforma se lleva a cabo a través de las siguientes etapas.

a) Usuario: Una persona que ya se ha registrado anteriormente en la plataforma, solo deberá rellenar los espacios donde se solicita su usuario y su contraseña para darle acceso a la plataforma.

b) Nuevo: Lo primero que tiene que hacer una persona que ingresa a la plataforma por primera vez es registrarse. En este registro se le harán preguntas muy simples, las cuales darán como resultado un nombre de usuario y una contraseña personal. Después de este proceso el nuevo usuario podrá acceder a la plataforma.

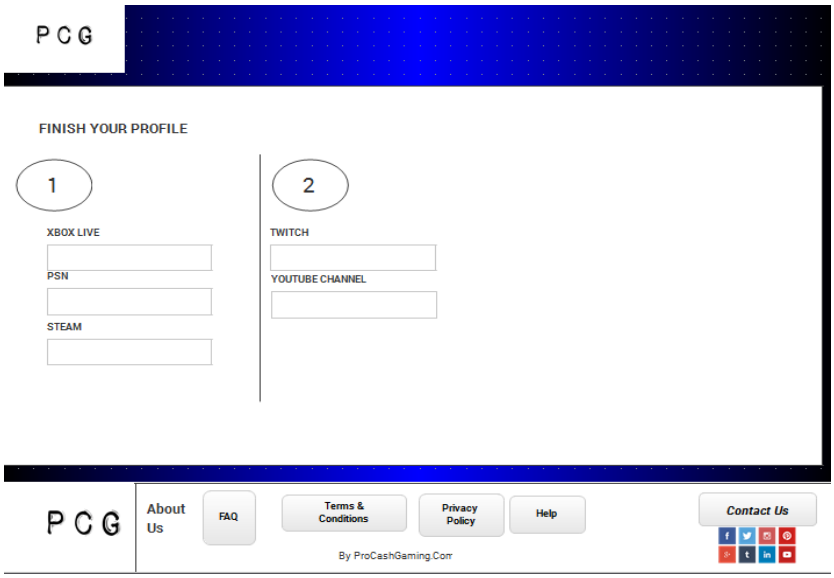
Ilustración 6
Pantalla inicial PCG



Fuente: Elaboración propia

Cuando el nuevo usuario ha ingresado a la plataforma, se encuentra con una ventana, en estilo pop up, es decir, un cuadro que sobresale en el contenido del sitio web, el cual pretende ayudar a la experiencia del usuario en la plataforma personalizando su perfil, como por ejemplo guardando la información acerca de que consola utiliza, su nombre de usuario en las consolas que utiliza, hasta su nombre del canal de Youtube.

Ilustración 7
Formulario post-registro



Fuente: Elaboración propia

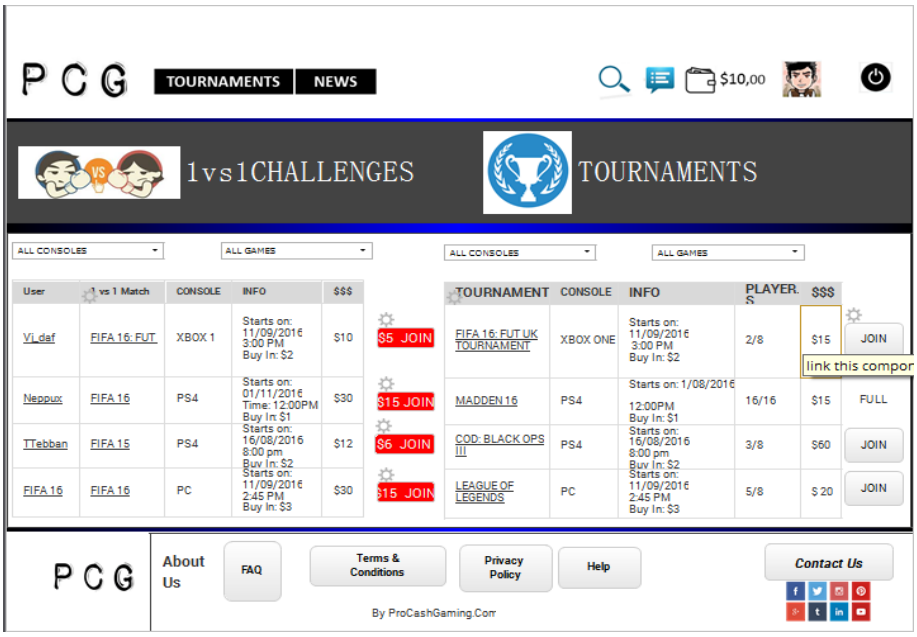
2) Ingreso en su Wallet: Después de que el usuario haya tenido las primeras impresiones sobre el contenido de la plataforma y esté listo para empezar un reto, deberá asegurarse que cuenta con el dinero disponible para enfrentarse contra otro usuario. Es por esto que si no dispone de dinero deberá ingresarlo para así poder continuar.

Ilustración 8
Pantallas Wallet PCG

Fuente: Elaboración propia

3) Catálogo y retos: Como PCG ha decido empezar con la primera fase del proyecto solo encontrará en la sección de catálogos el videojuego FIFA. Allí el usuario ingresara y podrá visualizar todos los retos disponibles tanto en 1vs1 como en Torneos, con la opción de publicar el mismo un reto para que otro usuario se una.

Ilustración 9
Pantalla retos & torneos



Fuente: Elaboración propia

Acepta el reto:

Si el usuario decide por aceptar un reto publicado, deberá darle a la opción de “JOIN”, lo cual significa aceptar las condiciones propuestas por el creador del reto. Si la persona quiere unirse al reto publicado pero quiere cambiar las condiciones de juego, deberá ponerse en contacto con la persona que publicó el reto para así acordar unas nuevas condiciones.

Después de haber acordado las condiciones, los jugadores deberán ir a sus respectivas consolas, y deberán agregarse para poder jugar la partida. Esta información la podrá encontrar ya sea en sus perfiles de PCG o en el momento de la publicación en el apartado de información aparecerá.

Luego de haber jugado FIFA en sus respectivas los usuarios deberán volver a la plataforma para declararse ganador o perdedor del reto previamente acordado.

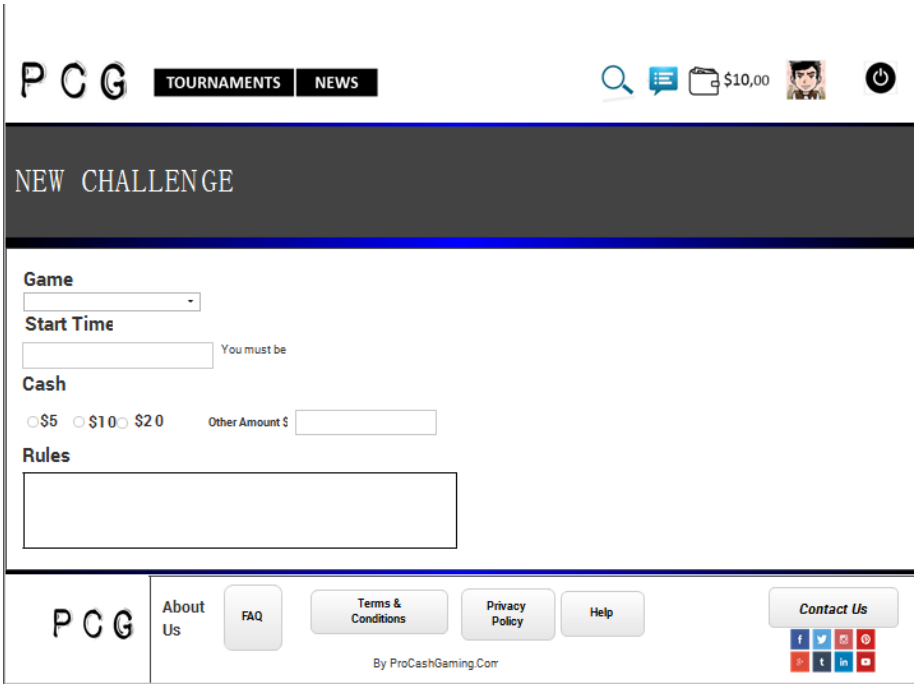
Crear el reto:

Si el usuario "Rojo" decide crear un nuevo reto y publicarlo, deberá darle clic en el Logotipo de 1vs1, y deberá personalizar el reto. Una vez haya completado ese proceso le dará ok y automáticamente se publicará. Una vez el otro usuario “Azul” haya aceptado el reto propuesto el usuario “Rojo” deberá esperar al usuario “Azul” para asegurar si acepta las condiciones propuestas o decide proponerle unas nuevas.

Después de haber acordado las condiciones, los jugadores deberán ir a sus respectivas consolas, y deberán agregarse para poder jugar la partida. Esta información la podrán encontrar ya sea en sus perfiles de PCG o en el momento de la publicación en el apartado de información aparecerá.

Luego de haber jugado FIFA en sus respectivas consolas, los usuarios deberán volver a la plataforma para declararse ganador o perdedor del reto previamente acordado.

Ilustración 10
Pantalla creación del nuevo reto



Fuente: Elaboración propia

Ganador o perdedor:

La plataforma les preguntara quién de los dos es el ganador y el perdedor, y se asegurará de que la información dada coincida y sea correcta. Si el usuario "Rojo" es el perdedor, la plataforma le descontará el dinero propuesto por el reto aceptado y cobrara una comisión por el servicio ofrecido. Por ende el usuario "Azul" sería el ganador y se le abonará a su Wallet el dinero de su rival, con un descuento por la comisión cobrada por parte de PCG.

Revancha:

Independientemente ya sea si fue el ganador o el perdedor si el usuario desea volver a participar de algún reto, deberá empezar de nuevo el proceso desde CATÁLOGOS Y RETOS.

