



“CAPACITAPP”



Tú juegas, nosotros te enseñamos

Presentado por:

Edison Barreto Furques

Magda Liliana Atuesta

Marlon Alejandro Leal

Presentado a:

Ana Milena Mosquera

Corporación Unificada Nacional – CUN

Facultad de Ciencias administrativas

Administración de empresas, Modalidad Distancia

Grupo 40110

Bogotá -2018

Contenido

INTRODUCCION.....	4
1. JUSTIFICACION	5
2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES.....	7
2.1 Stake Holders.....	7
2.2 Identificación de las necesidades	7
2.3 Identificación de los beneficios y expectativas.....	8
2.4 Identificación de las soluciones actuales	8
2.5 Análisis de las limitaciones, inconformidades y frustraciones	9
2.6 Mercado.....	10
3. VALIDACION DEL MERCADO	12
3.1 Formato Encuesta.....	12
3.1.1 Análisis de la información de resultados.....	12
3.1.2 Validación de la identificación de las necesidades	18
3.1.3 Validación de los beneficios y expectativas	18
3.1.4 Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones.....	19
3.2 Pentágono de perfilación de clientes	19
3.2.1 Necesidades Del Mercado	20
3.2.2 Beneficios, Expectativas De Capacitapp.....	20
3.2.3 Soluciones Actuales De Los Productos/Servicios Del Mercado Que Se Parecen A Capacitapp.....	21
3.2.4 Limitaciones / Frustraciones De Las Soluciones Actuales	21
3.2.5 Mercado Actual Al Que Se Dirige Capacitaap.....	21
4. PROTOTIPO	24
4.1. Descripción del producto o servicio	24
4.2. Ficha técnica del producto o servicio	25
5. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA	27
5.1. Identidad Estratégica.....	27
5.2. Futuro Preferido	27
5.3. Objetivos Empresariales.....	28

5.3.1	Objetivo General.....	28
5.3.2	Objetivos Específicos.....	28
5.4.	Valores Corporativos	28
6.	ANALISIS DEL MACROENTRONO.....	30
6.1.	PESTEL.....	30
6.1.1.	Político	30
6.1.2.	Económico	30
6.1.3.	Social.....	31
6.1.4.	Tecnológico.....	32
6.1.5.	Ecológico	32
6.1.6.	Jurídico.....	33
6.2.	Cinco fuerzas de PORTER	33
7.	CONCLUSIONES	35
8.	BIBLIOGRAFIA	37



INTRODUCCION



El siguiente trabajo lo realizamos con el fin de tener en cuenta y conocer la importancia de las capacitaciones a las personas que forman parte de una organización, ya que se debe capacitar al personal de forma constante y oportuna para que puedan conocer, planear y realizar sus actividades con los demás trabajadores apoyándose así unos a otros de tal forma que el trabajo en equipo sea favorable cumpla con los estándares de calidad y de tomar buenas decisiones. Esto también ayuda a la motivación del personal y así dar crecimiento y grandes ingresos a las organizaciones.

El tema de capacitación para las empresas es muy importante ya que se benefician y también ayuda al desarrollo personal y profesional de las personas que la conforman.

De otra parte, en este trabajo podemos reconocer que las capacitaciones tienen la función de mejorar día a día y ayudar a contribuir un futuro en el que la fuerza del trabajo este organizada para así llegar a cumplir las metas en una organización. Como bien sabemos las capacitaciones en una empresa ya son una necesidad para contar con el personal calificado y productivo y también mejorar las actitudes como personas



1. JUSTIFICACION



La creación de Capacitapp, nace de identificar diferentes falencias de la educación no formal en el país en especial en el sector de enseñanza de normas técnicas colombianas, brindando una oportunidad de negocio, con buena trayectoria, es por ello que realizamos la creación y desarrollo de este proyecto.

El crecimiento de la enseñanza virtual en Colombia se ha incrementado considerablemente desde el año 2.015, según el estudio realizado este año por Marcela Díaz Sandoval en su artículo del diario el Espectador, señalando un avance importante en el país en educación formal.

El país fue avanzando a medida que el auge de las plataformas virtuales estaba facilitando y cubriendo las necesidades de cada persona, llevando al país a una importante etapa de crecimiento profesional autónomo y personalizado. (Sandoval., 2018)

A pesar de los cambios que genera esta modalidad, se han visto cambios favorables en los últimos años, brindando mayores posibilidades de formación con la educación formal y no formal, como lo son el mercado de cursos, diplomados, conferencias, seminarios y demás, que permiten desarrollar habilidades y competencias necesarias para el estudiante.

El auge empieza a tomar fuerza cuando los municipios de poco alcance y las organizaciones que cuentan con personal en puntos alejados de difícil acceso, empiezan a tener red de internet y facilitar la enseñanza on line en el país, debido a que se minimizan gastos, generando un impacto económico y social positivo.



Unidad de Emprendimiento



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

De acuerdo con el estudio del CNC, el mayor porcentaje de participación a las formaciones

virtuales lo realizan las personas que tienen mayor responsabilidades para atender eventualidades en sus trabajos, también por costos y cubriendo necesidades de traslados.

Debido al ingreso de esta modalidad de enseñanza en el País y a su crecimiento, las organizaciones empiezan a tener necesidades de formar sus equipos de trabajo a través de plataformas propias o rentadas, con el objetivo de minimizar los gastos que pueden incurrir al trasladar o pausar su operaciones para mantener el equipo de trabajo, sin embargo para la mayoría de empresas de cualquier sector productivo en el país es muy costoso crear una plataforma que les brinde cubrir sus necesidades y por ello optan por buscar entidades que les brinden el servicio, con conocimiento, experiencia y que garanticen la transmisión del conocimiento de manera correcta.

