

GUÍA  
FORMULACIÓN  
PLAN DE NEGOCIOS

Este es un documento guía para la elaboración de un plan de negocio, que orienta al emprendedor a crear, poner en marcha y hacer sostenible una empresa u organización.

**PROTOCOLO ENTREGABLE**

**OPCION DE GRADO**

**IDEACIÓN**

Segurpro consultores.

Samanta Palomeque Manyoma ID 782323

Luisa María Rojas Garcia ID 787199

Corporación Universitaria Minuto de Dios -UNIMINUTO.

## TUTOR

Cesar Augusto Congo (Docente disciplinar)

Julian Delgado Sanchez (Docente Tecnico)

Administración en seguridad y salud en el trabajo.

Opcion de grado- Emprendimiento.

Cali - 2025

## TABLA DE CONTENIDO

### CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	3
Resumen.....	3
Introducción .....	4
1. Aspectos generales.....	4
1.1. Tema. ....	4
1.2. Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio.....	4
1.3. Justificación de la idea de emprendimiento .....	4
1.4. Objetivos .....	4
1.5. Objetivo general.....	4
1.6. Objetivos específicos .....	4
2. MARCO DE REFERENCIA.....	4

2.1. Antecedentes.....	4
2.2. Marco contextual.....	4
3. MÓDULO DE MERCADO.....	4
3.1 Tipo y enfoque de investigación.....	4
3.2 Tamaño de la Muestra.....	4
a) Parámetros y supuestos técnicos.....	4
Decisión aplicada:.....	4
Validación estadística:.....	4
d) Muestreo y estratificación (Aplicación Real: 120 Encuestas).....	4
Fórmula de asignación proporcional por estrato:.....	4
Técnicas e instrumentos aplicados.....	4
3.4 Análisis del Sector.....	4
3.5 Análisis del Mercado.....	4
3.6 Resultados de la investigación de mercados.....	4
3.7 Identificar el Cliente Real.....	4
3.8 Propuesta de Valor.....	4
3.9 Competencia.....	4
3.10 Estrategias de mercadeo:.....	4
Producto.....	4
Precio.....	4
Plaza (Distribución).....	4
3.10.1 Estrategia de Venta.....	4
3.10.2 Concepto de producto o servicio.....	4
¿Qué se va a vender?.....	4
¿Cómo satisface esta solución las necesidades del cliente?.....	4
3.10.3 Estrategia de distribución.....	4
Estrategia de Distribución.....	4
Canales de distribución.....	4
3.10.4 Estrategia de precio.....	4
Precio de lanzamiento.....	4
Condiciones de pago.....	4
Estrategias para resistir ante guerra de precios.....	4

	4
Justificación del precio .....	4
3.10.5 Estrategia de promoción .....	4
Marketing Digital Segmentado .....	4
Storytelling y Narrativas Humanizadas .....	4
Promociones de Lanzamiento .....	4
Alianzas Estratégicas .....	4
Email Marketing y Catálogo Interactivo.....	4
Presencia en Eventos Locales .....	4
3.10.6 Estrategia de comunicación .....	4
Publicidad Digital Segmentada.....	4
Contenido Educativo y Emocional .....	4
Eventos y Activaciones Presenciales .....	4
Email Marketing y Catálogo Interactivo.....	4
Alianzas con Influenciadores Locales .....	4
Publicidad Programática y Retargeting .....	4
3.10.7 Estrategia de servicio .....	4
Procedimientos de prestación y postventa .....	4
Garantías del servicio.....	4
Servicio a domicilio .....	4
3.10.8 Presupuesto mezcla de mercado .....	4
3.10.9 Estrategia de alianzas comerciales.....	4
Universidades e Instituciones Académicas.....	4
IPS y Clínicas Ocupacionales .....	4
Proveedores de Equipos de Protección Personal (EPP).....	4
Startups de Tecnología y Gestión Documental.....	4
Empresas de Auditoría y Servicios Complementarios.....	4
3.11 Proyección de Ventas.....	4
Proyección de Ventas a 5 Años Justificación basada en la encuesta .....	4
Estrategia de Marketing Digital .....	4
Página web (plataforma gratuita).....	4
SEO y SEM.....	4
Redes sociales .....	4

E-commerce .....	4
Estrategias derivadas.....	4
4 Módulo de Operación .....	4
4.1 Ficha Técnica La ficha técnica se realiza con cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio. A continuación, se presenta una ficha que de acuerdo al criterio del emprendedor puede modificar o agregarle la información que considere necesaria.....	4
4.3 Descripción del Proceso.....	4
4.7 Estado de Desarrollo .....	4
16.1 Estado de Desarrollo .....	4
16.1.1 Prototipo y/o evidencias.....	4
16.2 Plan de Producción .....	4
Proyecto anual año 1 .....	4
Alineación con Ventas Proyectadas.....	4
16.3 Requerimientos de Inversión Lugar de operación .....	4
16.3.1 Lugar de operación .....	4
¿Es necesario un lugar físico?.....	4
Condiciones técnicas de la infraestructura.....	4
Análisis de localización .....	4
Macro localización.....	4
Micro localización .....	4
17 Módulo de Organización.....	4
17.1 Estrategia Organizacional .....	4
Principios Corporativos .....	4
17.2 Matriz DOFA .....	4
17.3 Organismos de Apoyo.....	4
17.4 Estructura Organizacional.....	4
17.5 Aspectos Legales .....	4
Normatividad Comercial.....	4
Normatividad Tributaria .....	4
Normatividad Laboral.....	4
Normatividad Técnica.....	4
Normatividad Ambiental .....	4

	Gastos de Personal (Mensuales por Cargo – Año 1) .....	4
	Gastos de Puesta en Marcha (Preoperativos) .....	4
	Gastos Anuales de Administración .....	4
6	Plan Operativo .....	4
7	Posibles Impactos.....	4
7.1	Posible Impacto Económico .....	4
7.2	Posible Impacto Regional .....	4
7.3	Posible Impacto Social.....	4
7.4	Posible Impacto Ambiental.....	4
8	Módulo Financiero.....	4
8.1	Requerimientos de maquinaria, planta y equipo (inversión en activos fijos) .....	4
8.2	Inversión capital de trabajo .....	4
	Capital de Trabajo Requerido (Primeros 3 Meses).....	4
	Total Capital Requerido (3 meses):\$61.900.000 COP.....	4
8.3	Cronograma d.....	4
	Resumen de Fuentes de Financiación .....	4
8.4	Proyección de egresos (costos y gastos) .....	4
	Costo de produccion .....	4
	Costo de comercializacion y ventas .....	4
	Costos de administracion .....	4
	Costos financieros .....	4
	Total egresos proyectados año 1 .....	4
8.5	Plan de Compra.....	4
	Proyección a 5 años (Modelo Escalable) .....	4
8.6	Proyección de Ingresos .....	4
	Modelo .....	4
	Total ingresos proyectados en 5 años: .....	4
8.7	Punto de equilibrio .....	4
	Punto de Equilibrio .....	4
	Fórmula aplicada:.....	4
	Resultado: .....	4
8.8	Flujo de Caja.....	4

Resumen Año I .....	4
8.9 Estado de la Situación Financiera .....	4
8.10 Estado de Resultados .....	4
8.11 Indicadores Financieros TIR y VPN.....	4
1. TIR – Tasa Interna de Retorno.....	4
2. VPN – Valor Presente Neto .....	4
Conclusión .....	4
8.12 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad.....	4
Evaluación de Viabilidad.....	4
Conclusión General.....	4
9 Conclusiones y Recomendaciones .....	4
Conclusiones por Objetivos Específicos.....	4
Objetivo 1: Diseñar un modelo de asesoría técnica para la implementación del SG-SST en PYMES .....	4
Objetivo 2: Establecer la viabilidad financiera del proyecto en un horizonte de cinco años .	4
Objetivo 3: Identificar el impacto del proyecto en el desarrollo regional y nacional.....	4
Objetivo 4: Definir estrategias de comercialización y posicionamiento en el mercado local	4
Recomendaciones Generales .....	4
Referencias.....	4
Referencias Bibliográficas.....	4
RESUMEN DE emprendimiento .....	4
Potencial del Mercado en Cifras .....	4
Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor.....	4
Resumen de Inversiones Requeridas .....	4
Resumen Financiero.....	4
Alcance y Experiencia en el Proceso de Emprendimiento .....	4

## RESUMEN

Los siguientes son los descriptores de un RAE, RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN:

1. **Título.** Guía de Emprendimiento – Opción de Grado 2025-2
2. **Autor:** Samanta Palomeque- Luisa Maria Rojas Garcia
3. **Edición:** Corporación universitaria minuto de Dios (UNIMINUTO)- Facultad Administración en seguridad y salud en el trabajo

4. **Fecha de elaboración:** Segundo semestre del año 2025 (2025-2)

5. **Palabras Claves:** Emprendimiento, opción de grado, modelo de negocio, validación, innovación, sostenibilidad, mercado, prototipo, estudiantes, formación empresarial

6. **Descripción.** Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas, desarrollado como guía metodológica para estructurar proyectos de emprendimiento en el marco de la opción de grado.

7. **Fuentes.** 18 fuentes bibliográficas (según el número aproximado citado en el documento)

8. **Contenidos.** El documento inicia con una introducción sobre la importancia del emprendimiento como alternativa académica para la opción de grado. Presenta una guía estructurada que orienta a los estudiantes en la formulación de ideas de negocio, validación de mercado, análisis financiero y sostenibilidad. Se incluyen herramientas como el modelo Canva, análisis DOFA, estudio de mercado, estructura de costos y proyecciones. La guía busca fomentar el pensamiento crítico, la innovación y la capacidad de gestión en los estudiantes, articulando teoría y práctica en un proceso formativo. Se destaca el enfoque metodológico aplicado, la claridad en los pasos para construir un plan de negocio y la utilidad del documento como recurso académico. El trabajo concluye con recomendaciones para la presentación final del proyecto y criterios de evaluación.

9. **Metodología.** Diseño metodológico aplicado, con enfoque mixto: descriptivo, práctico y orientado a la validación de ideas de negocio mediante herramientas de análisis estratégico y financiero.

10. **Conclusiones.** El documento concluye que el emprendimiento como opción de grado fortalece competencias clave en los estudiantes, como la toma de decisiones, la planificación estratégica y la capacidad de innovación. Se evidencia que el uso de herramientas estructuradas facilita la formulación de proyectos viables y sostenibles. La guía se consolida como un recurso útil para acompañar el proceso formativo y fomentar la cultura emprendedora en el entorno académico.