7.3 Localización de la empresa

El canal de interacción entre Pro Cash Gaming con el cliente es el Internet, o en otras palabras, la plataforma web de PCG, la cual evolucionará en su desarrollo de acuerdo con el éxito de cada una de las fases del proyecto.

Ahora bien, PCG comenzará operando de acuerdo con el segmento establecido en la primera fase del proyecto, lugar que satisface tanto los aspectos legales como la demanda potencial que PCG busca como punto inicial de operaciones. El segmento, en un primer momento, será Colombia, específicamente en Bogotá, en donde se centrará la ejecución de las estrategias de marketing, poniendo en acción el servicio PCG para los gamers de esta zona. No obstante, tomando en cuenta que utilizamos las redes sociales como herramienta de difusión del servicio, entendemos que es una oportunidad para abarcar una mayor audiencia, en otras ciudades del país.

De igual manera, Pro Cash Gaming también contará con presencia en las siguientes redes sociales:

Página en Facebook: https://www.facebook.com/procashgaming/?view_public_for=1579126689052839

Cuenta en Instagram:@procashgaming

Cuenta en Twitter: @procashgaming

Cuenta en Twicht: https://www.twitch.tv/procashgaming

Canal de youtube: Procashgaming

7.4 Identificación de Maquinaria y Equipo

Para el desarrollo de PCG se requieren tres computadores, de marca ASUS X456UA con un precio de mercado de $1.699,000 cop cada uno y un computador de escritorio de marca PC All in One LENOVO 300, con un valor de mercado de $2.239,000 cop.

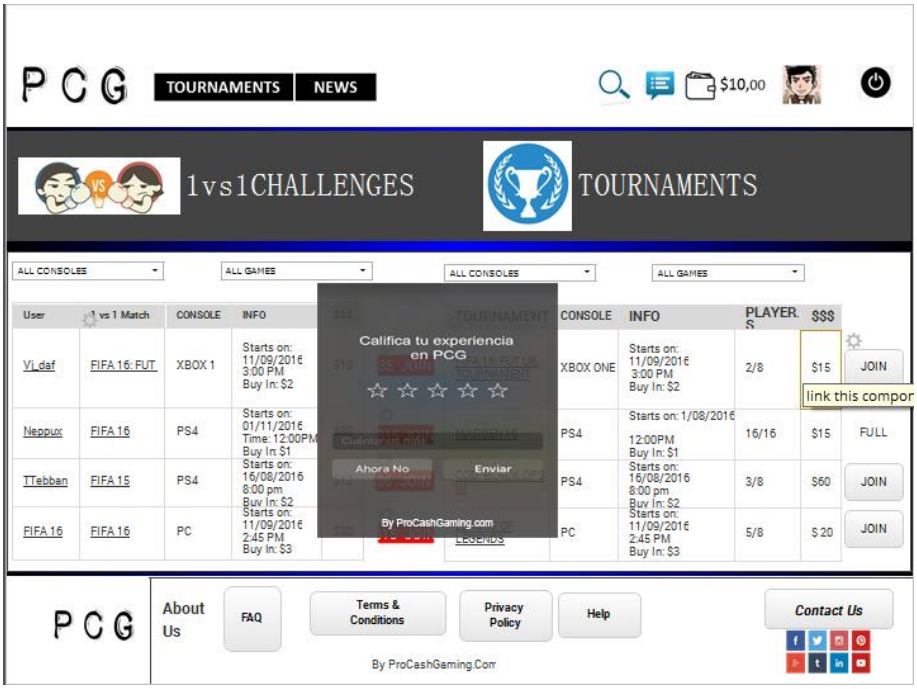
Además, se necesitan dos consolas de videojuegos de última generación (XBOX ONE S y PS4) con algunos videojuegos previamente seleccionados por el equipo de PCG. La consola Xbox One S tiene un precio de mercado de $1.560.000 cop y el PS4 de $1.240.000 cop. Por otro lado, los videojuegos se calculan con un precio de mercado promedio de $200.000cop.

7.5 Gestión de Calidad

La gestión de calidad en Pro Cash Gaming se va a llevar a cabo sobre los siguientes aspectos:

-Satisfacción del servicio: se presentan mensajes en modo pop up, después de que el usuario haya jugado tres veces en la plataforma, preguntando sobre la calidad del servicio, en términos de la percepción sobre su experiencia. Esto se medirá a través de una escala de 1 a 5 estrellas.

Ilustración 11
Pantalla pop-up encuesta de satisfacción



Fuente: Elaboración propia

La satisfacción del cliente también se va a medir por medio de encuestas de satisfacción, con el fin de indagar acerca de la atención recibida en la resolución de algún conflicto por parte del equipo administrativo de PCG o por alguna queja que el usuario manifieste a PCG. De igual forma cada trimestre se realizará una serie de encuestas dirigida a los usuarios de PCG con la intención de mejora de la plataforma.

-Protocolos de seguridad: Pro Cash Gaming contará con los sistemas de seguridad necesarios, como los certificados de SSL, representado como una pieza esencial de la seguridad en los sitios web. Al visitar un sitio web con SSL, el certificado SSL del sitio web permite cifrar los datos que se envían, como la información sobre tarjetas de créditos, nombres y direcciones de modo que

ningún hacker pueda acceder a ellos. También contará con el sello de seguridad de Norton secured, gracias a la vinculación de la empresa Verising (Proveedor de SSL) con Norton. Esto significa que Pro Cash Gaming contará con uno de los sistemas de seguridad más confiables en páginas web que existen en el mercado.

-Efectividad de estrategias de mercadeo (Redes sociales): se busca medir el impacto de las estrategias de mercadeo planteadas por el equipo de Pro Cash Gaming en las redes sociales a través del tamaño de la audiencia, utilizando herramientas que proporciona la página oficial de PCG en Facebook y herramientas como Twitter Counter, Nitrogr. LA realización de esto, se genera por la intención de monitorear el crecimiento de seguidores y las principales tendencias.

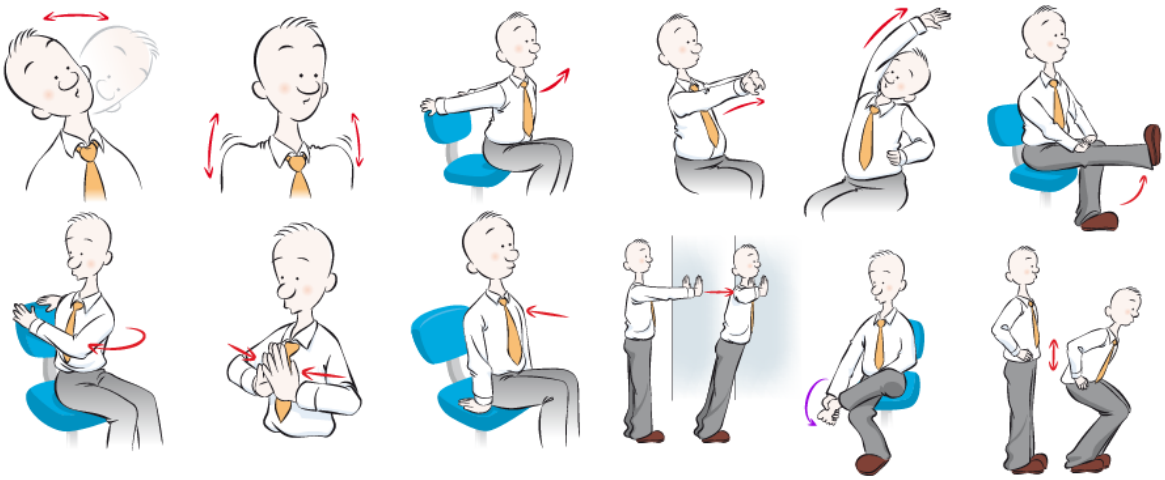
7.7 Prevención de Riesgos

Debido a que esta idea de negocio no requiere de actividades fuera del espacio donde se pretende trabajar y más bien requiere de muchas horas de concentración con los equipos de cómputo, los riesgos laborales son mínimos. Es por esto que el desarrollo de la actividad del Personal Pro Cash Gaming logra ubicar a la empresa en la clasificación de riesgos de clase I.

Para bienestar del equipo de Pro Cash Gaming, se realizará una serie de estiramientos y pausas activas, las cuales se realizarán diariamente con una duración de 15 a 30 minutos.

En la siguiente ilustración se pretende mostrar algunos ejercicios.

Ilustración 12
Pausa activa



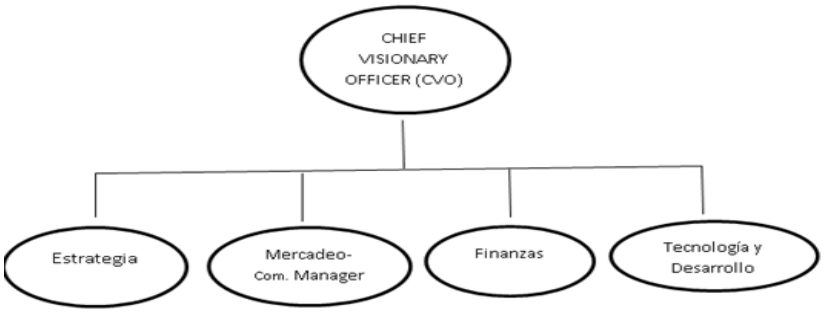
Fuente: http://www.olimpica.com/consejos-para-realizar-pausas-activas/

8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA

8.1 Estructura Organizacional

8.1.1 Áreas Funcionales y descripción de cargos

Figura 1
Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Las áreas funcionales de Pro Cash Gaming se componen de:

El área de Chief Visionary Officer: es la persona encargada de trazar el camino y coordinar las operaciones a llevar a cabo en Pro Cash Gaming.

El área de Estrategia: se encarga de establecer los objetivos que se deben alcanzar, planear y diseñar metas a corto y largo plazo.