Es por ello que las empresas de Certificación de personas empiezan a incursionar en esta modalidad, generando facilidades para las organizaciones y los profesionales que trabajan como independientes, brindando una nueva oportunidad de crecer profesionalmente, operativamente y cumpliendo con la normatividad vigente.

2.1 Stake Holders

Según Edwar Freeman define este concepto como todas aquellas personas o entidades que pueden afectar o son afectadas por las actividades de una Empresa. También pueden ser definidos como actores sociales que pueden ser afectados de una forma positiva o negativa. (GUIOTECA, s.f.).

Nuestra empresa cuenta con trabajadores y proveedores, quienes debemos cuidarnos en la toma de decisiones al prestar nuestros servicios ya que si algo sale mal nos veremos afectados todos, por ello es importante generar confianza para el desarrollo de nuestra empresa. Si dejamos decaer nuestra empresa nos perjudicaremos bastante, en esto consiste el Stake Holders. Somos el producto para tomar las decisiones y obtener los objetivos en nuestra empresa Capacitapp. Debemos permanecer unidos en el entorno del mercado competitivo.

2.2 Identificación de las necesidades

Nuestra empresa Capacitapp para detectar las necesidades en el mercado debemos ser estratégicos realizando un buen diagnóstico para identificar las empresas que requieren de nuestros servicios, así no capacitamos por capacitar, técnicamente utilizamos las famosas encuestas para recoger la información u opiniones mediante preguntas que realizaremos para así identificar la necesidad de los clientes por escrito , entrevistas con los jefes de los empleados de las empresas para que él nos informe en que es necesario capacitar su equipo de trabajo, y mediante la observación para así detectar las deficiencias que nos indiquen la necesidad de emplear la capacitación a nuestros clientes. Hacemos referencias

de estudios de capacitación realizados para tener una base e información en cuanto a cómo elaborar un programa de capacitación según las necesidades encontradas en el personal.

2.3 Identificación de los beneficios y expectativas

Para nosotros como empresa es de suma importancia obtener resultados al final de dar nuestras capacitaciones, ya que hay empresas que no saben por qué y para que se debe realizar una capacitación a sus empleados, algunas empresas lo realizan solo por el hecho de cumplir un requisito o norma de la empresa. De acuerdo a esto podemos decir que debemos identificar las razones que impulsan a una empresa a capacitar el personal, analizar las formas de evaluar los programas que se dictaran para así obtener los objetivos a futuro. También debemos revisar las evaluaciones echas para así lograr una retroalimentación positiva para nosotros. La expectativa de Capacitación como empresa es que los clientes conozcan la herramienta y el resultado al utilizarla sea un beneficio aportado a ellos para sus conocimientos y mejoren su calidad de vida y el entorno laboral.

2.4 Identificación de las soluciones actuales

Nosotros como empresa implementamos opciones de innovación de forma llamativa por internet una herramienta importante que podría dar solución y beneficiar a personas y empresas en el campo del mal manejo de las herramientas tecnológicas en ocasiones, con estos implementos podemos llegar fuertemente a generar una nueva forma de aprendizaje en las empresas, teniendo en cuenta que reduce costos y es muy útil ya que se logra aprender en el campo de la Internet. Por medio de la creatividad eficiente se logra generar nuevos conocimientos y soluciones para el ciclo de aprendizaje.

En estos últimos años el uso de la tecnología educativa es muy común en todo el mundo, es usada en todas las áreas ya sea en la educación y empresas. Colombia aún necesita mucho para avanzar en garantías y confianza.

Es por eso que las empresas tienen grandes limitaciones a la hora de poner en funcionamiento sus plataformas educativas las cuales son:

- La disponibilidad presupuestal
- La disponibilidad de herramientas Pedagógicas.
- Limitación en el seguimiento de contenidos por alumno, ya que no es sencillo hacer el acompañamiento en el proceso de aprendizaje.
- Personal poco calificado o sin conocimiento.

Al ser identificadas estas limitaciones conllevan a las inconformidades presentadas por los clientes a los cuales se les presta el servicio, siendo así estas las más identificadas:

- Lentitud a la hora del cargue de las plataformas.
- Los equipos tecnológicos para la utilización de las plataformas.
- Demora en los análisis de los resultados.
- Mala Experiencia con los servicios ofrecidos.

Así nos lleva a las frustraciones de la empresa y de los clientes:

- Problemas económicos.
- Falta de motivación y baja auto estima en la empresa.



- Problemas legales.
- Información clara.



2.6 Mercado

El mercado donde CAPACITAPP quiere incursionar es en todo el territorio nacional, pero principalmente enfocarnos en ciudades principales como:

- Cali
- Medellín
- Barranquilla
- Neiva.
- Pasto
- Villavicencio

Siendo así estas donde empezaremos a darnos a conocer como empresa innovadora y luego incursionar en los municipios más cercanos de las ciudades anteriormente nombradas, estos municipios serán:

- Madrid.
- Mosquera.
- Facatativá.
- Funza.
- Chía.
- Cajica.
- Zipaquirá.



La gran meta de nuestra compañía es poder llegar a los rincones más alejados de Colombia

dando a conocer nuestra innovadora aplicación y educando a los trabajadores y emprendedores.