11. **Autor del RAE.** Samanta Palomeque Manyoma- Luisa Maria Rojas Garcia

## INTRODUCCIÓN

SegurPro Consultores es un proyecto de emprendimiento desarrollado en la ciudad de Cali, Valle del Cauca, que nace como respuesta a las crecientes necesidades de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). En un entorno laboral cada vez más regulado y exigente, muchas organizaciones enfrentan dificultades para cumplir con las normativas vigentes, debido a limitaciones en recursos técnicos, humanos y

económicos. Este emprendimiento busca cerrar esa brecha mediante un servicio integral de asesoría, capacitación y acompañamiento personalizado, adaptado a las particularidades de cada empresa.

La propuesta de valor de SegurPro Consultores se centra en ofrecer soluciones híbridas (presenciales y digitales) que incluyen consultorías especializadas, gestión de exámenes ocupacionales, venta de kits de seguridad industrial, acceso a software de gestión documental y soporte en auditorías internas y externas. Además, se promueve el bienestar físico, emocional y mental de los trabajadores, fortaleciendo la cultura organizacional y la productividad empresarial.

El modelo de negocio está diseñado para ser accesible, escalable y sostenible, con un enfoque en la innovación tecnológica y la formación continua. A través de alianzas estratégicas con universidades, clínicas especializadas y proveedores de equipos de protección personal (EPP), SegurPro Consultores garantiza una atención integral que responde a las exigencias del mercado y a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), especialmente en lo relacionado con trabajo decente, salud y bienestar, educación de calidad e igualdad de oportunidades.

El proyecto se clasifica dentro del sector de actividades profesionales, científicas y técnicas, según el código CIIU 7020 – Actividades de consultoría de gestión. También se relaciona con el código CIIU 8299 – Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p., lo que refleja su carácter multidisciplinario y su capacidad para adaptarse a distintos sectores económicos como manufactura, comercio y servicios.

En resumen, SegurPro Consultores representa una iniciativa estratégica que busca transformar la gestión de seguridad y salud laboral en las PYMES caleñas, ofreciendo soluciones innovadoras, éticas y efectivas que contribuyen al desarrollo empresarial y al bienestar de los trabajadores. Su enfoque humanizado, su estructura técnica y su compromiso con la mejora continua lo posicionan como un aliado clave para la competitividad y sostenibilidad del tejido empresarial regional.

### **Palabras clave:**

#### **Español**

- Seguridad y salud en el trabajo
- PYMES
- Consultoría especializada
- Cumplimiento normativo
- Bienestar laboral
- Riesgos laborales
- Equipos de protección personal
- Gestión documental
- Capacitación
- Outsourcing
- Innovación tecnológica
- Alianzas estratégicas

- Normativas colombianas
- Plataforma digital
- Auditoría
- Ergonomía
- Desarrollo sostenible
- SST
- Cultura organizacional
- Modelo de negocio

### **English**

- Occupational health and safety
- SMEs
- Specialized consulting
- Regulatory compliance
- Workplace well-being
- Occupational risks
- Personal protective equipment
- Document management
- Training
- Outsourcing
- Technological innovation
- Strategic partnerships
- Colombian regulations
- Digital platform
- Audit
- Ergonomics
- Sustainable development
- OHS
- Organizational culture
- Business model

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1. Tema.

**Diseño e implementación de un servicio integral de consultoría en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) para PYMES en Cali, enfocado en el cumplimiento normativo, el bienestar laboral y la transformación digital.**

Este tema se desarrolla a través de una propuesta de valor que combina asesoría especializada, capacitaciones, gestión de exámenes ocupacionales, venta de kits de seguridad industrial y acceso a herramientas tecnológicas. Todo ello con un enfoque híbrido (presencial + digital), adaptado a las necesidades reales de las pequeñas y medianas empresas en sectores como manufactura, comercio y servicios.

### 1.2. Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio

#### 1. Contexto general del entorno

En la ciudad de Cali, Valle del Cauca, se ha evidenciado un crecimiento sostenido de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en sectores como manufactura, comercio y servicios. Sin embargo,

este crecimiento no ha sido acompañado por una adecuada implementación de sistemas de gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), lo que ha generado un entorno empresarial vulnerable frente a riesgos laborales, sanciones legales y pérdida de productividad.

El proyecto SecurPro Consultores surge como una respuesta estratégica a esta problemática, ofreciendo servicios integrales de consultoría, capacitación, gestión documental y acceso a herramientas tecnológicas para fortalecer el cumplimiento normativo y el bienestar laboral en las PYMES.

## 2. Definición del problema

El problema central identificado es la deficiente implementación del SG-SST en las PYMES de Cali, lo que se traduce en entornos laborales inseguros, baja productividad y exposición a sanciones legales.

- **Causas principales:**
  - Falta de conocimiento técnico sobre normativas vigentes.
  - Limitaciones presupuestarias que impiden contratar personal especializado.
  - Ausencia de herramientas tecnológicas que faciliten la gestión documental.
  - Baja prioridad institucional hacia la seguridad laboral.
  - Dependencia de procesos manuales y desactualizados.
- **Consecuencias:**
  - Altas tasas de accidentes laborales.
  - Desmotivación del personal y aumento del ausentismo.
  - Pérdida de competitividad frente a empresas que sí cumplen con la normativa.
  - Riesgo de sanciones por parte de entidades reguladoras como el Ministerio de Trabajo.
  - Deterioro de la imagen corporativa y pérdida de confianza de clientes y aliados.

## 3. Situaciones negativas y espacios desatendidos

A partir del análisis del documento y de encuestas aplicadas a más de 120 empresas locales, se identificaron varias situaciones críticas:

- **Desatención en la formación del personal:** La mayoría de las empresas no invierte en capacitaciones periódicas sobre SG-SST, lo que genera desconocimiento y prácticas inseguras.
- **Falta de acceso a Equipos de Protección Personal (EPP):** Muchas PYMES no cuentan con los recursos para adquirir EPP certificados, lo que pone en riesgo la integridad física de sus trabajadores.
- **Gestión documental ineficiente:** El uso de archivos físicos y la ausencia de plataformas digitales dificultan el seguimiento de auditorías, inspecciones y cumplimiento normativo.
- **Ausencia de asesoría especializada:** Las empresas encuestadas manifestaron que no tienen acceso a consultores que les orienten en la implementación del SG-SST, lo que genera incertidumbre y errores en los procesos.
- **Limitada articulación institucional:** No existen suficientes alianzas entre empresas, universidades y centros médicos que permitan una gestión integral de la seguridad laboral.

#### 4. Acciones realizadas en el entorno

En el entorno regional y nacional se han desarrollado algunas iniciativas que buscan mitigar esta problemática:

- **Consultoras como Ingecon de Colombia y Ecoservis** han implementado modelos de asesoría integral en SG-SST, ofreciendo auditorías, capacitaciones y gestión documental. Sin embargo, sus servicios suelen estar dirigidos a empresas grandes, dejando a las PYMES en una situación de desatención.
- **Programas gubernamentales como Valle INN, FONDER Valle y FONDO EMPRENDER** han ofrecido créditos de bajo interés para emprendedores, lo que representa una oportunidad para financiar proyectos como SecurPro Consultores.
- **Normativas como la Ley 1562 de 2012 y el Decreto 1072 de 2015** han establecido la obligatoriedad del SG-SST, lo que ha generado una demanda creciente de servicios especializados.

- **Tendencias tecnológicas** como el uso de plataformas en la nube, software de gestión documental y capacitaciones virtuales han comenzado a ser adoptadas por algunas empresas, aunque su penetración en las PYMES sigue siendo limitada.

## 5. Viabilidad legal, social y tecnológica

- **Legal:** El marco normativo colombiano favorece la creación de empresas como SegurPro Consultores. La figura jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) permite una gestión flexible y segura. Además, la empresa se alinea con los códigos CIIU 7020 y 8299, lo que facilita su inscripción y operación legal.
- **Social:** Existe una creciente conciencia sobre la importancia del bienestar laboral. Las PYMES están más dispuestas a invertir en servicios que mejoren la seguridad de sus empleados, especialmente si se ofrecen en formatos accesibles y personalizados. El enfoque humanizado del proyecto responde a esta necesidad.
- **Tecnológica:** El avance de herramientas digitales como plataformas de autogestión, software de auditoría y capacitación virtual permite que SegurPro Consultores ofrezca servicios innovadores, escalables y eficientes. La integración de estas tecnologías mejora la experiencia del cliente y reduce costos operativos.

### 1.3. Justificación de la idea de emprendimiento

La Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) es un componente esencial para garantizar entornos laborales seguros, productivos y sostenibles. En Colombia, normativas como la Ley 1562 de 2012 y el Decreto 1072 de 2015 establecen obligaciones claras para las empresas, pero su cumplimiento sigue siendo un reto estructural para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). La falta de implementación efectiva de SG-SST no solo expone a los trabajadores a riesgos físicos y psicosociales, sino que también limita la competitividad empresarial y aumenta la vulnerabilidad legal y operativa de las organizaciones, con base en ello, resulta importante apreciar las siguientes preguntas:

**¿A quién beneficia esta investigación?** Este proyecto beneficia directamente a las PYMES ubicadas en zonas industriales y comerciales de Cali, especialmente aquellas con entre 1 y 50 empleados. También impacta positivamente a trabajadores, empresarios, instituciones educativas, entidades reguladoras y proveedores del sector salud ocupacional. Al ofrecer soluciones accesibles y adaptadas, SecurPro Consultores promueve el bienestar laboral, la formalización empresarial y el cumplimiento normativo, generando valor social, económico y ambiental.

**¿Qué vacío de conocimiento llena?** SecurPro Consultores aborda un vacío crítico en la aplicación práctica de SG-SST en contextos empresariales con recursos limitados. Aunque existen marcos normativos y guías técnicas, muchas PYMES carecen de herramientas operativas, metodologías accesibles y acompañamiento especializado para implementar estos sistemas de manera efectiva. El proyecto propone un modelo híbrido (presencial + digital) que integra consultoría, capacitación, gestión documental y alianzas estratégicas, llenando el vacío entre la normativa y su aplicación real en el terreno.