El área de Mercadeo - Community Manager: tiene una alta importancia en la compañía, ya que, es la encargada de dar a conocer la empresa en el mercado, con el objeto de captar usuarios potenciales. Trabaja de manera cercana con el CVO.

El área de Finanzas: encargada de la planificación financiera de la empresa, realización del análisis y prospección financiera, evaluación y seguimiento de los indicadores financieros que centran el control de mando de PCG.

El área de Tecnología: encargada del mantenimiento de la plataforma. En un principio, este mantenimiento está incluido en la primera inversión, que cubre un año de servicio. Luego en el segundo año, se contrata personal para continuar con el ejercicio de estas tareas, innovaciones de la plataforma y modificaciones necesarias para responder al dinamismo del entorno.

Todas las áreas trabajan de manera alineada con el mismo objetivo de la compañía y se sincronizan de acuerdo con las tareas especificadas previamente por el equipo fundador.

8.1.2 Criterios de Organización

Las personas que hacen parte de PCG trabajan bajo unos criterios de organización de división del trabajo, de acuerdo con las especialidades de cada uno. El CVO estará ocupado por la persona que tiene mayor conocimientos sobre la industria y el usuario, además de esto, cuenta con las capacidades necesarias para este puesto. Cuando hablamos del desarrollador, esta persona tiene que cumplir con los criterios requeridos por los socios fundadores de PCG, para llevar esta idea de negocio como se pretende.

8.2 Estructura de Personal

8.2.1 Política de Contratación

Todas las personas interesadas en trabajar en Pro Cash Gaming serán llamadas a reunirse con los socios fundadores con la intención de conocer a la persona. Si es escogido, se le solicitará presentar los siguientes documentos: hoja de vida con las certificaciones laborales acorde a la experiencia acreditada, tarjeta militar en caso de personal masculino, certificaciones de estudios realizados y productos desarrollados anteriormente (en el caso de los desarrolladores). Estos datos serán verificados.

- Ninguna persona interesada en trabajar en Pro Cash Gaming, será discriminada por género, edad, sexo, estado civil, origen racial o étnico, condición social, nivel socioeconómico, religión, ideas políticas, orientación sexual, afiliación o no a un sindicato o discapacidad.
- Las personas que se vinculen a PCG estarán bajo un contrato de término fijo.
- El candidato debe tener ciertos conocimientos acerca de la industria de los videojuegos.
- El candidato debe tener una experiencia y un grado de especialidad en la actividad que vaya a desempeñar.
- El trabajador debe tener absoluta discreción con la información de cada usuario.
- No tener antecedentes judiciales ni penales.
- Después de que la persona sea contratada y vinculada, quedará comprometida con la empresa para prestar sus servicios, cumpliendo con las cláusulas del contrato y las leyes laborales y reglamentos que regulan las relaciones de trabajo, además de cumplir con los respectivos horarios de trabajo.

8.2.2 Política Salarial

El CVO (Co-Fundador) de Pro Cash Gaming recibirá una remuneración de 2.000.000 de pesos.

Sera un solo responsable (Co-Fundador) el que se encargara de las áreas Estrategia y Mercadeo, con una remuneración de 2.000.000 de pesos.

La encargada del área de Finanzas (Co-Fundadora) recibirá una remuneración de 2.000.000 de pesos.

Después del primer año se contratara a una persona encargada del área de Tecnología y Desarrollo (Empleado) con una remuneracion de 2.000.000 de pesos.

Estas remuneraciones se pagaran de manera mensual durante el año fiscal, por medio de transacciones electrónicas a sus respectivas cuentas de banco.

A medida que los objetivos de crecimiento esperados por la compañía se van cumpliendo se les realizara un incremento porcentual en las remuneraciones de los Co-Fundadores de Pro Cash Gaming.

9. PLAN ECONÓMICO

9.1 Plan de inversiones

El plan de inversión para PCG equivale a $44.586.000 y se compone de los siguientes rubros en el inicio del proyecto:

Desarrollo de plataforma web: es el activo más importante de PCG porque en este, se haya la operación, interacción con el cliente y la fuente de ingresos. En este aspecto, se han realizado varias cotizaciones, y tras discutir entre las opciones, se ha decidido escoger la propuesta que se alinee mejor con la estrategia de PCG. El desarrollo se llevará a cabo en dos etapas, en la primera se invertirán $20.000.000 y en la segunda, se realizará una inyección de capital por $10.000.000 en el segundo año, para complementar y mejorar la plataforma web.

Diseño y creación del logo: En este rubro, también se han realizado diferentes cotizaciones, en el cuál, se ha escogido la participación de un freelance profesional en diseño.

Diseño gráfico prototipo: Al igual que en el anterior rubro, se pretende contratar el servicio freelance. El diseñador debe tener una comunicación constante con el desarrollador y el grupo de PCG, para reflejar visualmente el concepto del proyecto y transmitir al desarrollador, quién a su vez ejecuta el resultado del diseñador gráfico.

Bonos: Es una estrategia ancla, para obtener clientes potenciales, por medio del cual, se incentiva al usuario a testear la página, por medio de este bono. Su término de duración será de 4 meses, iniciando en el primer mes de operación.

Propiedad, planta y equipo: Se realiza una inversión en propiedad, planta y equipo, para la compra de tres computadores portátiles, 1 computador de escritorios, 1 consola de XboxOne, 1 consola de PS4 y videojuegos. La vida útil de 5 años y se utiliza un método de línea recta.

Licencia: Es el permiso que exige Costa Rica, para la operación de juegos online. El período de esta licencia es de 6 años, prorrogable por un periodo igual.

Plan de marketing: Se define una estrategia inicial de marketing, para la generación de expectativa y captar la atención de clientes potenciales. Para esto se disponen $3.000.000 para una campaña de expectativa y, además, $3.000.000 para la contratación de Youtubers colombianos que generen contenido sobre nuestra marca.

Cuadro 7
Plan de inversión PCG

Pro Cash Gaming			
PLAN DE INVERSIÓN			
Desarrollo de Plataforma web		$	20.000.000
Diseño y creación de Logo PCG		$	540.000
Diseño gráfico PCG		$	1.200.000
Licencia		$	17.600.000
Propiedad, Planta y equipo			
	Equipo de computo	$	7.336.000
	Consolas de videojuegos	$	2.800.000

	Videojuegos	$	200.000
Plan de Marketing			
Campaña de Expectativa		$	3.000.000
Contenido exclusivo		$	3.000.000
Youtube			
	INVERSIÓN	**$**	**55.676.000**

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8
Inversiones en plataforma web

Desarrollo de Plataforma web	
Primera inversión	**Segunda inyección (año 2)**
$ 20.000.000	$ 10.000.000

Fuente: Elaboración propia

9.2 Estructura de costos

La estructura de costos de Pro Cash Gaming tiene un componente fijo y otro variable. Se descomponen de la siguiente manera:

Costos Variables:

TPV o Pasarela de pago: este elemento es un **coste mixto** porque tiene tanto un componente variable como fijo, sin embargo, se ha identificado que parte corresponde a cada tipo de costo.

Por esto, dentro del costo variable se identifica el porcentaje que la empresa SIPAY determina como variable, ya que, este aumenta conforme se incrementen las transacciones en la plataforma.

En otras palabras, a medida que el usuario realiza un ingreso de dinero a su Wallet en la página de PCG, se genera un coste equivalente al 12% del monto ingresado.

Costos Fijos:

TPV o Pasarela de pago: la parte fija de este elemento es de 75 euros mensualmente.

Hosting: es un servidor que PCG arrienda para tener la página y que esta pueda ser consultada y utilizada por cualquier usuario en cualquier lugar del mundo. El costo del hosting es de 300 euros.

SEO: search engine optimization es una herramienta para optimizar la página web en los buscadores de internet y posicionarse dentro de los primeros lugares de google por ejemplo. El costo de SEO es 2.400 euros anual.

SEM adwords: search engine marketing adwords es otra herramienta para optimizar la página pero se basa en el pago por click. El costo es 4.450 euros anual.

SLL: secure sockets layer permite que la página transmita información de manera segura. El costo es 170 euros anual.

Salarios: son tres sueldos correspondientes a los tres integrantes del proyecto, equivalente a 744 euros mensual por miembro.

Suscripciones: hace referencia a la tarifa anual que se debe pagar para tener acceso a Playstation Network y Xbox Gold, es decir, dos plataformas para jugar online con otros gamers, en la respectiva consola.

8.3 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se alcanza en el mes 18, es decir, en junio de 2018. En este mes, PCG alcanza unos ingresos operacionales iguales a la sumatoria de los costos variables y fijos. De esta manera, cubre sus costos fijos con el margen de contribución.