CAPACITAPP ha enfocado su mercado principalmente al sector:

- Industrial.
- Servicios.
- Alimentos.
- Manufactura.
- Comercializadora

Pero además queremos trabajar de la mano con el gobierno nacional para llegar a los lugares más lejanos del territorio nacional, donde la cobertura y tecnología es muy escasa, poder hacer en las personas lo que nos referencia a nuestra empresa de las otras “TÚ JUEGAS, NOSOTROS TE ENSEÑAMOS”



3. VALIDACION DEL MERCADO



3.1 Formato Encuesta

Se utilizara una metodología cuantitativa para la realización de este estudio, para obtener resultados más específicos y de mayor relevancia.

Se aplicará el método de investigación cuantitativo, basados en la encuesta realizada a un número limitado de elementos con el fin, de obtener datos estadísticos y un diagnóstico real al problema objeto de estudio.

Para el desarrollo del proyecto emplea la encuesta como instrumento de investigación, la cual se aplicó a una muestra de 34 personas que se relacionan con el producto, para la aplicación de la encuesta solamente se contempla que el consumidor sea de 18 años en adelante.

El modo de la aplicación de la encuesta de realizo en línea, por intermedio de la Aplicación de Formularios Google la encuesta se encuentra en el siguiente enlace:

<https://goo.gl/forms/AKAceyEL8CJibMGj1>

PÚBLICO OBJETIVO

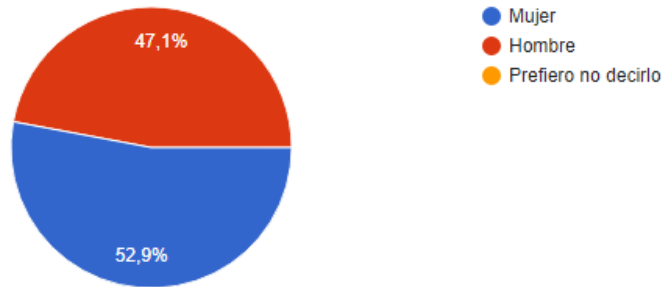
El público Objetivo de esta investigación serán personas de cualquier sexo, mayores de 18 años, que tengan relación con plataformas virtuales de enseñanza en el país

3.1.1 Análisis de la información de resultados

Se realizaron las siguientes preguntas, obteniendo a continuación los resultados:

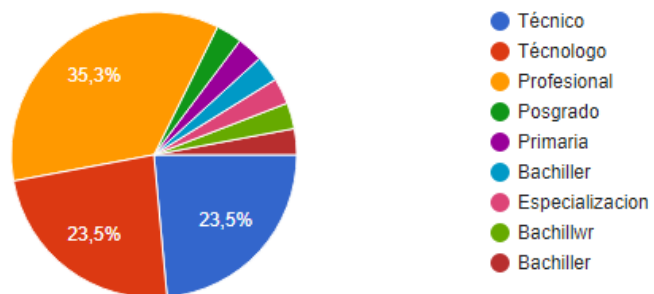
Sexo

34 respuestas



Nivel de Estudios

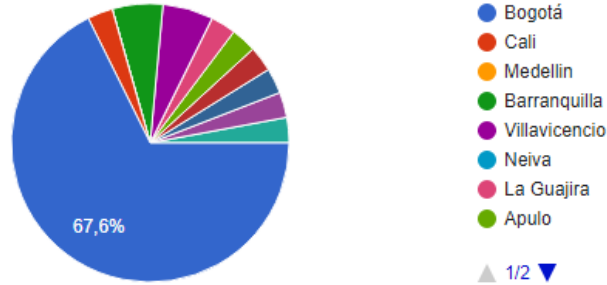
34 respuestas





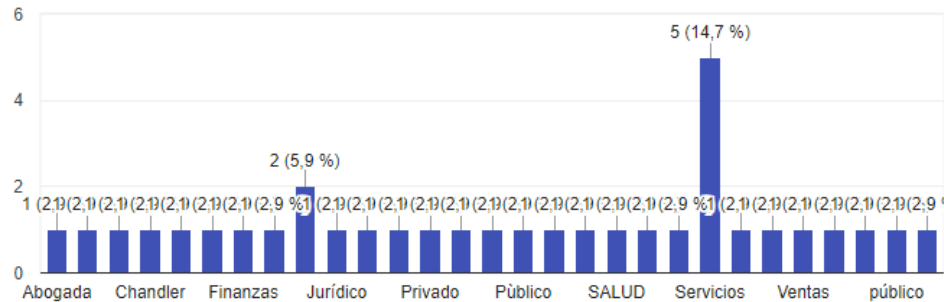
Ciudad

34 respuestas



Sector en el que labora

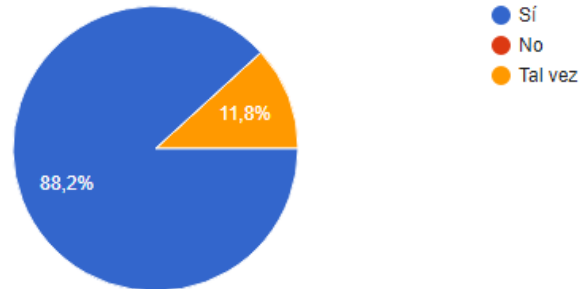
34 respuestas



En la primera etapa de preguntas buscamos identificar el mercado, teniendo en cuenta cuatro factores de vital importancia sexo, nivel de estudios, ciudad y sector en el que labora, esto con el objetivo de delimitar la oportunidad del negocio y a qué tipo de personas, y sector debemos llevar a cabo nuestros objetivos.