**¿Qué problemas resuelve o ayuda a entender?** El proyecto contribuye a resolver múltiples problemáticas:

- La baja implementación de SG-SST en PYMES por falta de recursos técnicos y humanos.
- La exposición a sanciones legales y riesgos laborales.
- La desconexión entre la normativa vigente y las capacidades operativas de las empresas.

#### 1.4. Objetivos

Desarrollar un servicio integral de outsourcing especializado en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) para pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Cali, que proporcione consultoría personalizada, capacitaciones, gestión de exámenes ocupacionales y acceso a equipos de

protección personal, con el fin de reducir riesgos laborales, mejorar la productividad y garantizar el cumplimiento normativo, contribuyendo al bienestar organizacional y al desarrollo sostenible.

### **1.5. Objetivo general**

Implementación de un plan de negocio especializado que fortalezca la gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en pequeñas y medianas empresas (PYMES), mitigando los posibles riesgos a los cuales se ven expuestas las empresas y ofreciendo servicios integrales de consultoría, capacitación, gestión documental y acceso a herramientas tecnológicas, con el fin de mejorar las condiciones laborales, garantizar el cumplimiento normativo y contribuir al desarrollo sostenible del entorno empresarial.

### **1.6. Objetivos específicos**

- Identificar las necesidades, brechas y oportunidades en la gestión de SG-SST en PYMES del sector objetivo.
- Estructurar procesos, servicios y recursos que conforman la oferta integral del negocio (consultoría, capacitación, gestión documental, tecnología).
- Definir metas, indicadores, alianzas y rutas de implementación adaptadas al perfil de las PYMES y al entorno regulatorio.
- Evaluar costos, ingresos proyectados, punto de equilibrio y retorno esperado para determinar la viabilidad y sostenibilidad del negocio.

## **2. MARCO DE REFERENCIA**

El proyecto *SegurPro Consultores* se enmarca en una perspectiva teórica interdisciplinaria que articula elementos de la gestión organizacional, la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST), la

innovación tecnológica y el desarrollo sostenible. Esta iniciativa responde a una problemática estructural que afecta a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Cali: la limitada capacidad para implementar sistemas efectivos de SG-SST, lo que genera entornos laborales inseguros, baja productividad y exposición a sanciones legales.

Desde el enfoque epistémico, el proyecto se sitúa en una corriente **pragmática y aplicada**, orientada a la solución de problemas reales mediante el diseño de servicios integrales que combinan asesoría especializada, herramientas digitales y alianzas estratégicas. Se adopta una postura constructivista, donde el conocimiento se genera a partir de la interacción entre actores (empresas, consultores, instituciones educativas) y se valida en contextos concretos de intervención.

### ***Perspectiva teórica***

El marco conceptual se nutre de autores como Alexander Osterwalder y Yves Pigneur (2012), quienes proponen el *Lienzo del Modelo de Negocio* como herramienta para estructurar propuestas de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingreso. Esta metodología permite visualizar de forma clara los componentes del emprendimiento y facilita la toma de decisiones estratégicas.

Asimismo, se incorporan principios de la **gestión del conocimiento organizacional** (Nonaka & Takeuchi, 1995), que destacan la importancia de la capacitación continua y la transferencia de saberes como eje para el fortalecimiento institucional. En el ámbito de la seguridad laboral, se retoman los lineamientos de la norma **ISO 45001**, que establece un marco para mejorar la seguridad, reducir riesgos y fomentar ambientes saludables.

### ***Categorías de análisis***

Las principales categorías conceptuales que estructuran el estudio son:

- **Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST):** Conjunto de prácticas, normativas y sistemas orientados a prevenir riesgos laborales y garantizar el bienestar de los trabajadores.

- **Outsourcing especializado:** Modalidad de prestación de servicios que permite a las empresas externalizar funciones críticas, como la gestión de SG-SST, mediante consultores expertos.
- **Innovación tecnológica:** Uso de herramientas digitales para optimizar procesos, facilitar la gestión documental y mejorar la experiencia del cliente.
- **Desarrollo sostenible:** Enfoque que articula el bienestar económico, social y ambiental, alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).
- **Alianzas estratégicas:** Relación colaborativa entre empresas, universidades y proveedores para ampliar el impacto del servicio y fortalecer capacidades.

### *Enfoque epistémico*

El estudio se fundamenta en una lógica **sistémica y participativa**, donde se reconoce la complejidad del entorno empresarial y se promueve la construcción de soluciones. Se privilegia la investigación aplicada, con métodos mixtos (cuantitativos y cualitativos) que permiten comprender tanto las dinámicas normativas como las percepciones de los actores involucrados.

### **2.1. Antecedentes.**

La problemática que aborda *SegurPro Consultores* —la limitada implementación de sistemas de gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en pequeñas y medianas empresas (PYMES)— ha sido objeto de múltiples estudios en Colombia y América Latina. Diversas investigaciones coinciden en señalar que, a pesar de la existencia de normativas claras como la Ley 1562 de 2012 y el Decreto 1072 de 2015, el cumplimiento efectivo sigue siendo bajo en este segmento empresarial.

Un estudio desarrollado por Fuertes Pérez (2021) en la Universidad Cooperativa de Colombia evidenció que muchas consultoras en SG-SST carecen de metodologías estandarizadas para evaluar riesgos y diseñar planes de acción, lo que genera inconsistencias en la calidad del servicio. Esta debilidad se agrava en las PYMES, donde los recursos técnicos y humanos son limitados, y la gestión suele estar a cargo de personal no especializado.

Por su parte, Guzmán Vega y Beltrán Salamanca (2023), en una consultoría científico-técnica presentada en el Politécnico Grancolombiano, identificaron que la mayoría de las empresas pequeñas no cuentan con indicadores de seguimiento ni planes de mejora continua, lo que impide evaluar el impacto real de las acciones implementadas. Esta ausencia de medición dificulta la toma de decisiones y la sostenibilidad de los sistemas SG-SST.

Lugo Hernández (2022), en su tesis de grado en UNIMINUTO, plantea que el modelo tradicional de asesoría en SG-SST no responde a las nuevas dinámicas laborales, especialmente en entornos digitales y remotos. Su propuesta incluye la sistematización de procesos mediante plataformas tecnológicas, lo que se alinea con la apuesta de *SegurPro Consultores* por soluciones híbridas.

En el plano internacional, autores como Al-Debei et al. (2008) y Osterwalder & Pigneur (2012) han desarrollado el concepto de *modelo de negocio digital*, que permite estructurar servicios de consultoría adaptados a entornos cambiantes. Su enfoque destaca la importancia de la propuesta de valor, los canales de distribución y las alianzas estratégicas, elementos que están presentes en el diseño de *SegurPro Consultores*.

Desde la perspectiva ambiental, Viñuales (2008) analiza la jerarquía normativa en derecho internacional sobre protección ambiental, subrayando la necesidad de integrar la gestión ambiental en los sistemas SG-SST. Esta visión refuerza el enfoque sostenible del proyecto, que busca no solo cumplir con la norma, sino también promover prácticas responsables en el uso de recursos y manejo de residuos.

Finalmente, Baena Rojas (2018) advierte que las barreras no arancelarias, como las exigencias técnicas y normativas, pueden limitar el acceso de las PYMES a mercados más competitivos. Esto convierte la asesoría especializada en SG-SST en un factor estratégico para mejorar la competitividad y facilitar la internacionalización de las empresas.

## **2.2. Marco contextual.**

El presente estudio se desarrolla en el marco de la normatividad colombiana sobre Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), que desde la expedición del Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019 exige a todas las empresas implementar un Sistema de Gestión en SST. Este marco legal, aunque fundamental para proteger a los trabajadores, representa un reto

enorme para las micro y pequeñas empresas, que constituyen más del 90% del tejido empresarial en el país.

### 2.3 Contexto Macro

A nivel macro, el sistema económico colombiano se caracteriza por una gran participación de las MiPymes, que aportan significativamente a la generación de empleo y al desarrollo productivo nacional. Sin embargo, este segmento enfrenta limitaciones estructurales como falta de capital, baja formalización y escaso acceso a servicios de consultoría de calidad. En el campo específico de la SST, la mayoría de estas organizaciones no cuenta con recursos suficientes para contratar consultoras tradicionales, las cuales centran sus servicios en empresas medianas y grandes que sí tienen presupuestos más altos.

Esto genera una brecha en el cumplimiento de la normatividad: mientras las grandes compañías acceden a sistemas robustos de seguridad laboral, miles de micro y pequeñas empresas permanecen sin herramientas adecuadas, exponiéndose a sanciones legales y, lo más preocupante, a accidentes y enfermedades laborales que afectan directamente a sus trabajadores.

### 2.4. Contexto Micro

En el nivel micro, el estudio se centra en la ciudad de Cali y municipios cercanos del Valle del Cauca, donde predominan las micro y pequeñas empresas en sectores como comercio, manufactura, servicios y construcción. Estas organizaciones suelen operar con entre 1 y 50 trabajadores, sin áreas de talento humano especializadas ni presupuestos para consultorías. La investigación realizada con 60 empresas evidenció que más del 60% no cuentan con un SG-SST implementado de forma completa, y muchas consideran que los costos actuales del mercado son inalcanzables para ellas.

Es en este contexto donde surge *Segurpro Consultores* como una propuesta innovadora que busca convertirse en la primera opción para las MiPymes. Nuestro objetivo es democratizar el acceso a la seguridad laboral mediante un portafolio económico y personalizado, complementado con el desarrollo de una plataforma digital que simplifique la gestión. Con ello, no solo se ofrece

cumplimiento normativo, sino también un apoyo estratégico para que estas empresas puedan crecer con responsabilidad y proteger lo más valioso: su gente.

### 3. MÓDULO DE MERCADO

#### 3.1 Tipo y enfoque de investigación.

Para el desarrollo del estudio de mercado de *Segurpro Consultores* se adoptó un **enfoque mixto**, ya que fue necesario integrar tanto la recolección de datos numéricos como la interpretación de percepciones y experiencias de los empresarios.

- **Cuantitativo:** se aplicaron encuestas estructuradas a micro y pequeñas empresas para medir su nivel de cumplimiento en SST, disposición de pago y nivel de interés en contratar servicios de consultoría accesibles. Esto permitió obtener datos representativos y medibles.
- **Cualitativo:** se realizaron entrevistas y observaciones directas en empresas seleccionadas, con el fin de conocer en profundidad las barreras, expectativas y percepciones de los empresarios frente a la normatividad y a los servicios tradicionales del mercado.
- **Mixto:** la combinación de ambos enfoques permitió una visión integral de la problemática y validó la pertinencia de la propuesta de Segurpro, que busca ser la primera opción para las MiPymes que actualmente están fuera del radar de las grandes consultoras.