Cuadro 9
Punto de equilibrio 1

Ingresos junio 2018	$	17.712.000
Costes variables	$	1.945.440
Margen de Contribución	$	15.766.560
Costes Fijos	$	15.762.159
Beneficio	$	4.401

Fuente: Elaboración propia

La cantidad necesaria de usuarios activos es de 1.968, suponiendo un promedio de $15.000 en retos con 5 repeticiones mensuales:

Cuadro 10
Punto de equilibrio 2

		junio '18
# Usuarios Activos		1.968
Promedio $ por Reto	$	15.000
Repeticiones por usuario		5
Total retos en cantidad		9.840
Total retos en pesos	$	147.600.000

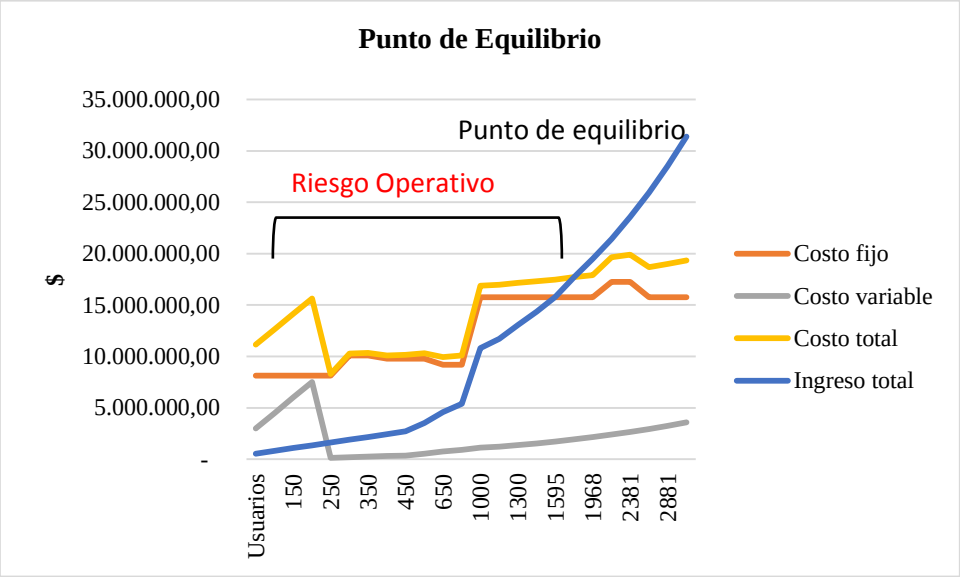
Fuente: Elaboración propia

Cuadro 11
Detalle de costos e ingresos por cantidad de usuarios

Usuarios	Costo fijo	Costo variable	Costo total	Ingreso total
100	8.142.497,00	$3.000.000,00	$11.142.497,00	$ 540.000,00
150	8.142.497,00	$4.500.000,00	$12.642.497,00	$ 810.000,00
200	8.142.497,00	$6.000.000,00	$14.142.497,00	$ 1.080.000,00
250	8.142.497,00	$7.500.000,00	$15.642.497,00	$ 1.350.000,00
300	8.142.497,00	$ 144.000,00	$ 8.286.497,00	$ 1.620.000,00
350	10.092.497,00	$ 198.000,00	$10.290.497,00	$ 1.890.000,00
400	10.092.497,00	$ 252.000,00	$10.344.497,00	$ 2.160.000,00
450	9.792.497,00	$ 306.000,00	$10.098.497,00	$ 2.430.000,00
500	9.792.497,00	$ 360.000,00	$10.152.497,00	$ 2.700.000,00
650	9.792.497,00	$ 522.000,00	$10.314.497,00	$ 3.510.000,00
850	9.192.497,00	$ 738.000,00	$ 9.930.497,00	$ 4.590.000,00
1000	9.192.497,00	$ 900.000,00	$10.092.497,00	$ 5.400.000,00
1200	15.762.158,75	$1.116.000,00	$16.878.158,75	$10.800.000,00
1300	15.762.158,75	$1.224.000,00	$16.986.158,75	$11.700.000,00
1450	15.762.158,75	$1.386.000,00	$17.148.158,75	$13.050.000,00
1595	15.762.158,75	$1.542.600,00	$17.304.758,75	$14.355.000,00
1755	15.762.158,75	$1.714.860,00	$17.477.018,75	$15.790.500,00
1968	15.762.158,75	$1.945.440,00	$17.707.598,75	$17.712.000,00
2165	15.762.158,75	$2.157.984,00	$17.920.142,75	$19.483.200,00
2381	17.262.158,75	$2.391.782,40	$19.653.941,15	$21.431.520,00
2619	17.262.158,75	$2.648.960,64	$19.911.119,39	$23.574.672,00
2881	15.762.158,75	$2.931.856,70	$18.694.015,45	$25.932.139,20
3169	15.762.158,75	$3.243.042,37	$19.005.201,12	$28.525.353,12
3486	15.762.158,75	$3.585.346,61	$19.347.505,36	$31.377.888,43

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 4
Punto de Equilibrio



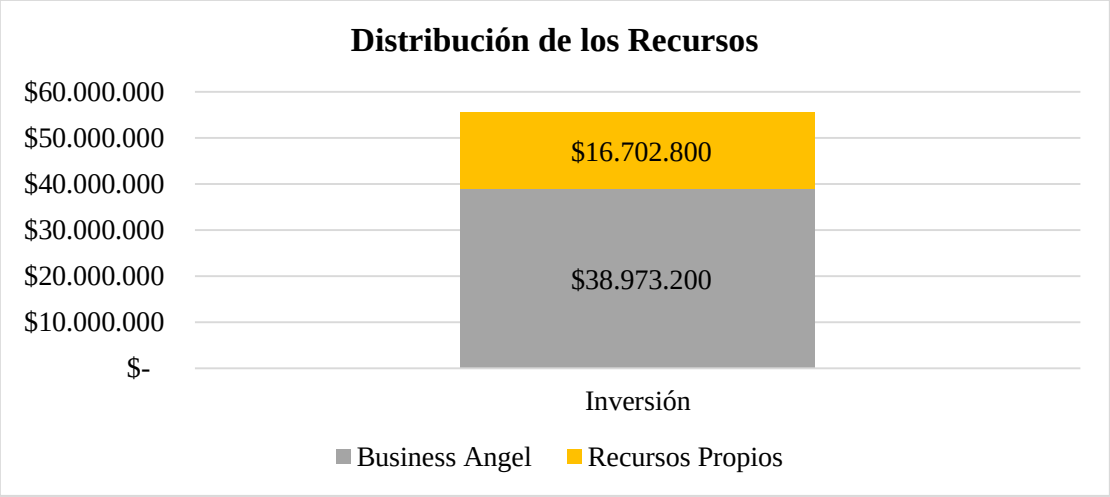
Fuente: Elaboración propia

10. PLAN FINANCIERO

10.1 Inversión Inicial

La inversión necesaria para la realización del proyecto es de $55.676.000, de los cuales se conseguirá el 70% por medio de la inversión de un Business Ángel, por la necesidad de recursos financieros. El 30% restante serán aportes de los socios promotores.

Gráfica 5
Distribución de los recursos de la inversión inicial



Fuente: Elaboración propia

10.2 Presupuesto de Ingresos

Cuadro 12
Ventas año 1

Ventas Año 1		
Periodo	Total Retos $	Ingresos $ (12%comisión sobre retos)
enero'17	$ 4.500.000,00	$ 540.000,00
febrero '17	$ 6.750.000,00	$ 810.000,00
marzo '17	$ 9.000.000,00	$ 1.080.000,00
abril '17	$ 11.250.000,00	$ 1.350.000,00
mayo '17	$ 13.500.000,00	$ 1.620.000,00
Junio '17	$ 15.750.000,00	$ 1.890.000,00
Julio '17	$ 18.000.000,00	$ 2.160.000,00
agosto '17	$ 20.250.000,00	$ 2.430.000,00
septiembre '17	$ 22.500.000,00	$ 2.700.000,00
octubre '17	$ 29.250.000,00	$ 3.510.000,00
noviembre '17	$ 38.250.000,00	$ 4.590.000,00
diciembre '17	$ 45.000.000,00	$ 5.400.000,00
	Total	$ 28.080.000,00

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 13
Ventas año 2

Ventas Proyectadas Año 2		
Periodo	Total Retos $	Ingresos $ (12%comisión sobre retos)
enero '18	$ 90.000.000,00	$ 10.800.000,00
febrero '18	$ 97.500.000,00	$ 11.700.000,00
marzo '18	$ 108.750.000,00	$ 13.050.000,00
abril '18	$ 119.625.000,00	$ 14.355.000,00
mayo '18	$ 131.587.500,00	$ 15.790.500,00
junio '18	$ 147.600.000,00	$ 17.712.000,00
julio '18	$ 162.360.000,00	$ 19.483.200,00
agosto'18	$ 178.596.000,00	$ 21.431.520,00
septiembre '18	$ 196.455.600,00	$ 23.574.672,00
octubre´18	$ 216.101.160,00	$ 25.932.139,20
noviembre '18	$ 237.711.276,00	$ 28.525.353,12
diciembre'18	$ 261.482.403,60	$ 31.377.888,43
	Total	$ 233.732.272,75

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14
Ventas año 3

Ventas Proyectadas Año 3		
Periodo	Total Retos $	Ingresos $ (12%comisión sobre retos)
enero '19	$ 313.778.884,32	$ 37.653.466,12
febrero '19	$ 360.845.716,97	$ 43.301.486,04
marzo '19	$ 414.972.574,51	$ 49.796.708,94
abril '19	$ 477.218.460,69	$ 57.266.215,28
mayo '19	$ 548.801.229,79	$ 65.856.147,58
junio '19	$ 631.121.414,26	$ 75.734.569,71
julio '19	$ 725.789.626,40	$ 87.094.755,17
agosto'19	$ 834.658.070,36	$ 100.158.968,44
septiembre '19	$ 959.856.780,92	$ 115.182.813,71
octubre´19	$1.103.835.298,05	$ 132.460.235,77
noviembre '19	$1.269.410.592,76	$ 152.329.271,13
diciembre'19	$1.459.822.181,68	$ 175.178.661,80
	Total	$ 1.092.013.299,69

Fuente: Elaboración propia

Las ventas de PCG inician a partir del primer mes después de tener el desarrollo de la plataforma web en su fase inicial. Con esto, en el primer año se esperan vender $28.080.000 provenientes de la captación anual de 1000 usuarios activos al finalizar diciembre. Se espera que estos usuarios realicen una media de 3 retos mensuales y el monto por usuario sea de $15.000 en promedio. Esto equivale al 12% de comisión por servicio sobre el reto de cada usuario.