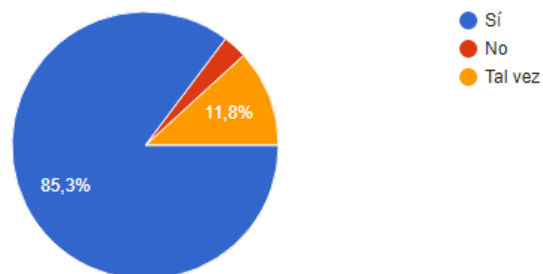
¿Estaría usted dispuesto a realizar capacitaciones a través de una aplicación Móvil?

34 respuestas



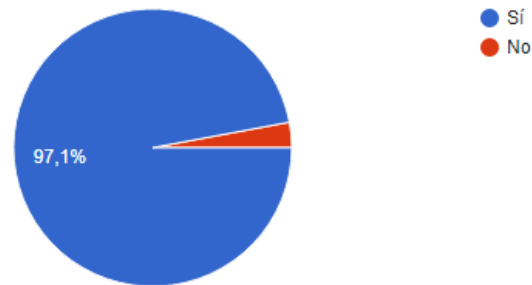
¿ Le parecería práctico realizar capacitaciones virtuales a través de una aplicación móvil?

34 respuestas



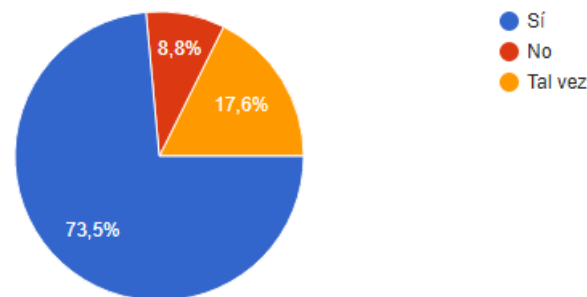
¿Realizaría usted una capacitación virtual que tuviera las siguientes características: – Diapositivas animadas, juegos de enseñanza virtuales, talleres de acompañamiento, foros interactivos, videos explicativos y audios de enseñanza?

34 respuestas



¿Le gustaría que la aplicación móvil tuviera un "Avatar" con características físicas parecidas a las suyas ?

34 respuestas



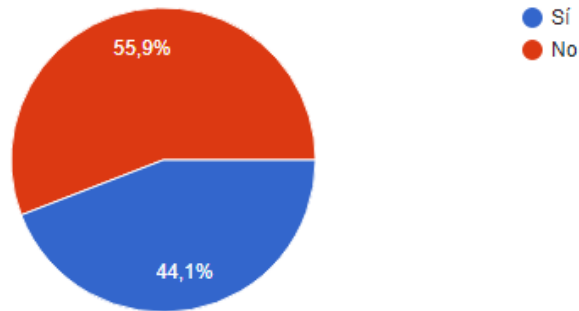
¿Segun su experiencia en algun curso virtual, cuales han sido sus inconformidades?

34 respuestas



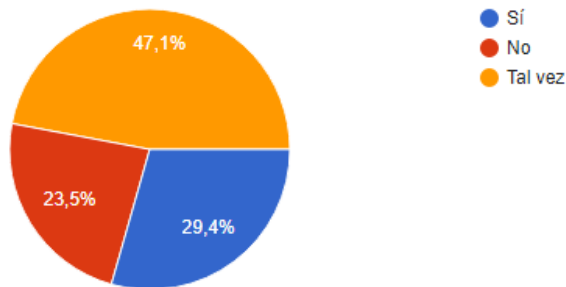
¿ Cree usted que la educación virtual actual, cumple con sus expectativas?

34 respuestas



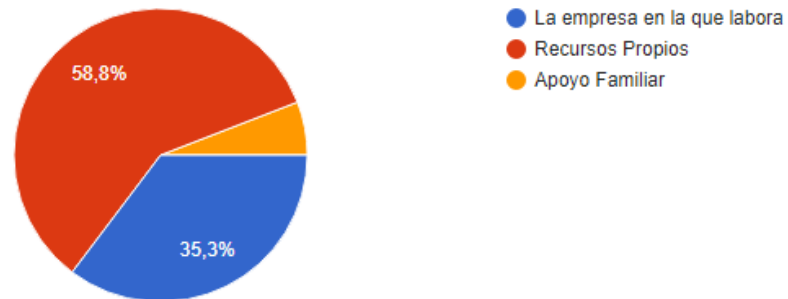
¿Estaría dispuesto a realizar un curso virtual a través de una aplicación móvil que costara entre los \$650.000 y \$1.000.000?

34 respuestas



¿Normalmente quien es el encargado de realizar el pago de sus capacitaciones?

34 respuestas



En estas preguntas, identificamos la necesidad del mercado, los beneficios que tendríamos como empresa, brindamos expectativas de nuestra aplicación, además validamos las inconformidades que tienen los usuarios y quien usualmente paga las formaciones con un valor aproximado.

3.1.2 Validación de la identificación de las necesidades

Se identifican varias necesidades que tienen las personas con respecto a los cursos virtuales, evidenciando que el 86% de los encuestados tomarían cursos virtuales y les gustaría hacerlo a través de una aplicación móvil.