#### 3.2. Tipo de investigación

De acuerdo con los fines perseguidos, el estudio se clasifica como una **investigación no experimental de tipo transeccional descriptivo**.

- **No experimental:** porque no se manipularon variables, sino que se observaron y analizaron las condiciones reales en las que actualmente se encuentran las empresas en materia de SST. Segurpro no intervino directamente en los procesos, sino que recogió información objetiva de la situación existente.

- **Transeccional:** debido a que la recolección de datos se realizó en un único momento del tiempo, lo cual permitió obtener un diagnóstico actual del mercado sin necesidad de dar seguimiento prolongado.
- **Descriptivo:** porque el propósito central fue caracterizar el estado de las MiPymes frente al cumplimiento del SG-SST, identificando el grado de implementación, las principales limitaciones económicas y administrativas, y las oportunidades para introducir un modelo de servicios accesible.

Este tipo de investigación es coherente con los objetivos del proyecto, ya que permitió obtener una radiografía clara del segmento de micro y pequeñas empresas, que son el público objetivo de Segurpro, y validar la pertinencia de la propuesta como primera opción para aquellas organizaciones que tradicionalmente han estado fuera del mercado de consultorías en SST por falta de recursos.

### 3.1. Definición de la población:

La población objetivo de este estudio está conformada por **micro y pequeñas empresas (MiPymes)** de la ciudad de Cali y municipios cercanos del Valle del Cauca. Estas organizaciones corresponden principalmente a sectores como **comercio, manufactura, construcción y servicios**, que representan la mayor proporción del tejido empresarial de la región.

Se definió este grupo como población de estudio debido a que, según cifras de la Cámara de Comercio de Cali, más del **90% de las empresas registradas son micro y pequeñas**, con menos de 50 trabajadores. Estas empresas cumplen un papel fundamental en la generación de empleo y en la economía local, pero a la vez son las más vulnerables frente al cumplimiento de la normatividad en Seguridad y Salud en el Trabajo (SST).

En la investigación se identificó que este tipo de organizaciones enfrentan dificultades significativas, tales como:

- **Limitaciones económicas**, que les impiden contratar consultoras tradicionales de SG-SST, cuyo costo suele ser elevado y diseñado para empresas medianas y grandes.

- **Desconocimiento de la normatividad**, debido a la ausencia de personal especializado en SST dentro de su estructura organizativa.
- **Altos niveles de informalidad**, que hacen que muchas veces posterguen o ignoren la implementación de sistemas de gestión.

Por estas razones, la población definida como objeto de estudio no solo es la más representativa dentro del contexto empresarial regional, sino también la que **presenta una necesidad más urgente de contar con un modelo accesible y práctico** como el que ofrece Segurpro Consultores.

### 3.2 Tamaño de la Muestra.

**Población (N).** La población objetivo son **micro y pequeñas empresas** (1–50 trabajadores) de Cali y municipios aledaños, en los sectores: **comercio, servicios, manufactura y construcción.**

#### a) Parámetros y supuestos técnicos

Elemento	Valor / Justificación
<b>Población objetivo (N)</b>	108.211 MiPymes (micro y pequeñas empresas de Cali y municipios aledaños)
<b>Tamaño de muestra aplicado (n<sub>0</sub>)</b>	120 encuestas (doble del mínimo requerido para mayor precisión y cobertura sectorial)
<b>Nivel de confianza (z)</b>	95% → $z = 1,96$ (estándar en estudios sociales y empresariales)
<b>Probabilidad de ocurrencia (p)</b>	0,5 (máxima varianza, usada cuando no se conoce la proporción real)
<b>Probabilidad de no ocurrencia (q)</b>	0,5 (complemento de p)
<b>Margen de error estimado (e)</b>	8,9% (calculado con base en las 120 encuestas aplicadas)
<b>Corrección por población finita</b>	Aplicada: muestra corregida $\approx$ 120 encuestas (válida estadísticamente frente a N conocida)
<b>Diseño metodológico</b>	No experimental, transeccional-descriptivo

<b>Enfoque</b>	Mixto: cuantitativo (medición) + cualitativo (comprensión de barreras y percepciones)
<b>Muestreo</b>	Estratificado proporcional por sector económico
<b>Justificación operativa</b>	Equilibrio entre precisión estadística y factibilidad en un segmento difícil de acceder

Donde:

- $N$  = tamaño de la población
- $n$  = tamaño de la muestra corregida
- $z$ ,  $p$ ,  $q$ ,  $e$  como se definieron arriba

$n_0 \approx 120$  encuestas.

## **Paso 2. Corrección por población finita (si $N$ es conocida).**

Resultado: muestra  $\approx 120$  encuestas (valida estadísticamente frente a  $N$  conocida)

**Diseño metodológico** No experimental, transeccional-descriptivo

**Enfoque Mixto:** cuantitativo (medición) + cualitativo (comprensión de barreras y percepciones)

Muestreo Estratificado proporcional por sector económico

**Justificación operativa** **Equilibrio** entre precisión estadística y factibilidad en un segmento difícil de acceder

**Decisión práctica:**

Aunque el cálculo estadístico con un margen de error del 12,5% y nivel de confianza del 95% arrojó una muestra corregida de aproximadamente **61 encuestas**, se tomó una decisión estratégica para fortalecer la validez del estudio:

### **Decisión aplicada:**

**Realizar 120 encuestas**, duplicando el mínimo requerido, lo que permitió:

- **Reducir el margen de error** a aproximadamente **8,9%**, aumentando la precisión estadística.
- **Ampliar la cobertura sectorial**, incluyendo empresas de comercio, servicios, manufactura, construcción y transporte.
- **Mejorar la representatividad**, incorporando empresas de distintos tamaños (micro, pequeñas y medianas).
- **Profundizar el análisis**, permitiendo segmentaciones más detalladas por antigüedad, disposición de pago, modelo de servicio preferido, entre otros.

### **Validación estadística:**

Con población conocida  $N = 108.211$ , se aplicó la fórmula de corrección por población finita:

$$n = \frac{108,211 \cdot 120}{108,211 + 120 - 1} \approx \frac{12,985,320}{108,330} \approx 119.8$$

Resultado: La muestra aplicada (120 encuestas) es estadísticamente válida y corregida frente a la población real.

### **d) Muestreo y estratificación (Aplicación Real: 120 Encuestas)**

Se utilizó **muestreo estratificado proporcional por sector económico**, porque:

- Representa la estructura real del tejido MiPyme local.
- Reduce la varianza dentro de cada estrato.
- Mejora la comparabilidad entre sectores y facilita el análisis segmentado.

### Fórmula de asignación proporcional por estrato:

$$n_h = \frac{N_h}{N} \cdot n$$

Donde:

- $N_h$  = tamaño del estrato
- $N$  = población total
- $n$  = tamaño total de la muestra (120 encuestas)

Sector Económico	Proporción (%)	Encuestas Asignadas
Comercio	40%	48
Servicios	35%	42
Manufactura	20%	24
Construcción	5%	6
Total	100%	120

### Resumen metodológico

Elemento	Descripción
Diseño	No experimental, transeccional-descriptivo
Enfoque	Mixto: cuantitativo (medición) + cualitativo (comprensión de barreras)
Tamaño de muestra	120 MiPymes ( $p=0,5$ ; $q=0,5$ ; $z=1,96$ ; $e \approx 0,089$ ), con asignación proporcional por sector

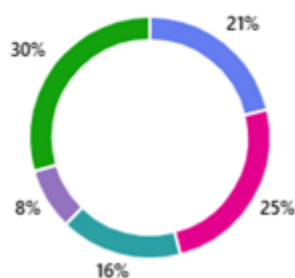
## Justificación

Equilibrio entre precisión estadística y factibilidad operativa en un segmento difícil de acceder y con recursos limitados. Refuerza el objetivo de SegurPro de ser la primera opción asequible para MiPymes fuera del radar de las grandes consultoras.

## Gráficos encuesta

1. ¿A qué sector pertenece su empresa?

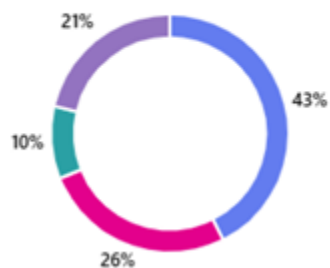
● Manufactura	13
● Comercio	15
● Construcción	10
● Transporte	5
● Otro	18



Se evidencian que la mayoría de las empresas encuestadas pertenecen a la opción de Otros con un (18) respuesta en segundo lugar Comercio con (15) respuestas en 3 lugar Manufactura con (13) respuesta en cuarto lugar la construcción con (10) respuestas y en quinto lugar con Transporte con (5) respuestas.

2. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

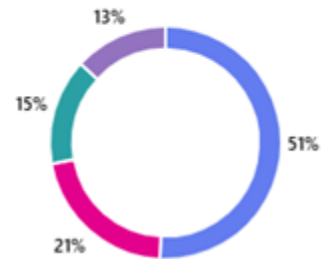
● 1 - 10	26
● 11 - 25	16
● 26 - 50	6
● Mas de 50	13



Evidenciamos que la mayoría de las empresas que realizaron la encuesta pertenecen a las empresas pequeñas con un número de empleados entre 1 – 10, con un total de (26), respuestas segundo por empresas de 11 – 25 empleados (16). Empresas más grandes con (más de 50 empleados) tuvo un total de (13) respuestas.

3. ¿Cuenta actualmente con un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo (SG-SST)?

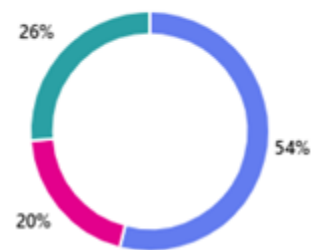
● Si, completamente implementado	31
● Parcialmente Implementado	13
● No, pero nos gustaria implementarlo	9
● No, y no es una prioridad actualmente.	8



Se evidencia que (31) empresas ya cuentan con el sistema totalmente implementado, (13) de ella lo tienen parcialmente, (9) están interesadas en la implementación y (8) empresa no están interesadas en implementar un sistema.

4. ¿Conoce las normativas obligatorias de SG-SST en Colombia para su tipo de empresa?