En el segundo año, se proyecta un incremento de usuarios activos, contando con 3.486 al finalizar diciembre, equivalente a unas ventas de $233.732.272. En este año los usuarios activos aumentan su participación a 5 repeticiones mensuales por cada uno. El incremento en este año, se deriva de la mejora en el desarrollo de la plataforma web, como consecuencia de la segunda inyección de capital, periodo en el que se incluye ampliar el catálogo de títulos de videojuegos, junto con los torneos como el segundo servicio de PCG y se mejoran las funciones de la página.

Igualmente, el aumento responde, a la ejecución del plan de marketing que busca tanto la captación de usuarios como su actividad constante dentro de la página.

En el tercer año, se proyectan unas ventas de $1.092.013.299 como resultado de la actividad anual de 19.464 usuarios activos al final del mes de diciembre, en donde continúa una frecuencia de repeticiones por usuario igual a 5 retos mensuales.

10.3 Estado de Resultados y Proyección a 3 años.

El estado de resultados refleja beneficios a partir del segundo año, periodo en el cual, PCG tiene la capacidad para cubrir tanto los costos variables como fijos, esto quiere decir, que además de tener margen de contribución positivo, tiene aún monto disponible para cubrir los costos fijos y de esta manera, generar beneficios.

Sin embargo, el momento exacto en el que la empresa genera resultado positivo es en el mes 18, es decir, en junio del segundo año.

Cuadro 15
Estado de resultados

Estado de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas (12%)	**$ 28.080.000,00**	**$ 233.732.272,75**	**$ 1.092.013.299,69**
Usuarios activos	1.000	4.051	15.027
Retos en $	$234.000.000,00	$1.543.560.765,00	$ 8.447.215.843,00
Retos en Q	15.600	102.904	563.148
Repeticiones por usuario	3	5	5
Total Costo de Ventas	**24.420.000,00**	**20.067.275,02**	**119.479.908,14**
Costes Variables	24.420.000,00	20.067.275,02	119.479.908,14
Coste variable por ingreso wallet	3.420.000,00	20.067.275,00	119.479.908,00
Bono a los usuarios	21.000.000,00		
Utilidad Bruta	**3.660.000,00**	**213.664.997,73**	**972.533.391,55**
Gastos Administrativos	89.280.000,00	133.920.000,00	178.560.000,00
Gasto de ventas	25.379.964,00	57.767.964,00	144.329.964,00
Depreciación y Diferidos	5.000.533,33	10.001.066,67	15.001.600,00
UAII/EBIT	- 116.000.497,33	11.975.967,07	634.641.827,55
Gastos financieros	2.248.997,12	1.883.312,64	1.883.312,64
UAI	- 118.249.494,45	10.092.654,43	632.758.514,91
Impuestos (Costa Rica)	-	90.084,00	90.084,00
Utilidad Neta	- 118.249.494,45	**10.002.570,43**	**632.668.430,91**

Fuente: Elaboración propia

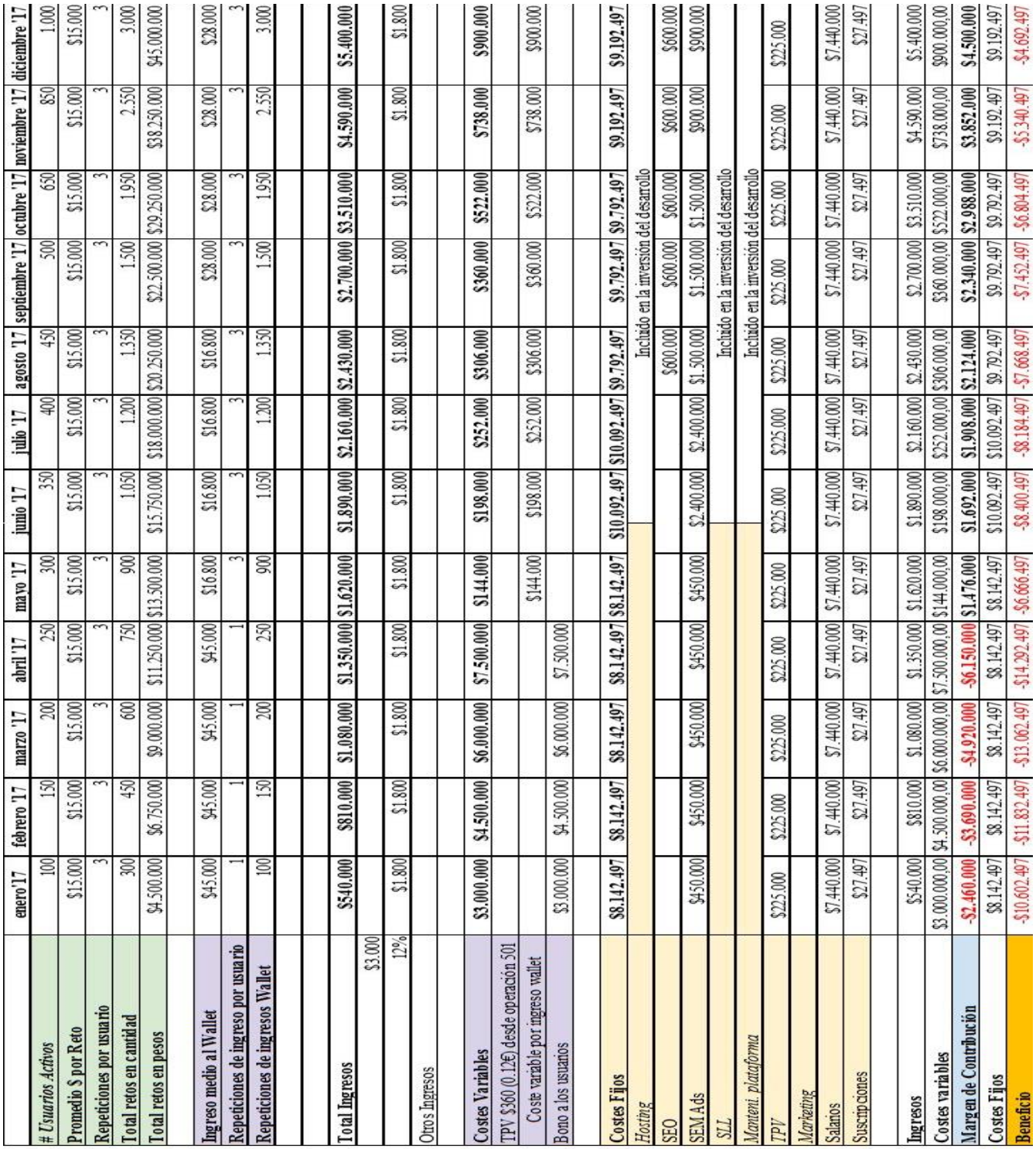
Los gastos financieros corresponden al préstamo a corto plazo para capital de trabajo en $1,142,764, a una tasa del 32%EA, para el primer año, y por otro lado, el préstamo a largo plazo para capital de trabajo en $13,375,800, a una tasa del 32%EA, el plazo de cancelación es de 3 años.

El impuesto pagado anual obligatorio, para las empresa constituidas en Costa Rica es el impuesto de Educación y Cultura correspondiente a $30 usd (M&G Consulting, 2016).

.

10.4 Flujo Neto de Efectivo

Cuadro 16
FNE Año 1



	enero '17	febrero '17	marzo '17	abril '17	mayo '17	junio '17	julio '17	agosto '17	septiembre '17	octubre '17	noviembre '17	diciembre '17
# Usuarios Activos	100	150	200	250	300	350	400	450	500	650	850	1.000
Promedio $ por Reto	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000
Repeticiones por usuario	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Total retos en cantidad	300	450	600	750	900	1.050	1.200	1.350	1.500	1.950	2.550	3.000
Total retos en pesos	$4.500.000	$6.750.000	$9.000.000	$11.250.000	$13.500.000	$15.750.000	$18.000.000	$20.250.000	$22.500.000	$29.250.000	$38.250.000	$45.000.000
Ingreso medio al Wallet	$45.000	$45.000	$45.000	$45.000	$16.800	$16.800	$16.800	$16.800	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000
Repeticiones de ingreso por usuario	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3
Repeticiones de ingresos Wallet	100	150	200	250	900	1.050	1.200	1.350	1.500	1.950	2.550	3.000
Total Ingresos	$540.000	$810.000	$1.080.000	$1.350.000	$1.620.000	$1.890.000	$2.160.000	$2.430.000	$2.700.000	$3.510.000	$4.590.000	$5.400.000
$3.000												
12%	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800
Otros Ingresos												
Costes Variables	$3.000.000	$4.500.000	$6.000.000	$7.500.000	$144.000	$198.000	$252.000	$306.000	$360.000	$522.000	$738.000	$900.000
TPV $360 (0.12€) desde operación 501												
Coste variable por ingreso wallet					$144.000	$198.000	$252.000	$306.000	$360.000	$522.000	$738.000	$900.000
Bono a los usuarios	$3.000.000	$4.500.000	$6.000.000	$7.500.000								
Costes Fijos	$8.142.497	$8.142.497	$8.142.497	$8.142.497	$8.142.497	$10.092.497	$10.092.497	$9.792.497	$9.792.497	$9.792.497	$9.192.497	$9.192.497
Hosting	Incluido en la inversión del desarrollo											
SEO								$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000
SEM Ads	$450.000	$450.000	$450.000	$450.000	$450.000	$2.400.000	$2.400.000	$1.500.000	$1.500.000	$1.500.000	$900.000	$900.000
SLL	Incluido en la inversión del desarrollo											
Manteni. plataforma	Incluido en la inversión del desarrollo											
TPV	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000
Marketing												
Salarios	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000	$7.440.000
Suscripciones	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497
Ingresos	$540.000	$810.000	$1.080.000	$1.350.000	$1.620.000	$1.890.000	$2.160.000	$2.430.000	$2.700.000	$3.510.000	$4.590.000	$5.400.000
Costes variables	$3.000.000,00	$4.500.000,00	$6.000.000,00	$7.500.000,00	$144.000,00	$198.000,00	$252.000,00	$306.000,00	$360.000,00	$522.000,00	$738.000,00	$900.000,00
Margen de Contribución	-$2.460.000	-$3.690.000	-$4.920.000	-$6.150.000	$1.476.000	$1.692.000	$1.908.000	$2.124.000	$2.340.000	$2.988.000	$3.852.000	$4.500.000
Costes Fijos	$8.142.497	$8.142.497	$8.142.497	$8.142.497	$8.142.497	$10.092.497	$10.092.497	$9.792.497	$9.792.497	$9.792.497	$9.192.497	$9.192.497
Beneficio	-$10.602.497	-$11.832.497	-$13.062.497	-$14.292.497	-$6.666.497	-$8.400.497	-$8.184.497	-$7.668.497	-$7.452.497	-$6.804.497	-$5.340.497	-$4.692.497