3.1.3 Validación de los beneficios y expectativas

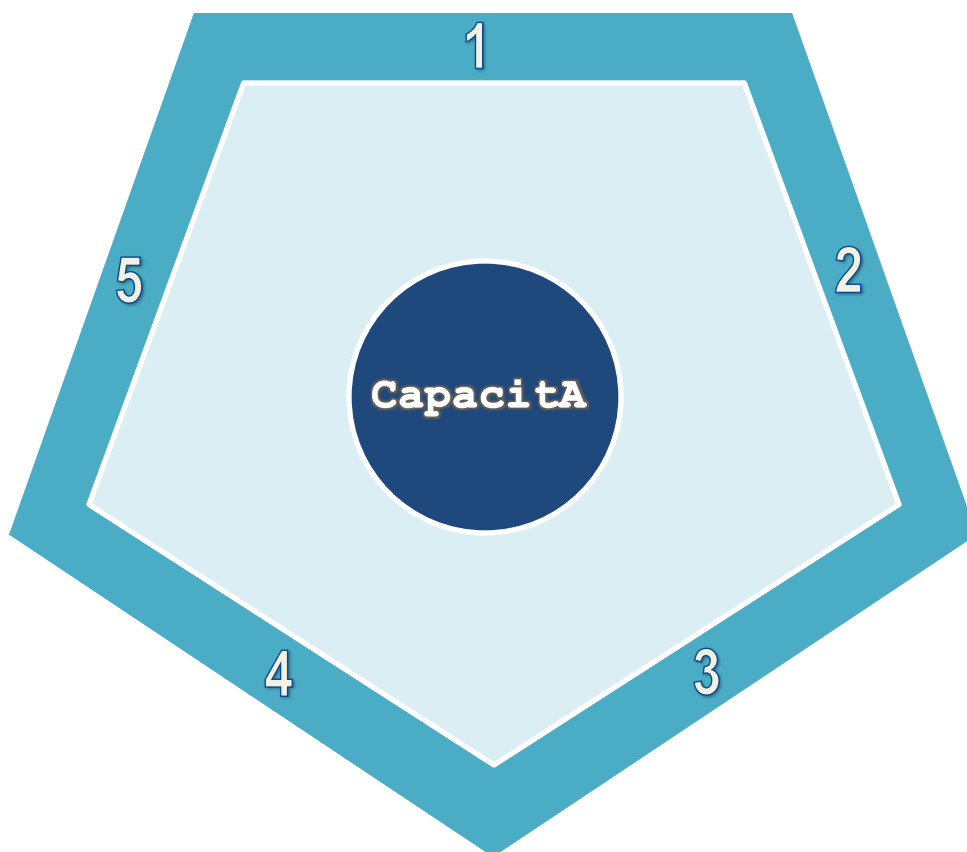
Se valida una aceptación del 85% de los encuestados que les gustaría tener un modelo de enseñanza diferente, con un avatar que les permita adaptar características

físicas de cada uno, diapositivas animadas, juegos de enseñanza y demás beneficios que llevarán a la buena aceptación de la aplicación además de brindar expectativas de lo que llegará a ser nuestro producto.

3.1.4 Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones

En el proceso de la realización de la encuesta se evidencia que un 92% de los encuestados se encuentran inconformes con los servicios ofrecidos, ya sea por material, acompañamiento, incumplimiento por parte de las entidades o demás, que hicieron que un 55% de los encuestados se encuentre inconforme con la educación virtual en general, llevando a cabo un nuevo reto para nuestra aplicación móvil de enseñanza a disminuir la brecha que se ha generado.

3.2 Pentágono de perfilación de clientes





3.2.1 Necesidades Del Mercado

- ✓ Los cambios tecnológicos hacen que el personal necesite capacitación más y más seguido.
- ✓ Flexibilidad de horarios
- ✓ Economizar gastos

3.2.2 Beneficios, Expectativas De Capacitapp

- ✓ Fácil acceso desde cualquier parte del país
- ✓ 3 video conferencias semanales con el tutor
- ✓ Videos explicativos del tutor
- ✓ Talleres prácticos
- ✓ Audios de aprendizaje
- ✓ Presentaciones animadas con enfoque normativo
- ✓ Material disponible en PDF.
- ✓ taller de desarrollo de auditoria
- ✓ certificación con reconocimiento internacional
- ✓ Foro interactivo.
- ✓ Interfaz atractiva
- ✓ Desarrollo de técnicas de auditoria.
- ✓ Mayor participación y acompañamiento entre tutor y estudiante.
- ✓ Sistema evaluativo constante

- ✓ Creación de Avatar para cada módulo (se crea un perfil de Auditor y Auditado)

3.2.3 Soluciones Actuales De Los Productos/Servicios Del Mercado Que Se Parecen A Capacitapp

- ✓ Competitividad
- ✓ Innovación
- ✓ Precios de los mercados
- ✓ Experiencia en los servicios ofrecidos
- ✓ Profesionalismo del personal

3.2.4 Limitaciones / Frustraciones De Las Soluciones Actuales

- ✓ Convenios empresariales y apoyo gubernamental
- ✓ Actualización en equipos tecnológicos
- ✓ Contratación de personal capacitado
- ✓ Capacitaciones internas de la misma empresa.
- ✓ Rapidez y facilidad a la hora de suministrar información

3.2.5 Mercado Actual Al Que Se Dirige Capacitapp

MARCA: CAPACITAPP

MERCADO: Empresas en Colombia

SECTOR: Normas Técnicas

MERCADO OBJETIVO: Empresas con sistema de gestión y profesionales involucrados.