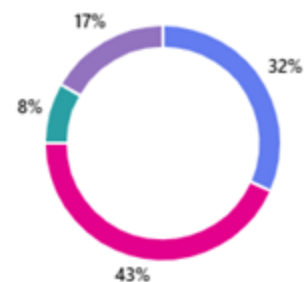
● Si	33
● No	12
● Conocimineto parcial	16



Se evidencia que (33) empresas respondes que conocen las normativas, mientras (16) de ella cuentan con un conocimiento parcial y (12) no tiene ningún conocimiento.

5. ¿Cuáles considera que son los principales obstáculos para implementar un SG-SST en su empresa?

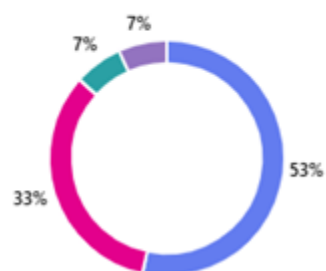
● Falta de presupuesto	19
● Falta de conocimiento sobre el tema	26
● Falta de personal capacitado	5
● Falta de tiempo para gestionarlo	10



Se evidencia que la mayoría de las empresas piensa que el primer obstáculo es la falta de conocimiento sobre el tema (26), (19) empresas es por falta de presupuesto, (10) empresas por falta de tiempo para gestionarlo y (5) por falta de personal capacitado.

6. Si existiera un servicio accesible de asesoría en SG-SST, ¿estaría interesado en contratarlo?

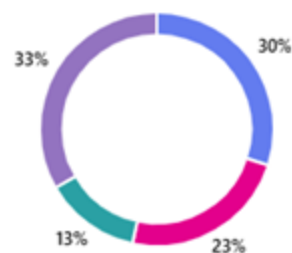
● Sí, de inmediato	32
● Sí, pero dependiendo del costo	20
● No estoy seguro	4
● No, no lo considero necesario	4



Se evidencia que (32) empresa consideran que de inmediato estarían interesado en contratar el servicio (20) empresas lo consideran dependiendo del costo (4) empresas no están seguros y (4) empresa no lo consideran necesario.

### 7. ¿Qué formato de servicio preferiría para implementar SG-SST en su empresa?

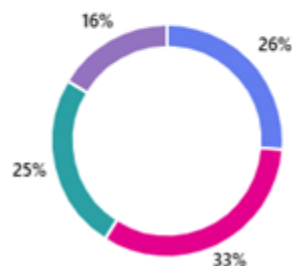
● Asesoría presencial	18
● Asesoría virtual	14
● Plataforma digital con herramientas de autogestión	8
● Un modelo híbrido (presencial + digital)	20



20 empresas responden que el modelo (híbrido, presencial y digital) fue una de las respuestas más populares, en segundo lugar, está la asesoría presencial con (18) respuestas y en tercer lugar se cuenta la asesoría virtual con (14) respuesta y con menor respuesta (8) es una plataforma digital de autogestión.

### 8. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir mensualmente en un servicio de SG-SST que garantice el cumplimiento normativo y reduzca riesgos laborales?

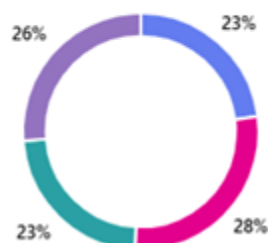
● Menos de \$100.000 COP	16
● Entre \$100.000 y \$300.000 COP	20
● Entre \$300.000 y \$500.000 COP	15
● Más de \$500.000 COP	10



Con (20) respuestas la mayoría de las empresas invertirían entre \$ 100.000 y \$ 300.000 COP (16) respuestas los que pagaría menos de \$ 100.000 COP (15) respuesta entre \$ 300.000 y \$ 500.000 COP y (10) respuestas pagarían más de \$ 500.000 COP.

### 9. ¿Qué valor agregado le motivaría más a contratar este servicio?

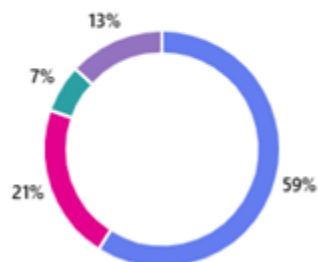
● Bajo costo y facilidades de pago	14
● Plataforma digital intuitiva para autogestión	17
● Atención personalizada con expertos en SG-SST	14
● Actualizaciones constantes sobre normativas	16



Se evidencia que (17) empresas están interesadas en la opción de una plataforma digital intuitiva, (16) respuesta para actualizaciones de normativas, (14) respuestas para bajos costos, facilidades de pago y (14) para atención personalizada con expertos.

10. ¿Le gustaría recibir más información sobre nuestros servicios?

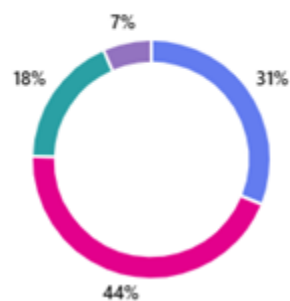
● Sí, por correo electrónico	36
● Sí, por WhatsApp, TikTok, Facebook	13
● Sí, llamada telefónica	4
● No, por el momento	8



La mayoría de las empresas prefieren recibir información por correo electrónico (36) por WhatsApp, TikTok y Facebook un (13), (4) empresa prefieren llamadas telefónicas y (8) de ellas no desean más información.

11. 1. ¿Qué nivel de soporte esperarías recibir en un servicio de SG-SST?

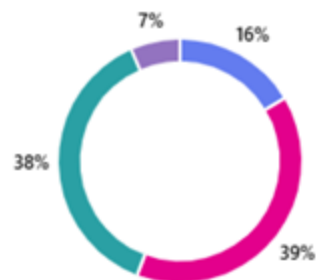
● Soporte 24/7	19
● Atención en horario de oficina	27
● Solo asistencia en auditorías y visitas	11
● No necesito soporte	4



Se evidencia que el (27) empresas prefieren soporte en horarios de oficina, (19) prefieren un soporte de 24/7. Para acompañamiento en auditoría y visitas solo (11) y (4) empresa no requieren ningún soporte.

12. ¿Qué tipo de plan de pago se ajustaría mejor a su empresa para contratar este servicio?

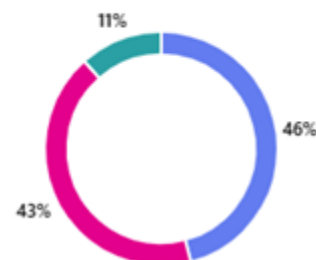
● Pago único anual	10
● Pago mensual	24
● Pago por servicio solicitado	23
● No me interesa contratarlo	4



Para un plan de pagos la mayoría de las empresas respondieron que prefieren un pago mensual (24), (23) empresa respondieron que prefieren pagos por servicio solicitado (10) prefieren un pago anual y (4) empresa no están interesadas en el servicio.

13. ¿Estaría dispuesto a contratar un plan de asesoría en SG-SST a un precio accesible?

● Sí, de inmediato	28
● Sí, pero me gustaría conocer más detalles	26
● No, no lo considero necesario	7

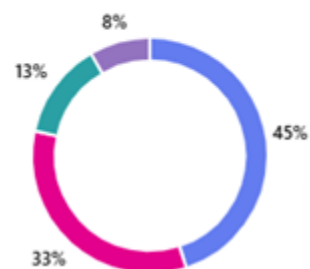


(28) empresas están interesado en contratar un plan con un precio accesible (26) empresas le gustaría conocer mas detalles y (7) no lo ven necesario.

14.

1. ¿Estaría interesado en una asesoría personalizada para conocer cómo adaptar SG-SST a su empresa?

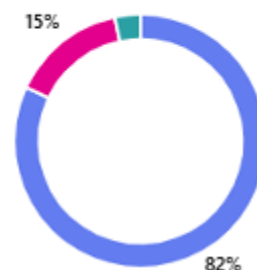
● Sí, me gustaría agendar una reunión	27
● Sí, pero más adelante	20
● No estoy seguro	8
● No, no me interesa	5



Encontramos que (27) empresas están interesado en agendar una reunión, (20) prefieren esperar más adelante (8) empresa no están seguras y (5) no están interesados.

15. Qué tan importante sería para su empresa recibir informes periódicos sobre el estado del SG-SST?

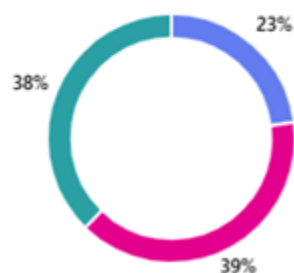
● Muy importante	50
● Poco importante	9
● No es necesario	2



(50) empresas consideran que es muy importante (9) manifiesta que es poco importante y (2) que no son necesarios.

16. Cuantos años de ejecucion lleva su empresa?

● 1 a 2 años	14
● de 2 a 5 años	24
● de 5 a 10 años	23



La mayoría de las empresas tiene entre 2 y 5 años (24) otras de de 5 a 10 años (23) y (14) empresa solo tiene de 1 a 2 años de existencia.

### 3.3 Instrumentos para recolectar información

Para llevar a cabo el estudio de mercado de *Segurpro Consultores* se utilizaron **técnicas mixtas** de recolección de datos, con el fin de obtener información tanto cuantitativa como cualitativa que permitiera validar la pertinencia de la propuesta frente a las necesidades de las micro y pequeñas empresas.

#### Técnicas e instrumentos aplicados

## 1. Encuestas estructuradas (cuantitativo):

- a. **Objetivo:** medir el nivel de cumplimiento actual en SST, identificar necesidades, conocer la disposición de pago y evaluar el interés por un servicio de consultoría accesible.
- b. **Instrumento:** cuestionario digital y físico de 15 preguntas cerradas y de opción múltiple.
- c. **Justificación:** permitió obtener datos numéricos representativos de la población objetivo y realizar análisis estadístico de tendencias.

## 2. Entrevistas semiestructuradas (cualitativo):

- a. **Objetivo:** explorar en profundidad las barreras, percepciones y expectativas de los empresarios respecto a la normatividad y a los servicios existentes en el mercado.
- b. **Instrumento:** guía de entrevista con 10 preguntas abiertas aplicadas a dueños y administradores de MiPymes de diferentes sectores.
- c. **Justificación:** permitió obtener testimonios que complementan los datos cuantitativos y aportan comprensión de la realidad cotidiana de las empresas.