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 17
FNE Año 2.

	enero '18	febrero '18	marzo '18	abril '18	mayo '18	junio '18	julio '18	agosto '18	septiembre '18	octubre '18	noviembre '18	diciembre '18
# Usuarios Activos	1.200	1.300	1.450	1.595	1.755	1.968	2.165	2.381	2.619	2.881	3.169	3.48
Promedio $ por Reto	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.00
Repeticiones por usuario	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Total retos en cantidad	6.000	6.500	7.250	7.975	8.773	9.840	10.824	11.906	13.097	14.407	15.847	17.43
Total retos en pesos	$90.000.000	$97.500.000	$108.750.000	$119.625.000	$131.587.500	$147.600.000	$162.360.000	$178.596.000	$196.455.600	$216.101.160	$237.711.276	$261.482.40
Ingreso medio al Wallet	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.00
Repeticiones de ingreso por usuario	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Repeticiones de ingresos Wallet	3.600	3.900	4.350	4.785	5.264	5.904	6.494	7.144	7.858	8.644	9.508	10.45
Total Ingresos	$10.800.000	$11.700.000	$13.050.000	$14.355.000	$15.790.500	$17.712.000	$19.483.200	$21.431.520	$23.574.672	$25.932.139	$28.525.353	$31.377.88
$3.000												
12%	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.80
Otros Ingresos												
Costes Variables	$1.116.000	$1.224.000	$1.386.000	$1.542.600	$1.714.860	$1.945.440	$2.157.984	$2.391.782	$2.648.961	$2.931.857	$3.243.042	$3.585.34
TPV $360 (0.12€) desde operacion 501												
Coste variable por ingreso wallet	$1.116.000	$1.224.000	$1.386.000	$1.542.600	$1.714.860	$1.945.440	$2.157.984	$2.391.782	$2.648.961	$2.931.857	$3.243.042	$3.585.34
Costes Fijos	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$17.262.159	$17.262.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.15
Hosting	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.00
SEO	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.000	$600.00
SEM Ads	$900.000	$900.000	$900.000	$900.000	$900.000	$900.000	$900.000	$2.400.000	$2.400.000	900.000 €	$900.000	$900.00
SLL	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,7
Mantenim. plataforma	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnología	Área de tecnologia
TPV	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000
Marketing	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250	$2.735.250
Salarios	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.000	$11.160.00
Suscripciones	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.49
Ingresos	$10.800.000	$11.700.000	$13.050.000	$14.355.000	$15.790.500	$17.712.000	$19.483.200	$21.431.520	$23.574.672	$25.932.139	$28.525.353	$31.377.88
Costes variables	$1.116.000,00	$1.224.000,00	$1.386.000,00	$1.542.600,00	$1.714.860,00	$1.945.440,00	$2.157.984,00	$2.391.782,40	$2.648.960,64	$2.931.856,70	$3.243.042,37	$3.585.346,6
Margen de Contribución	**$9.684.000**	**$10.476.000**	**$11.664.000**	**$12.812.400**	**$14.075.640**	**$15.766.560**	**$17.325.216**	**$19.039.738**	**$20.925.711**	**$23.000.282**	**$25.282.311**	**$27.792.54**
Costes Fijos	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.159	$17.262.159	$17.262.159	$15.762.159	$15.762.159	$15.762.15
Beneficio	**-$6.078.159**	**-$5.286.159**	**-$4.098.159**	**-$2.949.759**	**-$1.686.519**	**$4.401**	**$1.563.057**	**$1.777.579**	**$3.663.553**	**$7.238.124**	**$9.520.152**	**$12.030.38**

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 18

FNE Año 3.

	enero '19	febrero '19	marzo '19	abril '19	mayo '19	junio '19	julio '19	agosto'19	septiembre '19	octubre '19	noviembre '19	diciembre'19
# Usuarios Activos	4.184	4.811	5.533	6.363	7.317	8.415	9.677	11.129	12.798	14.718	16.925	19.464
Promedio $ por Reto	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000	$15.000
Repeticiones por usuario	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Total retos en cantidad	20.919	24.056	27.665	31.815	36.587	42.075	48.386	55.644	63.990	73.589	84.627	97.321
Total retos en pesos	$313.778.884	$360.845.717	$414.972.575	$477.218.461	$548.801.230	$631.121.414	$725.789.626	$834.658.070	$959.856.781	$1.103.835.298	$1.269.410.593	$1.459.822.182
Ingreso medio al Wallet	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000	$28.000
Repeticiones de ingreso por usuario	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Repeticiones de ingresos Wallet	12.551	14.434	16.599	19.089	21.952	25.245	29.032	33.386	38.394	44.153	50.776	58.393
Total Ingresos	**$37.653.466**	**$43.301.486**	**$49.796.709**	**$57.266.215**	**$65.856.148**	**$75.734.570**	**$87.094.755**	**$100.158.968**	**$115.182.814**	**$132.460.236**	**$152.329.271**	**$175.178.662**
$3.000												
12%	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800	$1.800
Otros Ingresos												
Costes Variables	**$4.338.416**	**$5.016.178**	**$5.795.605**	**$6.691.946**	**$7.722.738**	**$8.908.148**	**$10.271.371**	**$11.839.076**	**$13.641.938**	**$15.715.228**	**$18.099.513**	**$20.841.439**
TPV $360 (0.12€) desde operación 501												
Coste variable por ingreso wallet	$4.338.416	$5.016.178	$5.795.605	$6.691.946	$7.722.738	$8.908.148	$10.271.371	$11.839.076	$13.641.938	$15.715.228	$18.099.513	$20.841.439
Bono a los usuarios												
Costes Fijos	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**	**$26.946.909**
Hosting	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000	$75.000
SEO	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000	$1.200.000
SEM Ads	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000	$3.000.000
SLL	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75	$39.411,75
Manteni. plataforma	Área de tecnol	Área de tecnol	Área de tecnol	Área de tecnol	Área de tecnol	Área de tecnol	Área de tecnolo	Área de tecnolo	Área de tecnolo	Área de tecnolo	Área de tecnolo	Área de tecnolo g
TPV	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000	$225.000
Marketing	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000	$7.500.000
Salarios	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000	$14.880.000
Suscripciones *	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497	$27.497
Ingresos	$37.653.466	$43.301.486	$49.796.709	$57.266.215	$65.856.148	$75.734.570	$87.094.755	$100.158.968	$115.182.814	$132.460.236	$152.329.271	$175.178.662
Costes variables	$4.338.416	$5.016.178	$5.795.605	$6.691.946	$7.722.738	$8.908.148	$10.271.371	$11.839.076	$13.641.938	$15.715.228	$18.099.513	$20.841.439
Margen de Contribución	**$33.315.050**	**$38.285.308**	**$44.001.104**	**$50.574.269**	**$58.133.410**	**$66.826.421**	**$76.823.385**	**$88.319.892**	**$101.540.876**	**$116.745.007**	**$134.229.759**	**$154.337.222**
Costes Fijos	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909	$26.946.909
Beneficio	$6.368.141	$11.338.399	$17.054.195	$23.627.361	$31.186.501	$39.879.513	$49.876.476	$61.372.983	$74.593.967	$89.798.099	$107.282.850	**$127.390.314**

Fuente: Elaboración propia

10.5 Balance General Proyectado

Cuadro 19
Balance general año 1

PRO CASH GAMING BALANCE GENERAL, PROYECTADO en 31-12-2017						
Activo				**Pasivo**		
Bancos		$	1.142.764	Obligaciones laborales	$	89.280.000
Cuentas por cobrar		$	-	Obligaciones financieras a corto plazo	$	1.142.764
Activo Corriente		**$**	**1.142.764**	Impuestos	$	-
				Cuentas por pagar	$	12.083.609
Propiedad, planta y equipo		**$**	**10.336.000**	**Pasivo Corriente**	**$**	**102.506.373**
	Equipo de computo	$	7.336.000			
	Consolas de videojuegos	$	2.800.000			
	Videojuegos	$	200.000	Obligaciones financieras a largo plazo	$	5.885.352
(-) Depreciación		$	2.067.200	**Pasivo No Corriente**	**$**	**5.885.352**
Intangible visible (plataforma web)		$	21.200.000			
Logo		$	540.000	Capital Social	$	55.676.000
Licencia		$	17.600.000	Resultado Ejercicio	-$	118.249.494
(-) Amortización		$	2.933.333	**Patrimonio**	**-$**	**62.573.494**
Activo No Corriente		**$**	**44.675.467**			
Activo Total		**$**	**45.818.231**	**Pasivo+Patrimonio**	**$**	**45.818.231**