GEOGRAFICAS	DEMOGRAFICAS	PSICOGRAFICAS	CONDUCTUAL
País	Sexo	Personalidad	Estilo de vida
Ciudades	Edad	Intereses	Frecuencia de Uso
Municipios potenciales	Ingresos	Gustos	Vocación
Sector	Estrato	Valores	
	Estado Civil	Actitudes	

GEOGRAFICAS	DEMOGRAFICAS	PSICOGRAFICAS	CONDUCTUAL
Colombia	Masculino y Femenino	Innovadores, emprendedores, conservadores, Ejecutivo, negociador, comerciantes	Social, independiente, intelectual, ordenado, cumplidor.
Cali, Medellín, Bogotá, Barranquilla, Neiva, Pasto, Villavicencio	Mayores a 18 años // menores de 65 años	Negocios, política, exportaciones, innovación, Estructuración, Cumplimiento, Orden, Auditorias	Cada vez que sea necesario una actualización. (2 a 3 años)



Madrid, Mosquera, Facatativá, Funza, chía, cajica, Zipaquirá.	Más de 2 SMLV	Lectura, política, religión, actualidad, economía, Normas Técnicas	Emprendedor, negociador, profesional.
Industrial, Servicios, Alimentos, manufactura, comercializadora.	Estrato 2 en adelante	Respeto, Responsable	
	Solteros, unión Libre, Casados	Calmado, Pasivo, Tolerante, ordenado, trabajo en equipo	

Unidad de Enseñanza

Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



4. PROTOTIPO



4.1. Descripción del producto o servicio

Realizar formaciones virtuales de las normas ISO 9001:2015, ISO 14001, ISO 45001:2018, a través de una aplicación móvil que permita, tener acompañamiento on line con un tutor, con video, audios, y presentaciones animadas de fácil entendimiento, permitiendo al participante desde el inicio crear un avatar y sienta que está en un curso desarrollado para él, con el objetivo de realizar diferentes talleres y actividades para desarrollar las habilidades y competencias necesarias para formarse como Auditor Interno.

El componente innovador la aplicación, será el acompañamiento, la ejecución del curso sin necesidad de tener conexión a internet un 100%, las presentaciones animadas con enfoque normativo, los videos tutoriales del ponente, las normas pedagógicas descargables, las participaciones activas de los trabajos a realizar, los talleres prácticos, Creación de Avatar para cada módulo (se crea un perfil de Auditor y Auditado).

Las capacitaciones virtuales, resuelven la problemática de la reducción de costos de las empresas para tomar este tipo de formaciones, además de facilitar la suspensión del personal de sus actividades diarias de las organizaciones, llegando a tener una optimización del tiempo y también del alcance de las personas que se encuentran fuera de la ciudad de Bogotá.

Ítem	Descripción
Producto específico	Plataforma Virtual de Enseñanza de Normas Técnicas Colombianas
Nombre Comercial	Capacitapp
Descripción general	<p>Plataforma virtual de Enseñanza, Diseñada para brindar los conocimientos, desarrollar habilidades y competencias necesarias para ser Auditor de las normas técnicas ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, ISO 45001:2018, con características innovadoras:</p> <p>Las características de la plataforma serán las siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de Avatar para cada módulo (se crea un perfil de Auditor y Auditado) 2. Fácil acceso desde cualquier parte del país 3. 3 video conferencias semanales con el tutor 4. Videos explicativos del tutor 5. Talleres prácticos 6. Audios de aprendizaje 7. Presentaciones animadas con enfoque normativo 8. Material disponible en PDF. 9. taller de desarrollo de auditoria 10. Foro interactivo. 11. Interfaz atractiva



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

	<p>12. Desarrollo de técnicas de auditoria.</p> <p>13. Mayor participación y acompañamiento entre tutor y estudiante.</p> <p>14. Sistema evaluativo constante</p> <p>15. certificación con reconocimiento internacional</p>
Recomendaciones de consumo, uso, almacenamiento	Para el uso de la plataforma es necesario tener conexión a internet, para ver el progreso de su formación y contar con todas las herramientas de utilidad de la plataforma.
Composición	Se compone de varios módulos, cada uno de ellos explicativo y evaluativo, esto con el objetivo de ver los temas más relevantes con el tutor y poder dividir la formación de tal forma que la transmisión de los conocimientos sea más eficaz.

5.1. Identidad Estratégica

Nuestra empresa CAPACITAPP está enfocada en brindar un modelo de enseñanza diferente, dando alternativas de aprendizaje de Normas Técnicas Colombianas a las nuevas generaciones con profesionales que cumplan los estándares de calidad, transmitiendo sus conocimientos y experiencias en los diferentes sectores.

Gracias a nuestra productividad y a nuestro equipo comprometido con la empresa logramos metas y objetivos más rápidamente, tomamos decisiones más acertadas, resolvemos problemas efectivamente, y también manejamos mejor las relaciones interpersonales, para ser competentes y alcanzar los objetivos trazados en el ambiente empresarial.

5.2. Futuro Preferido

En el 2020, ser una empresa altamente competitiva, innovadora y sobresaliente en el mercado nacional de aprendizaje de Normas Técnicas Colombianas, gracias a la implementación de los sistemas tecnológicos, alcanzando así un alto nivel de desarrollo humano y tecnológico que nos fortalezcan en la implementación de estos. Una Empresa moderna, que alinea las estrategias y procesos, para el logro de sus objetivos, en un marco de eficiencia en la ejecución de los servicios.