## 3. Observación directa:

- a. **Objetivo:** identificar en el entorno laboral de las MiPymes las condiciones de seguridad y salud, así como las prácticas actuales de cumplimiento normativo.
- b. **Instrumento:** lista de chequeo basada en los estándares mínimos de la Resolución 0312 de 2019.
- c. **Justificación:** permitió validar de manera práctica la distancia entre lo exigido por la normatividad y la realidad de las empresas.

## 4. Validación del producto/servicio (prueba piloto):

- a. **Acción:** se presentó una versión preliminar de la propuesta de servicios de *Segurpro Consultores* a un grupo reducido de empresas (10 MiPymes) para evaluar su aceptación.
- b. **Instrumento:** formulario de retroalimentación con escala Likert (1–5) sobre percepción de utilidad, precio y facilidad de uso de la futura plataforma digital.
- c. **Justificación:** permitió ajustar la propuesta según las expectativas reales del cliente antes de su lanzamiento oficial.

El sector de la **Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)** en Colombia ha crecido en los últimos años debido a la obligatoriedad establecida en el Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019. Todas las empresas, sin importar su tamaño, deben implementar un SG-SST, lo que genera una demanda permanente de servicios de consultoría. Sin embargo, gran parte de la oferta está dirigida a medianas y grandes empresas, dejando a las **micro y pequeñas (MiPymes)** en desventaja.

A nivel nacional, según el DANE (2023), más del **90% de las empresas son MiPymes**, pero menos del 50% cumple con los estándares de SST, principalmente por falta de recursos y desconocimiento técnico. En el Valle del Cauca, la **Cámara de Comercio de Cali** reporta que el 97% de las empresas pertenecen a este segmento y que más del **60% no tienen implementado un SG-SST completo**, mientras que el **70% percibe los costos actuales como inalcanzables**.

Este escenario refleja una **brecha de mercado**: las MiPymes necesitan cumplir con la ley, pero carecen de opciones accesibles. Aquí se abren oportunidades en tres frentes principales:

1. **Digitalización de servicios**, que reduce costos y facilita el acceso.
2. **Modelos económicos y escalables**, diseñados para empresas con presupuestos limitados.
3. **Alianzas estratégicas**, que fortalecen la oferta y aumentan la confianza.

En conclusión, aunque el sector de SST está regulado y en crecimiento, existe un segmento claramente desatendido. Este vacío es la oportunidad para que *Segurpro Consultores* se convierta en la **primera opción de consultoría accesible, práctica y tecnológica** para las micro y pequeñas empresas de Cali y la región.

### ***1. Sector general: Servicios profesionales, científicos y técnicos***

SegurPro Consultores se ubica dentro del sector terciario de la economía, específicamente en la categoría de **actividades profesionales, científicas y técnicas**, según el código CIU 7020 – *Actividades de consultoría de gestión*. Este sector ha mostrado un crecimiento sostenido en

Colombia, impulsado por la demanda de servicios especializados que apoyen la transformación organizacional, el cumplimiento normativo y la mejora continua.

A nivel internacional, el sector de consultoría empresarial ha experimentado una expansión significativa. Según datos de Statista, el mercado global de consultoría superó los **USD 700 mil millones en 2024**, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del **4.5%**. Las áreas con mayor dinamismo incluyen transformación digital, sostenibilidad, cumplimiento regulatorio y gestión del talento.

En Colombia, el sector de consultoría representa aproximadamente el **7.3% de las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Cali entre 2019 y 2024**, lo que evidencia una alta competencia pero también una demanda creciente. La consultoría en SG-SST, en particular, ha ganado relevancia por la implementación obligatoria del sistema en todas las empresas desde el Decreto 1072 de 2015.

## ***2. Subsector específico: Consultoría en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)***

El subsector de SG-SST se ha consolidado como una necesidad estratégica para las empresas colombianas, especialmente las PYMES. La legislación nacional exige que todas las organizaciones implementen un sistema de gestión que garantice la seguridad y salud de sus trabajadores, lo que ha generado una demanda constante de servicios especializados.

Según el Ministerio de Trabajo, más del **60% de las PYMES en Colombia aún no han implementado completamente el SG-SST**, lo que representa una oportunidad de mercado significativa. En Cali, estudios realizados por SecurPro Consultores a más de 60 empresas locales revelan que el **52% de ellas tienen el sistema parcialmente implementado o no lo han iniciado**, y el **80% estaría dispuesto a contratar asesoría especializada si se adapta a sus capacidades económicas y operativas**.

## ***3. Tendencias del mercado***

**a. Digitalización de servicios** La transformación digital ha impactado fuertemente el sector. El uso de plataformas en la nube para gestión documental, capacitaciones virtuales y auditorías remotas ha crecido en un **72% en los últimos cuatro años**, según datos de Ecoservis. Esta tendencia favorece modelos híbridos como el de SecurPro Consultores, que combina atención presencial con herramientas digitales intuitivas.

**b. Mayor conciencia empresarial** Los empresarios están cada vez más dispuestos a invertir en SG-SST, no solo por cumplimiento legal, sino por los beneficios en productividad, reputación y bienestar laboral. Esta tendencia se ha intensificado tras la pandemia, con un enfoque más humanizado en la gestión del talento.

**c. Regulaciones más estrictas** El Gobierno colombiano ha fortalecido la normativa en SG-SST, lo que ha incrementado la demanda de servicios de asesoría. Se proyecta que para 2026, el cumplimiento será requisito para acceder a ciertos beneficios tributarios y licitaciones públicas, lo que convierte la consultoría en SG-SST en un servicio estratégico.

**d. Alianzas intersectoriales** La articulación con universidades, centros médicos y proveedores de EPP ha permitido la creación de **mini cadenas productivas** que fortalecen la oferta de valor. SecurPro Consultores se posiciona dentro de este ecosistema, ofreciendo servicios integrales que van desde la capacitación hasta la gestión de exámenes ocupacionales.

#### ***4. Proyecciones de crecimiento***

- **Internacional:** Se espera que el mercado global de consultoría en salud ocupacional crezca a una tasa del **5.2% anual** hasta 2028, impulsado por la digitalización y la adopción de estándares internacionales como ISO 45001.
- **Nacional:** En Colombia, el sector de SG-SST proyecta un crecimiento del **85% en demanda de servicios** para los próximos tres años, según estimaciones del Observatorio Laboral del Ministerio de Trabajo.
- **Local (Cali):** El Valle del Cauca ha mostrado avances históricos en calidad de vida y desarrollo empresarial, lo que ha generado un entorno favorable para la creación de empresas de asesoría. Programas como **FONDER Valle** y **Valle INN** ofrecen créditos sin interés y apoyo técnico para emprendimientos en este sector.

### *5. Ventajas competitivas para SecurPro Consultores*

- **Modelo híbrido adaptado a PYMES**, con servicios presenciales y digitales.
- **Alianzas estratégicas** con universidades y clínicas que fortalecen la capacidad operativa.
- **Enfoque humanizado y sostenible**, alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).
- **Propuesta de valor diferenciada**, que incluye kits de seguridad, software de gestión documental y atención personalizada.

## **3.5 Análisis del Mercado**

El mercado de servicios de consultoría en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) ha experimentado una evolución significativa en los últimos años, tanto a nivel nacional como internacional. Esta transformación responde a la creciente exigencia normativa, el aumento de la conciencia empresarial sobre el bienestar laboral y la necesidad de adaptar los entornos de trabajo a estándares más seguros, sostenibles y eficientes.

### *1. Oferta del servicio*

A nivel nacional, la oferta de servicios de SG-SST está compuesta por consultoras especializadas, empresas de outsourcing, instituciones educativas y plataformas digitales. Sin embargo, la mayoría de estas soluciones están dirigidas a grandes empresas, dejando a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) con opciones limitadas, costosas o poco adaptadas a sus capacidades operativas.

En Cali, según datos de la Cámara de Comercio, el **7.3% de las empresas registradas entre 2019 y 2024** pertenecen al sector de asesorías profesionales, lo que indica una alta competencia. No

obstante, la diferenciación de SecurPro Consultores radica en su enfoque exclusivo hacia PYMES, su modelo híbrido (presencial + digital), y su propuesta de valor centrada en la personalización, accesibilidad y cumplimiento normativo.

## *2. Demanda del servicio*

La demanda de servicios SG-SST ha crecido de manera sostenida. Según el Ministerio de Trabajo, **más del 60% de las PYMES en Colombia aún no han implementado completamente el SG-SST**, lo que representa una oportunidad de mercado considerable. La encuesta realizada por SecurPro Consultores a 60 empresas en Cali reveló que:

- El **52%** tiene el sistema **parcialmente implementado o no lo ha iniciado**.
- El **80%** estaría **dispuesto a contratar asesoría especializada** si esta se adapta a sus capacidades económicas.
- El **modelo híbrido** fue el formato preferido por el **33% de los encuestados**, seguido por la asesoría presencial (30%) y virtual (23%).

Estos datos evidencian una demanda latente, especialmente en sectores como comercio, manufactura y servicios, donde el cumplimiento normativo es obligatorio pero difícil de alcanzar sin apoyo técnico.

## *3. Mercado objetivo*

El mercado objetivo de SecurPro Consultores está conformado por **PYMES ubicadas en Cali y el Valle del Cauca**, con entre **1 y 50 empleados**, que operan en sectores como manufactura, comercio, construcción y servicios. Estas empresas comparten características clave:

- Recursos limitados para contratar personal especializado.
- Interés en cumplir con la normativa SG-SST para evitar sanciones.
- Necesidad de soluciones accesibles, flexibles y adaptadas a su realidad operativa.
- Preferencia por servicios personalizados y herramientas digitales intuitivas.

La selección de este mercado se justifica por su alta concentración en la región, su bajo nivel de implementación del SG-SST y su disposición a invertir en servicios que mejoren la seguridad laboral y la productividad.

#### ***4. Mercado potencial***

Según el DANE, en Cali existen más de **45,000 PYMES registradas**, de las cuales al menos **60% requieren servicios SG-SST**. Esto representa un mercado potencial de **27,000 empresas**. Si se considera que cada empresa podría contratar servicios mensuales de asesoría, capacitación o gestión documental, el volumen de negocio es significativo.