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 20
Balance general año 2

PRO CASH GAMING BALANCE GENERAL, PROYECTADO en 31-12-2018					
Activo			**Pasivo**		
Bancos	$	167.632.406	Obligaciones laborales	$	133.920.000
Cuentas por cobrar	$	-	Obligaciones financieras a corto plazo	$	-
Activo Corriente	**$**	**167.632.406**	Impuestos	$	90.084
			Cuentas por pagar	$	-
Propiedad, planta y equipo	**$**	**10.336.000**	**Pasivo Corriente**	**$**	**134.010.084**
Equipo de computo	$	7.336.000			
Consolas de videojuegos	$	2.800.000			
Videojuegos	$	200.000	Obligaciones financieras a largo plazo	$	5.885.352

(-) Depreciación acumulada	$ 4.134.400	**Pasio No Corriente**	**$ 5.885.352**
Intangible visible (plataforma web)	$ 31.200.000		
Logo	$ 540.000	Capital Social	$ 55.676.000
Licencia	$ 17.600.000	Resultado Ejercicio	$ 10.002.570
(-) Amortización acumulada	$5.866.666,67	**Patrimonio**	**$ 65.678.570**
Activo No Corriente	**$ 37.941.600**		
Activo Total	**$ 205.574.006**	**Pasivo+Patrimonio**	**$205.574.006**

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 21
Balance general año 3

PRO CASH GAMING
BALANCE GENERAL, PROYECTADO
en 31-12-2019

Activo		**Pasivo**	
Bancos	$ 837.005.467	Obligaciones laborales	$178.560.000
Cuentas por cobrar	$ -	Obligaciones financieras a corto plazo	$ -
Activo Corriente	**$ 837.005.467**	Impuestos	$ 90.084
		Cuentas por pagar	$ -
Propiedad, planta y equipo	**$ 10.336.000**	**Pasivo Corriente**	**$178.650.084**
Equipo de computo	$ 7.336.000		
Consolas de videojuegos	$ 2.800.000		
Videojuegos	$ 200.000	Obligaciones financieras a largo plazo	$ 5.885.352
(-) Depreciación acumulada	$ 6.201.600	**Pasio No Corriente**	**$ 5.885.352**
Intangible visible (plataforma web)	$ 31.200.000		
Logo	$ 540.000	Capital Social	$ 55.676.000
Licencia	$ 17.600.000	Resultado Ejercicio	$632.668.431
(-) Amortización acumulada	$ 8.800.000	**Patrimonio**	**$688.344.431**
Activo No Corriente	**$ 35.874.400**		
Activo Total	**$ 872.879.867**	**Pasivo+Patrimonio**	**$872.879.867**

Fuente: Elaboración propia

10.6 Análisis de la rentabilidad económica de la inversión

Para evaluar el proyecto, se utilizan tres herramientas de evaluación financiera, valor presente neto (VPN), tasa interna de retorno (TIR) y período de recuperación (PR).

10.6.1 Valor Presente Neto (VPN)

La tasa de interés de oportunidad (TIO), es del 30%, esto es la mínima tasa que se quiere como renta para la inversión. Dado esto, se calcula la sumatoria de todos los flujos de caja esperados, actualizados a la tasa de interés de oportunidad y restando tanto la inversión inicial como la segunda inyección de capital actualizado.

TIO 30%

		-$ 4.692.497	$ 12.030.383	$ 127.390.314	
Años	0	1	2	3	
	- 55.676.000		- 10.000.000		
		- 3.609.613,08	**7.118.569,86**	**57.983.756,78**	**1.060.470,99**
	-$ 55.676.000		-$ 4.756.243		

El inversionista ha ganado $1.060.470,99

VPN = + (-4.692.497) * $(1.30)^{-1}$ + 12.030.383 * $(1,30)^{-2}$ + 127.390.314 * $(1,30)^{-3}$ – 44.586.000 - 10.000.000 * $(1,30)^{-2}$

VPN = -3.609.613,08 + 7.118.569,86 + 57.983.756,78 – 44.586.000 - 4.756.243

VPN = 12.150.470,99

El inversionista ganaría $12.150.470,99

10.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Representa la rentabilidad media real de la inversión, expresada en porcentaje. De acuerdo con los flujos anuales, el proyecto arroja una TIR del 45% a pesar de que en el primer año PCG tenga pérdidas.

Cuadro 22
TIR

PER	Flujos de Efectivo	VP Flujos
Año 1	-$ 4.692.497	- 3.609.613,08
Año 2	$ 12.030.383	7.118.569,86
Año 3	$ 127.390.314	57.983.756,78
TIR	**34%**	

Fuente: Elaboración propia

TIR > TIO

34% > 30%

PCG es un proyecto bueno para el inversionista porque la TIR supera su TIO.

10.6.3 Período de Recuperación (PR)

Indica cuando se recupera la inversión:

Cuadro 23
Periodo de recuperación de la inversión 1.

PER	Flujos de Efectivo	VP Flujos	% Participación
Año 1	-$ 4.692.497	- 3.609.613,08	-5,8699850%
Año 2	$ 12.030.383	7.118.569,86	11,5762819%
Año 3	$ 127.390.314	57.983.756,78	94,2937031%
		$61.492.713,56	

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 24
Periodo de recuperación de la inversión 2.

PR
% x Período
1 * (-0.05869) = -0,059
2 * 0.115762 = 0,232
3 * 0.94293 = 2,829
3,002 años

Fuente: Elaboración propia

La inversión se recupera en 3 años.

11. ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN

Pro Cash Gaming es una plataforma que ofrece a sus usuarios un servicio de retos 1vs1 y torneos online, los ingresos se obtienen por medio de una escala de porcentajes sobre el monto del reto, en forma de comisiones por servicio. De aquí que, se entienda que PCG no es una plataforma de apuestas ni juegos de azar online.

En Colombia, se presenta un marco único para los juegos online, categorizando así, la actividad como juegos de apuestas, y no lo diferencia a comparación de otros países como Europa y Norteamérica. En la actualidad, Colombia no presenta una ley expedida especializada en el tema de juegos online diferenciada de juegos de azar, por lo cual, se hace necesario mencionar a COLJUEGOS como la entidad que, ha presentado un borrador sobre el reglamento oficial (Coljuegos, 2016). Además, las altas barreras de entrada para en el sector de juegos online, en Colombia, generan la inquietud en el equipo PCG para constituir la sociedad en otro territorio geográfico, que permitan la viabilidad de la actividad.

De esta manera, PCG identifica que Costa Rica, es un buen territorio geográfico para la constitución de la empresa, porque tiene estabilidad política y un buen nivel en el índice del Desarrollo Humano. Ahora bien, dentro de los requisitos de constitución en Costa Rica, se pide la adquisición de la licencia de procesamiento de datos, ligada a una serie de requisitos establecidos por el Gobierno costarricense. Alguno de los requisitos son (ASG Legal, 2016):

Contrato de arrendamiento de una oficina

Permiso de Salud

Póliza de seguro para los trabajadores

Una Corporación de Costa Rica

Al menos un servidor dentro del país.

Se debe bloquear el IP de costa rica

Sus ingresos deben ser obtenidos únicamente por facturación fuera del país.

11.1 Forma Jurídica

La forma jurídica de constitución para PCG será una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L). Compuesta por accionistas con responsabilidad máxima hasta los correspondientes aportes del capital social, por lo cual, ante cualquier problema líquido, obligación económica u otro suceso, los accionistas responderán ante terceros, de acuerdo con su participación en la sociedad. Ahora bien, la SRL no exige monto mínimo inicial de capital social, así mismo, las acciones, según cada participación, pueden generarse al portador después de la constitución de la empresa.

11.2 Impuestos

11.2.1 Colombia

En la ley 1753 de 2015, artículo 93, con modificación del artículo 38 de la ley 643 de 2001, modificado por el artículo 22 de la ley 1393 de 2010. Véase en el anexo 2.

Define los juegos operados en internet, el operador y los requerimientos técnicos que se necesita para operar de manera legal en el país. Se reglamentan a las empresas o páginas que operan en el país que, de manera ilegal o bien no pagan impuestos.

11.2.2 Costa Rica

El artículo 11 de la "Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica-Comisión de asuntos Hacendarios-regulación de Apuestas, Casinos y de Empresas de Recepción y Procesamiento de Apuestas Electrónicas." Véase en el anexo 3.

Teniendo en cuenta que PCG se constituirá en Costa Rica, sin operar dentro de este país, debe adquirir una licencia de procesamiento de datos y pagar el impuesto de Educación y Cultura, correspondiente a $30usd.

Como se ha mencionado anteriormente, PCG no es una plataforma de Apuestas, Casinos y Juegos de Azar online, por lo cual, la regulación sobre apuestas, casinos, no aplica para la actividad económica del proyecto.

11.3 Política de privacidad

PCG se compromete a ser una organización transparente, segura y confiable para todos los usuarios. Teniendo en cuenta, que Colombia es el segmento geográfico de PCG, se guía y obedece la Ley Estatutaria 1581 de 2012 y el Decreto 1377, que tratan el tema sobre la protección de datos personales.

-Información Privada: PCG conservará la información personal registrada voluntariamente y pedirá aval al usuario para la realización de temas de investigación de mercados. Por otro lado, conforme al objetivo planteado por PCG de alcanzar una plataforma fácil e intuitiva para el usuario, se decide evitar publicaciones de terceros.

El usuario concede permiso a PCG para administrar el depósito y cobro de dinero en el Wallet del usuario, cuando este haya ganado o perdido un reto.

-Cookies: necesarias en el registro del usuario, para que PCG facilite el uso del gamer en la plataforma, identificando patrones de comportamiento.

-Contacto: El personal de PCG estará disponible en la atención de solicitudes y reclamos a través del correo corporativo (procashgaming@gmail.com) en el menor tiempo posible, con el fin de brindarle un servicio de calidad y una mejor experiencia.

11.4 Avisos legales

11.4.1 Contrato entre Pro Cash Gaming y Usuario

El presente acuerdo (en adelante el Acuerdo) es un contrato entre el gamer (en adelante Usuario) y Pro Cash Gaming (en adelante PCG), sobre el uso adecuado de rige por el uso que usted le dé al sitio web.