5.3.1. Objetivo General

Diseñar una Aplicación Móvil de enseñanza de normas Técnicas, de manera creativa e innovadora garantizando un método de aprendizaje diferente para los participantes, generando el desarrollo de nuevas habilidades y competencias.

5.3.2. Objetivos Específicos

- ✓ Innovar en el mercado nacional con la plataforma virtual amigable, de fácil uso y entendimiento.
- ✓ Generar nuevas estrategias comerciales, apoyándose en tecnología como base de comercialización.
- ✓ Diseñar una estructura interna novedosa que permita ser diferenciadora a nivel nacional por sus procesos.
- ✓ recordación positiva en los clientes.
- ✓ Incrementar el posicionamiento de la marca a nivel nacional.

5.4. Valores Corporativos

- ✓ **Honestidad:** Prestamos nuestros servicios con transparencia y rectitud.
- ✓ **Respeto:** Actuamos de una manera correcta y atenta, respetando la dignidad de los clientes y así mismo a nuestro personal de la empresa.
- ✓ **Compromiso:** Perseguimos el bien común para nuestra organización identificando así los retos y objetivos de ella, nos basamos en un grado de implicación emocional e intelectual para nuestra empresa u organización.



Servicio: Brindar atención integral encaminada a lograr y cumplir expectativas

teniendo como prioridad la satisfacción de nuestros clientes.

- ✓ **Confianza:** Somos idóneos, actuando en todo momento con veracidad, claridad, calidad y oportunidad generando un nivel de certeza con nuestros clientes.
- ✓ **Coherencia:** Pensamos y actuamos en consonancia con los objetivos personales y laborales.



6. ANALISIS DEL MACROENTRONO



6.1. PESTEL

6.1.1. Político

Sabes que a lo largo de la historia política de nuestro país se ha visto tachada por el tema de la corrupción, donde hemos tenido grandes recursos económicos para el mejoramiento de la vida de los colombianos, y vemos en la actualidad la gran decadencia económica que está viviendo el país. Sabemos que Colombia cuenta con una gran cobertura de internet de alta velocidad pero su implementación ha sido muy lenta.

Es por eso que CAPACITAPP como empresa innovadora en las tecnología ve en riesgo los resultados económicos hacia la parte gubernamental, ya que con nuestra aplicación queremos llegar a los rincones más alejados de nuestro país, como colegios públicos y universidades del estado, dando una herramienta más agradable para el manejo personal y educativo de cada uno de los colombianos. En nuestro país le invertimos más a la guerra que a la misma educación.

6.1.2. Económico

En Colombia 15 años atrás ha tenido un avance a pasos pequeños en el tema de la inversión económica en lo tecnológico, y vemos en el tiempo presente la decadencia de los dineros y el aumento de la deuda externa del país, Colombia cuenta con un 100% de cobertura de internet pero su implementación no ha sido en su total, siendo así que podemos llegar a Municipios de nuestro país y no hay una conexión a internet y donde ya lo está no hay equipos para la utilización del internet.

Vemos en riesgo la gran inversión en la Aplicación (CAPACITAPP). Porque nuestro

objetivo es prestar un servicio de capacitaciones a empresas del sector público y privado, y no es de esconder que los mejores contratos del frente privado como nuestra empresa van enfocados hacia empresas publicas pero por la baja inversión económica del gobierno a la educación y capacitación de los colombianos vemos en riesgo un 50% de nuestra inversión, ya que el otro 50% serán los servicios prestados al sector privado.

6.1.3. Social

“Cuando hablamos de la desigualdad social se está denunciando un grave problema que afecta todas las esferas de la sociedad. Cuando una nación, en este caso concreto Colombia, no es capaz de garantizar las mismas oportunidades a todos los habitantes y el acceso real a todos los derechos, cualquier sea su clase, es imposible hablar de un colectivo que apunte al bienestar social.” (Lozano, s/f)

Pero estos adelantos tecnológicos no solo cambian las relaciones sociales, sino que repercuten también en las relaciones económicas mundiales; esto se observa, en el hecho de que no obstante el comercio electrónico este ganando más y más adeptos, se aleja cada vez más de la gran mayoría de la población.

Otro aspecto social es que los creadores de las aplicaciones o herramientas tecnológicas tengan un aumento en su precio, ya que como anteriormente lo mencionábamos vamos en una decadencia económica; los más perjudicados serán los estratos más bajos y podríamos ver una desclasificación social.

En este punto es donde debemos enfocarnos más, ya que nuestra empresa va dirigida hacia la innovación de una aplicación Tecnológica.

El gobierno Colombiano viene desde el año 2010 con un plan llamado vive Digital, a la fecha y en el informe de fin de gobierno del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, nos dicen que Colombia cuenta con una cobertura del 100% de internet de alta velocidad, pero si miramos más allá del internet hay muchos Municipios que no cuentan con los equipos adecuado para la utilización de redes y aplicaciones tecnológicas.

CAPACITAPP quiere darle una facilidad aquellos trabajadores de sector público y privado, además a los Municipios más apartados del territorio colombiano una oportunidad de capacitarse y educarse atreves de la tecnología. Es por eso que la baja implementación de herramientas nos pueda dar complicaciones en la implementación de la aplicación.