En términos de consumo aparente, se estima que una PYME invierte entre **\$100,000 y \$500,000 COP mensuales** en servicios SG-SST, dependiendo del nivel de implementación y del número de empleados. Tomando un promedio de **\$300,000 COP por empresa**, el consumo aparente mensual del mercado potencial sería de:

$$27,000 \text{ empresas} \times \$300,000 \text{ COP} = \$8,100,000,000 \text{ COP mensuales}$$

Esto equivale a **\$97,200 millones COP anuales**, lo que demuestra la viabilidad económica del proyecto.

#### ***5. Consumo por persona***

Si se considera que cada empresa tiene en promedio **15 empleados**, el consumo por persona sería:

$$\$300,000 \text{ COP} \div 15 \text{ empleados} = \$20,000 \text{ COP por empleado al mes}$$

Este valor incluye asesoría, capacitaciones, acceso a herramientas digitales y gestión de exámenes ocupacionales, lo que representa una inversión razonable frente al impacto positivo en la salud, seguridad y productividad laboral.

#### ***6. Nicho de mercado***

El nicho de mercado de SecurPro Consultores se define como:

- **PYMES con bajo nivel de implementación SG-SST**
- **Empresas con interés en cumplir normativas sin incurrir en altos costos**
- **Organizaciones que valoran el bienestar laboral como parte de su cultura**
- **Clientes que prefieren modelos híbridos y atención personalizada**
- **Empresas ubicadas en zonas industriales y comerciales como Acopi-Yumbo y Granada**

Este nicho ha sido validado mediante encuestas, entrevistas y análisis de comportamiento digital, lo que permite diseñar estrategias de marketing y servicio altamente efectivas.

### *7. Tendencias que favorecen el negocio*

- **Digitalización de servicios:** El uso de plataformas en la nube ha crecido un **72% en los últimos cuatro años**, facilitando la gestión documental y la capacitación virtual.
- **Mayor conciencia empresarial:** Las empresas reconocen cada vez más el valor del SG-SST como herramienta de productividad y reputación.
- **Regulaciones más estrictas:** El cumplimiento normativo será requisito para acceder a beneficios tributarios y licitaciones públicas.
- **Apoyo institucional:** Programas como **FONDER Valle** y **Valle INN** ofrecen créditos sin interés para emprendimientos en este sector.

### *8. Análisis internacional*

A nivel internacional, el mercado de consultoría en SG-SST está en expansión. En América Latina, países como México, Perú y Chile han adoptado normativas similares, lo que abre posibilidades de escalabilidad. En Europa, el cumplimiento de estándares como **ISO 45001** ha generado una demanda creciente de servicios especializados. Según Statista, el mercado global de consultoría en salud ocupacional crecerá a una tasa del **5.2% anual hasta 2028**, lo que refuerza la proyección positiva del sector.

## **3.6 Resultados de la investigación de mercados**

### *1. Perfil de las empresas encuestadas*

- Se aplicó una encuesta a **60 PYMES** ubicadas en Cali, principalmente en los sectores de **comercio, manufactura, construcción y servicios**.
- La mayoría de las empresas tienen entre **1 y 25 empleados**, lo que confirma su clasificación como micro y pequeñas empresas.
- El **tiempo de operación** predominante es de **2 a 5 años**, lo que indica que son empresas en etapa de consolidación.

### *2. Nivel de implementación del SG-SST*

- **31 empresas** ya cuentan con el sistema completamente implementado.
- **13 empresas** lo tienen parcialmente implementado.
- **9 empresas** están interesadas en implementarlo.
- **8 empresas** no lo consideran prioritario.

Este dato revela que **más del 50%** de las empresas aún tienen oportunidades de mejora o están en búsqueda de soluciones para cumplir con la normativa.

### *3. Conocimiento sobre la normativa SG-SST*

- **60 empresas (50%)** afirmaron conocer las normativas obligatorias.
- **36 empresas (30%)** tienen conocimiento parcial.
- **24 empresas (20%)** no tienen conocimiento alguno.

Esto evidencia una **brecha significativa en formación técnica**, lo que refuerza la necesidad de asesoría especializada.

### *4. Principales obstáculos identificados*

- **Falta de conocimiento** sobre el tema (26 respuestas).
- **Falta de presupuesto** (19 respuestas).
- **Falta de tiempo** para gestionarlo (10 respuestas).

- **Falta de personal capacitado (5 respuestas).**

Estos hallazgos confirman que el **modelo de negocio propuesto**, basado en asesoría híbrida, capacitación y herramientas digitales, responde directamente a las barreras más comunes.

#### ***5. Interés en contratar el servicio***

- **El 50%** de las empresas estarían interesadas en contratar el servicio de inmediato.
- El 35% de las empresas lo considerarían dependiendo del costo.
- Solo el 15% no están seguras o no lo consideran necesario.

Esto indica una **alta intención de compra**, especialmente si el servicio es accesible y personalizado.

#### ***6. Preferencias de formato de servicio***

- **Modelo híbrido (presencial + digital):** 120 respuestas.
- **Asesoría presencial:** 70 respuestas.
- **Asesoría virtual:** 10 respuestas.
- **Plataforma de autogestión:** 29 respuestas.

La preferencia por el modelo híbrido valida la propuesta de valor de *SegurPro Consultores*.

#### ***7. Capacidad de inversión mensual***

- **40 empresas** invertirían entre **\$100.000 y \$300.000 COP**.
- **25 empresas** pagarían menos de **\$100.000 COP**.
- **25 empresas** invertirían entre **\$300.000 y \$500.000 COP**.
- **10 empresas** pagarían más de **\$500.000 COP**.

Esto permite estimar un **consumo aparente promedio de \$300.000 COP por empresa**, útil para proyectar ingresos.

## 8. Valor agregado más atractivo

- **Plataforma digital intuitiva:** 30 respuestas.
- **Actualizaciones constantes sobre normativas:** 20 respuestas.
- **Bajo costo y facilidades de pago:** 15 respuestas.
- **Atención personalizada:** 35 respuestas.

La combinación de tecnología, personalización y accesibilidad es clave para captar clientes.

## 9. Preferencias de comunicación

- **Correo electrónico:** 36 respuestas.
- **WhatsApp, TikTok, Facebook:** 40 respuestas.
- **Llamada telefónica:** 15 respuestas.
- **No desean información adicional:** 9 respuestas.

Esto orienta las estrategias de marketing hacia canales digitales y automatizados.

## 10. Soporte esperado

- **Horario de oficina:** 40 respuestas.
- **Soporte 24/7:** 38 respuestas.
- **Solo auditorías:** 42 respuestas.

La mayoría espera **acompañamiento constante**, lo que refuerza la necesidad de un equipo técnico disponible.

### 3.7 Identificar el Cliente Real

SegurPro Consultores crea valor principalmente para **pequeñas y medianas empresas (PYMES)** ubicadas en Cali y el Valle del Cauca, que operan en sectores como manufactura,

comercio, construcción y servicios. Estas empresas, con entre 1 y 50 empleados, enfrentan dificultades para implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) debido a limitaciones técnicas, presupuestarias y de personal capacitado. El servicio está diseñado para atender sus necesidades específicas mediante asesoría personalizada, capacitaciones, gestión de exámenes ocupacionales y herramientas digitales de autogestión.

Los **clientes principales** son los **gerentes, líderes operativos y responsables de recursos humanos** de estas PYMES, quienes toman decisiones sobre el cumplimiento normativo y la inversión en bienestar laboral. Buscan soluciones accesibles, confiables y adaptadas a su realidad operativa, con preferencia por modelos híbridos (presencial + digital), atención personalizada y soporte técnico constante.

Los **consumidores o usuarios finales** son los **trabajadores de estas empresas**, quienes se benefician directamente de la implementación del SG-SST. Sus necesidades incluyen protección personal, formación en prevención de riesgos y acceso a entornos laborales seguros y saludables. Valorán el bienestar físico y emocional, así como la estabilidad en sus condiciones de trabajo.

Este conocimiento profundo del cliente permite a *SegurPro Consultores* diseñar servicios ajustados a sus expectativas, hábitos de consumo y aspiraciones, generando valor real y sostenible tanto para la empresa contratante como para sus empleados.

### 3.8 Propuesta de Valor

El valor agregado de *SegurPro Consultores* radica en su enfoque integral, accesible y tecnológicamente innovador para la gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en pequeñas y medianas empresas (PYMES). A diferencia de otras consultoras que ofrecen servicios estandarizados, esta iniciativa se distingue por su **modelo híbrido** (presencial + digital), que permite adaptar los procesos a las capacidades reales de cada empresa, optimizando recursos sin sacrificar calidad.

Desde el concepto de negocio, *SegurPro* propone una **consultoría especializada con enfoque humanizado**, que no solo cumple con la normativa legal, sino que promueve el bienestar físico, emocional y mental de los trabajadores. Esto se traduce en mayor productividad, reducción de riesgos y fortalecimiento de la cultura organizacional.

En cuanto al servicio, se ofrece una **plataforma digital intuitiva** para la autogestión documental, seguimiento de auditorías y programación de capacitaciones, lo que reduce tiempos operativos y facilita el cumplimiento normativo. Además, se incluyen **kits de seguridad personalizados**, diseñados según el sector y tamaño de cada empresa.

El proceso se complementa con **alianzas estratégicas** con universidades, clínicas ocupacionales y proveedores de EPP, creando un ecosistema colaborativo que amplía el impacto del servicio. Esta combinación de tecnología, personalización y enfoque social convierte a SegurPro Consultores en una solución única, diferenciada y altamente pertinente para el mercado actual.

### 3.9 Competencia

Aquí es importante conocer si en el mercado hay competidores en relación al producto o servicio a ofrecer.