11.4.2 Acuerdo

El Usuario crea un perfil en la plataforma de PCG, en donde pueda tener constancia del historial de sus partidas y otra información disponible, por medio del perfil, el Usuario tendrá acceso y participación en retos de habilidad y torneos, creados por el mismo o

facilitados por otros usuarios en el sitio web. La creación de perfil, refleja el consentimiento del acuerdo. n actual de los términos y condiciones del sitio.

El Usuario entiende y acepta que PCG provea cualquier consejo legal o garantía y además, tenga la responsabilidad de hacer cumplir las leyes gubernamentales, civiles y criminales.

11.4.3. Cumplimiento legal

El Usuario es el único responsable de obedecer todas las leyes del estado, provincia y/o país en el cual resida. Adicionalmente, el Usuario acepta la participar en retos de habilidad, con el cumplimiento de las leyes de su territorio con buena fe.

11.4.4. Los servicios del sitio web

PCG ofrece una página web para que los usuarios diseñen o se unan a retos de habilidad, en formato peer to peer o torneos, así mismo, PCG provee los resultados de retos de habilidad.

PCG no proporciona su sitio ni provee servicios para retos de habilidad basados en apuestas, o juego de azar.

11.4.5. Requisitos para uso de los servicios y sus responsabilidades

Se plantean las siguientes condiciones para el cliente de Pro Cash Gaming, y su incumplimiento se entenderá como una violación al acuerdo entre PCG y el cliente (Gamersaloon, 2016).

1. El usuario de PCG debe ser mayor a la edad mínima legal permitida para participar en los retos de habilidad, según su país de residencia.

2. Se entiende que la información proporcionada por el usuario es veraz y se notificará a PCG sobre cualquier modificación de la misma.

3. La cuenta de cada usuario es personal e intransferible. Cualquier novedad, inquietud o reclamo tendrá como responsable al titular de la cuenta.

4. La creación de perfil y aceptación de los términos en la página, reflejan que el usuario tiene conocimiento sobre las leyes y regulaciones de su territorio de residencia y por ende su cumplimiento.

5. El usuario permite el manejo de datos por parte de PCG.

6. La información proporcionada sobre los datos en las formas de pago deben ser veraces y transparentes. Cualquier acción inusual de la tarjeta de débito o crédito es responsabilidad del usuario.

7. El usuario entiende los métodos y reglas de la página, hace uso adecuado de los servicios y respeta las políticas de privacidad de PCG.

8. El usuario de PCG o cualquier persona que visite la página, respetará los derechos de autor, derechos de privacidad, patentes y otros aspectos comerciales, evitando así mismo, el uso indebido.

9. El usuario no utilizará la página para juegos de azar ni apuestas. Entiende y respeta los servicios de PCG, como retos de habilidades y destrezas.

10. El usuario permite a PCG el acceso de geolocalización, para asegurar que este no incumpla con la jurisdicción del país residente. En tal caso, PCG tiene el derecho de bloquear o restringir el acceso a la página.

11. PCG no se responsabiliza de la pérdida de ganancias, pérdida de partidas ni pérdida de la red de internet.

El usuario es responsable de velar por el cumplimiento de las leyes, regulaciones, deberes y obligaciones de su territorio o país de residencia. Y su actividad dentro de la

página de PCG, asegura que se le es permitido realizar retos de habilidad y destrezas sin ningún perjuicio moral, económico o legal.

11.4.6. Su cuenta en el sitio web

El Usuario solo puede tener una cuenta de perfil en la plataforma, y deberá facilitar información básica e importante para el uso normal dentro de la página web. En caso de que el Usuario, cree más de una cuenta, de mala fe, se le cerrará automáticamente.

Una vez que el Usuario haya creado su perfil, se hará responsable de la actividad del perfil y no podrá transferirlo a un tercero. PCG no se hace responsable de actividades inusuales dentro del perfil del Usuario. El Usuario acepta que PCG presente y divulgue la información básica esencia, como el historial de victorias y derrotas, a otros usuarios con el fin de fomentar el juego.

11.4.7. Verificar la información de su cuenta

PCG se reserva el derecho de revisiones, durante cualquier momento, para validar la información de perfil y actividad, asegurando una navegación segura y confiable tanto para el usuario como para terceros. Además, PCG vela por la seguridad de la información del Wallet del Usuario.

11.4.8. Depósitos en la cuenta

El Usuario se encarga de depositar los fondos necesarios en su Wallet para el disfrute de retos de habilidad, así mismo, se compromete a otorgar el pago con tarjeta de débito o crédito registrada a nombre del Usuario.

El Usuario se responsabiliza de la actividad de su Wallet y ante cualquier contingencia, deberá pagar los gastos de servicio.

Frente a hechos de fraude, PCG tiene la facultad de cancelar, bloquear el perfil del Usuario, así mismo, revelar la información de lo causado ante el ente competente penal. En caso de sospechas de pagos fraudulentos, por medio de los medios de pago disponibles, PCG se reserva el derecho de bloquear la cuenta de dicho usuario.

11.4.9. Retiros de los premios en la cuenta

El Usuario puede solicitar retiro del premio ganado y PCG asegura la distribución correspondiente entre las partes. El tiempo estimado para entregar los fondos al Usuario, corresponderá a los estándares de la Pasarela de Pago (TPV) o entidad financiera.

En caso de cualquier sospecha de pagos o cobros fraudulentos, uso de credenciales falsas u otra actividad ilegal, PCG se responsabiliza de tomar las medidas adecuadas, con el fin de velar por la seguridad de todos los usuarios.

Los bonos otorgados por PCG durante los primeros meses de actividad, no son objeto de retiro por parte de los Usuarios. El fin del bono es, la utilización de éste dentro de

11.4.10. Privacidad en el sitio web

La información que PCG maneja, obedece a las políticas de privacidad, además, se almacena y procesa por medio de servidores ubicados en Costa Rica. PCG asegura la protección real de los datos. PCG puede hacer utilización de los datos, para mejorar la experiencia del Usuario dentro de la página, realizar configuraciones técnicas y ofrecer un alto nivel de calidad en el servicio.

BIBLIOGRAFIA

Asamblea legislativa de la Republica de Costa Rica. (2011). *Regulación de apuestas, casinos y empresas de recepción y procesamiento de apuestas electronicas.* Obtenido de https://cgrfiles.cgr.go.cr/publico/jaguar/USI/normativa/2011/PROYECTO/PROYECTO-17551.pdf

Asamblea legislativa de la República de Costa Rica. (7 de julio de 2012). *Ley 9050 de Impuesto a Casinos y Empresas de enlace de llamadas a apuestas electrónicas.* Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=73076&nValor3=89498&strTipM=TC

ASG Legal. (2016). *Licencia de procesamiento de datos en línea.* Recuperado el 20 de Septiembre de 2016, de http://www.costarica-offshore.asg-legal.com/es/Costa_Rica_licencia_de_juegos_en_linea_y_azar.php

Coljuegos. (s.f.). *Juegos Novedosos*. Recuperado el 16 de Octubre de 2016, de http://www.coljuegos.gov.co/publicaciones/novedosos_pub

Digicert. (s.f.). *Formulario de compra-Certificados digitales*. Recuperado el 02 de Noviembre de 2016, de Digicert: https://www.digicert.com/order/order-1.php

El Congreso de Colombia. (17 de Enero de 2001). *LEY 643 DE 2001*. Obtenido de http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4168

Entertaiment software association. (2016). *Essential facts About the computer and video games industry.* Obtenido de ESA: http://essentialfacts.theesa.com/Essential-Facts-2016.pdf

Gamer. (s.f.). Recuperado el 25 de Octubre de 2016, de Merriam Webster Dictionary: https://www.merriam-webster.com/dictionary/gamer

Gamersaloon. (10 de Octubre de 2016). *Gamersaloon*. Obtenido de Terms & conditions: https://www.gamersaloon.com/docs/terms

Goad, D. (1 de Agosto de 2015). *10 Reasons The Video Game Industry Is Heading For Another Crash*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2016, de What Culuture:

http://whatculture.com/gaming/10-reasons-the-video-game-industry-is-heading-for-another-crash

Holleman, G. (31 de Oct de 2016). *The Latin American Games Market.* Obtenido de Newzoo: https://newzoo.com/insights/articles/latin-american-games-market/

Lofgren, K. (8 de Febrero de 2016). *2016 Video Game Statistics & Trends Who's Playing What & Why.* Obtenido de Bigfishgames: https://www.bigfishgames.com/blog/2016-video-game-statistics-and-trends/

Newzoo. (2015). *Brazilian Games Market.*

Newzoo. (2015). *Mexican games market.*

Newzoo. (2015). *THE MOBILE GAMING LANDSCAPE 2015.*

Newzoo. (2016). *2016 GLOBAL ESPORTS MARKET REPORT.*

Newzoo. (2016). *2016 GLOBAL GAMES MARKET REPORT.*

Newzoo. (2016). *WHY SPORTS & BRANDS WANT TO BE IN ESPORTS.*

Pachón, V. (16 de Junio de 2015). *El negocio de los videojuegos mueve $1 billón al año en el país y Microsoft es líder.* Obtenido de La Republica: http://www.larepublica.co/el-negocio-de-los-videojuegos-mueve-1-bill%C3%B3n-al-a%C3%B1o-en-el-pa%C3%ADs-y-microsoft-es-l%C3%ADder_266166

Poh, M. (10 de Noviembre de 2016). *Future of Gaming: 5 Exciting Emerging Trends*. Obtenido de Hongkiat: http://www.hongkiat.com/blog/future-of-gaming/

The Lean Startup metodology. (s.f.). Recuperado el 14 de Octubre de 2016, de The Lean Startup: http://theleanstartup.com/principles