6.1.5. Ecológico

Al ser (CAPACITAPP) un aplicación Tecnológica el único impacto que podemos encontrar en ella es positivo, ya que llegaremos a las empresas y personas con una innovación educativa y de capacitación. Siendo así que realmente no tendremos putos negativos ni inconvenientes, con los siguientes temas ecológicos:

- Leyes de protección medioambiental
- Regulación sobre el consumo de energía y el reciclaje de residuos

- Preocupación por el calentamiento global
- Concienciación social ecológica actual y futura
- Preocupación por la contaminación y el cambio climático

6.1.6. Jurídico

En el aspecto jurídico vemos más positivo, ya que el Gobierno Colombiano y el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, están presto a la innovación Tecnológica y a la incursión mundial de las aplicaciones educativas. Siendo así que para los siguientes alineamientos jurídicos no habría gran negativismo:

- Licencias
- Leyes sobre empleo
- Derechos de propiedad intelectual
- Leyes de seguridad laboral

6.2. Cinco fuerzas de PORTER

PODER DE LA NEGOCIACION DE LOS CLIENTES

Existe la dificultad de la negociación por la alta competitividad en el mercado. Pero podemos identificar varios factores que nos separa de la negociación de los clientes como:

1. Innovadores.
2. Incrementar la calidad del producto o reducir su precio
3. Puntualidad.
4. Orden.
5. Proporcionar nuevos servicios/características como valor añadido a nuestro cliente.

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTES

CAPACITAAP pretende siempre tener en mente los siguientes aspectos para siempre estar delante de los mercados entrantes:

1. Precios
2. Diferenciación del producto
3. Inversiones de capital
4. Acceso a los canales de distribución
5. Política gubernamental



RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

1. Identificar debilidades de los otros competidores.
2. Tecnología y cobertura.
3. Calidad y puntualidad.
4. Diferenciación y respeto por lo que se está realizando.
5. Innovación en las plataformas.
6. Aumentar la inversión en marketing y en publicidad: especialmente en la diferenciación de nuestro producto y en comunicación.
7. Asociarse con otras organizaciones



PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES O VENDEDORES

Con la capitalización que tenemos planeada en todo el territorio nacional, demostrando que CAPACITAAP es una herramienta con grandes e Innovadores contenidos para la capacitación empresarial.

Llegando hacer una empresa reconocida a nivel nacional que no tendremos la dificultad de negociar con otras empresas.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS

En los productos tecnológicos como nuestra plataforma es muy difícil de copiar, permiten fijar los precios en solitario y suponen normalmente alta rentabilidad.



7. CONCLUSIONES



Nuestra aplicación móvil se diseñó para tener el objetivo de satisfacer al cliente, se realizaron estudios de mercado para así apoyar con las capacitaciones que brindaremos en la dirección de proyectos y para personas que lo requieran el desarrollo de las iniciativas de los negocios, o del personal.

Es fundamental estructurar un programa en el cual se definan las necesidades reales para dar una capacitación y no desperdiciar los recursos, y así lograr las metas de dicho programa. Una empresa no puede exigir a los empleados resultados satisfactorios, si no existió un procedimiento de inducción o una capacitación donde se le aclare las actividades a desempeñar.

Nuestra aplicación móvil se diseñó para tener el objetivo de satisfacer al cliente, se realizaron estudios de mercado para así apoyar con las capacitaciones que brindaremos en la dirección de proyectos y para personas que lo requieran el desarrollo de las iniciativas de los negocios, o del personal.

Es fundamental estructurar un programa en el cual se definan las necesidades reales para dar una capacitación y no desperdiciar los recursos, y así lograr las metas de dicho programa. Una empresa no puede exigir a los empleados resultados satisfactorios, si no existió un procedimiento de inducción o una capacitación donde se le aclare las actividades a desempeñar.



Nuestra empresa de Capacitación tiene como fin el fortalecimiento de las habilidades

actitudes y conocimientos en el entorno laboral como personal.

Se debe considerar que si alguna persona quiere y desea hacer crecer su negocio utilizando a su personal que se emplea allí, deben capacitarlos con personal profesionalizado para que hagan que con sus conocimientos y experiencias que le van a transmitir le permitan ahorrar problemas y obtener soluciones en las diferentes áreas donde laboren. Ya que es indispensable la falta de conocimiento del negocio, la falta del apoyo financiero, la falta de un plan, la falta de los objetivos definidos, todo esto conlleva al éxito de una organización.



8. BIBLIOGRAFIA



- ACTIVA CONOCIMIENTO. (20 de 08 de 2018). Obtenido de <http://activaconocimiento.es/las-cinco-fuerzas-de-porter/>
- E-Learning. (29 de 03 de 2017). INTERNET YA soluciones web. Obtenido de <https://www.internetya.co/cuales-son-las-limitaciones-o-problemas-de-una-plataforma-lms-como-moodle/>
- EMyth. (16 de 08 de 2016). Libertad para tu negocio. Obtenido de <http://www.amexempresas.com/libertadparatunegocio/estandariza-las-principales-frustraciones-de-tu-empresa/>
- GUIOTECA. (s.f.). <https://www.guioteca.com/rse/que-son-los-stakeholders/>. Obtenido de <https://www.guioteca.com/rse/que-son-los-stakeholders/>: <https://www.guioteca.com/rse/que-son-los-stakeholders/>
- Sandoval., M. D. (29 de enero de 2018). www.elespectador.com. Recuperado el 20 de septiembre de 2018, de www.elespectador.com: <https://www.elespectador.com/noticias/educacion/una-educacion-cada-vez-menos-fisica-articulo-735695>.