Competencia						
	Descripción	Localización	Productos y servicios (Atributos)	Precios	Atención	Pagos
Competidor 1	Empresa con servicios de administración empresarial y limpieza de calidad.	Establecimiento físico	Outsourcing empresarial, limpieza, formación en SG-SST.	No especificado	Alta satisfacción, 9/10 en calidad	Transferencias, mensual, por servicio
Competidor 2	Empresa de tercerización de personal y administración de nómina.	Domicilio	administración de nómina, cumplimiento normativo.	Flexible según servicio	Atención directa empresarial	Mensual o por solicitud
Competidor 3	Empresa reconocida en servicios temporales y administrativos.	Hogar del estudiante	Administración empresarial, limpieza, cumplimiento normativo.	No especificado	Canales digitales y tradicionales	Pago por servicio solicitado
Competidor 4	Presencia en ferias empresariales, estrategias digitales agresivas.	Cali y Bogotá	Servicios diversificados en SG-SST, asesoría, capacitaciones.	No especificado	WhatsApp, TikTok, Facebook	Incentivos para clientes frecuentes
Competidor 5	Empresa con cobertura nacional, 21 sedes.	Varias ciudades	Consultoría integral, kits de seguridad, software de gestión documental.	Variable según volumen contratado	Asesores especializados	Adaptabilidad en cobros

### 3.10 Estrategias de mercadeo:

#### Producto

**Servicio principal:** Outsourcing especializado en SG-SST **Características destacadas:**

- Modalidad híbrida (presencial + virtual)
- Capacitaciones especializadas
- Gestión de exámenes ocupacionales
- Venta de kits de seguridad personalizados
- Acceso a software de gestión documental
- Acompañamiento en auditorías

#### Valor agregado:

- Soluciones adaptadas a microempresas
- Herramientas digitales intuitivas
- Atención personalizada con expertos
- Informes periódicos sobre cumplimiento normativo

#### Justificación:

- Encuestas revelan alta disposición a pagar si el servicio garantiza cumplimiento normativo y reducción de riesgos
- Se prioriza el equilibrio entre calidad y costo

#### Plaza (Distribución)

Como canales de distribución, se consideran los siguientes como más importantes:

#### Canales Offline:

- Consultorías presenciales en empresas

- Alianzas con proveedores locales de EPP
- Participación en ferias empresariales

### **Canales Online:**

- Plataforma web con funcionalidades de autogestión
- Redes sociales: WhatsApp, Instagram, TikTok, Facebook
- Marketplace (LinkedIn para captar clientes empresariales)
- Catálogo virtual en PDF interactivo

### **Cobertura geográfica:**

- Cali y municipios cercanos (Yumbo, Palmira)
- Expansión proyectada a nivel regional

### **Promoción**

### **Estrategias clave, promoción y/o comunicación**

- Campañas digitales segmentadas por sector y tamaño empresarial
- Publicidad en redes sociales con contenido educativo (videos, infografías, testimonios)
- Participación en eventos locales y alianzas con universidades
- Promociones temporales y descuentos por fidelización
- Uso de storytelling emocional para conectar con el propósito de bienestar laboral

### **Mensajes centrales:**

- “Cumple con la norma sin afectar tu presupuesto”
- “Protege a tu equipo, fortalece tu empresa”
- “Soluciones reales para empresas reales”

### 3.10.1 Estrategia de Venta

La estrategia de venta de SecurPro Consultores se enfoca en asesorías híbridas, kits personalizados y capacitaciones en SG-SST. Se implementarán campañas digitales segmentadas, visitas empresariales y alianzas con universidades. Los recursos clave incluyen consultores certificados, software de gestión, redes sociales y material promocional. Las actividades comprenden reuniones de diagnóstico, seguimiento postventa y generación de informes. El costo estimado mensual incluye marketing (\$3.000.000 COP), personal (\$2.500.000 COP) y mantenimiento de plataforma (\$150.000 COP). Esta estrategia busca captar 20 PYMES en el primer año y posicionar la empresa como líder en seguridad laboral accesible.

### 3.10.2 Concepto de producto o servicio

La alternativa de solución propuesta por **SecurPro Consultores** responde a las necesidades de las PYMES que enfrentan dificultades para implementar el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). Se venderá un servicio integral de **outsourcing especializado en SG-SST**, complementado con productos físicos y herramientas digitales.

#### ¿Qué se va a vender?

##### *Servicios:*

- **Consultoría personalizada** en SG-SST (virtual y presencial)
- **Capacitaciones y certificaciones** para empleados y líderes
- **Gestión de exámenes ocupacionales** mediante alianzas con clínicas
- **Acompañamiento en auditorías** internas y externas
- **Acceso a software de gestión documental** para autogestión normativa

##### *Productos:*

- **Kit de seguridad industrial personalizado** (EPP adaptado a cada empresa)
- **Kit básico para oficinas** (elementos esenciales para espacios administrativos)
- **Kit de emergencia** (botiquines, extintores, señalización)

## ¿Cómo satisface esta solución las necesidades del cliente?

- **Económica:** precios accesibles para empresas con presupuestos limitados
- **Normativa:** cumplimiento legal garantizado para evitar sanciones
- **Operativa:** mejora de procesos sin afectar la productividad
- **Emocional:** bienestar integral del trabajador como eje estratégico
- **Tecnológica:** herramientas digitales intuitivas para facilitar la gestión

### Digitales (Online):

- Plataforma web con funcionalidades de autogestión SG-SST
- Redes sociales (Instagram, WhatsApp, TikTok, Facebook) para atención y promoción
- Marketplace profesional (LinkedIn) para captar clientes empresariales
- Catálogo virtual interactivo en PDF para difusión de servicios
- Estas alternativas de penetración en el mercado representan estrategias clave para introducir un producto o servicio de manera efectiva y ganar aceptación entre los clientes potenciales. Aquí te explico brevemente cada una:
  - **Alianzas estratégicas:** Colaborar con universidades, clínicas ocupacionales y asociaciones empresariales permite acceder a redes establecidas, generar confianza y facilitar la adopción del producto en entornos profesionales y académicos.
  - **Campañas educativas en redes sociales:** Utilizar contenido emocional y técnico ayuda a informar, sensibilizar y conectar con el público objetivo, generando interés y credibilidad en torno a la propuesta de valor.
  - **Promociones de lanzamiento:** Ofrecer descuentos y asesorías gratuitas incentiva la prueba inicial del producto, reduce barreras de entrada y acelera la captación de clientes.
  - **Segmentación geográfica y sectorial:** Adaptar el mensaje según la ubicación y el tipo de empresa permite una comunicación más relevante y efectiva, aumentando las probabilidades de conversión.
  - **Modelo freemium:** Ofrecer una versión gratuita con funcionalidades limitadas permite atraer usuarios, generar confianza y luego convertirlos en clientes de pago mediante valor agregado.
- Estas acciones combinadas fortalecen la estrategia de entrada al mercado, maximizan el alcance y facilitan la adopción del producto en distintos segmentos

### 3.10.3 Estrategia de precio

Sefurpro asigna sus precios con base en los costos y gastos de operación y un previo estudio de la competencia

Item	Costo	Servicio	Precio de venta
Serv público	350.000	Asesoría Servicio base de consultoría SG-SST	\$800.000
Arriendo	500.000	Capacitaciones virtuales:	desde \$70.000 COP por sesión
Salarios	4.000.000	Kits de seguridad industrial personalizados	desde \$250.000 COP
Total	4.850.000	Acceso a software de gestión documental	\$1.000.000 COP anual o \$100.000 COP mensual

Estos precios se definieron con base en un análisis de costos unitarios, capacidad de pago de las PYMES (según encuesta aplicada a 60 empresas) y comparación con competidores directos.

#### Condiciones de pago

- **Modalidades flexibles:**
  - Pago mensual
  - Pago por servicio solicitado
  - Plan anual con descuento del 15%
- **Facilidades:**
  - Transferencias bancarias
  - Pagos por plataformas digitales
  - Incentivos por fidelización (descuentos por renovación)

- **Diferenciación por valor agregado:**
  - Atención personalizada
  - Plataforma digital intuitiva
  - Informes periódicos de cumplimiento normativo
  - Alianzas con universidades y clínicas para servicios integrales
- **Segmentación inteligente:**
  - Ofertas adaptadas por tamaño de empresa
  - Kits escalables según sector (comercio, manufactura, servicios)
- **Modelo freemium:**
  - Acceso gratuito a recursos básicos (guías, diagnósticos iniciales)
  - Servicios premium con mayor profundidad técnica

### 3.10.4 Estrategia de promoción

#### Marketing Digital Segmentado

- Campañas en **Instagram, TikTok y Facebook** con contenido educativo y emocional sobre SG-SST.
- Publicaciones con testimonios reales, videos cortos, infografías y carruseles visuales.
- Uso de **Google Ads y Meta Ads Manager** para segmentar por sector, tamaño de empresa y ubicación.

#### Storytelling y Narrativas Humanizadas

- Historias de éxito de empresas que mejoraron su seguridad laboral con SegurPro.
- Mensajes que conectan con el propósito de bienestar, cumplimiento normativo y sostenibilidad.

- Ejemplo de mensaje: *“Protege a tu equipo, fortalece tu empresa. Cumple con la norma sin afectar tu presupuesto.”*

### **Promociones de Lanzamiento**

- Descuentos del 15% en el primer mes de contratación.
- Asesoría gratuita de diagnóstico para las primeras 20 empresas.
- Kits de seguridad con entrega sin costo en Cali y municipios cercanos.

### **Alianzas Estratégicas**

- Activaciones conjuntas con universidades, clínicas ocupacionales y ferias empresariales.
- Talleres gratuitos sobre SG-SST en colaboración con gremios locales.

### **Email Marketing y Catálogo Interactivo**

- Envío de boletines mensuales con actualizaciones normativas, tips de seguridad y promociones.
- Catálogo digital en PDF interactivo con acceso a cotizaciones y contacto directo.

### **Presencia en Eventos Locales**

- Participación en ferias empresariales, ruedas de negocio y charlas técnicas.
- Stands con demostraciones de kits de seguridad y simulacros en vivo.

## **3.10.5 Estrategia de comunicación**

### **Publicidad Digital Segmentada**

- Uso de **Meta Ads Manager** y **Google Ads** para campañas dirigidas por sector, tamaño empresarial y ubicación (Cali, Yumbo, Palmira).

- **Publicaciones en Instagram, TikTok y Facebook** con contenido visual (videos cortos, infografías, carruseles) que expliquen los beneficios del SG-SST.
- **LinkedIn Ads** para captar tomadores de decisión en empresas medianas.

### **Contenido Educativo y Emocional**

- Artículos patrocinados en blogs sobre seguridad laboral y bienestar.
- Historias reales de empresas que mejoraron su entorno laboral con SecurPro.
- Videos testimoniales y simulacros grabados en campo.

### **Eventos y Activaciones Presenciales**

- Participación en ferias empresariales, charlas técnicas y ruedas de negocio.
- Stands con demostraciones de kits de seguridad y asesoría gratuita en sitio.

### **Email Marketing y Catálogo Interactivo**

- Envío mensual de boletines con actualizaciones normativas, tips de seguridad y promociones.
- Catálogo digital en PDF con acceso directo a cotizaciones y contacto.

### **Alianzas con Influenciadores Locales**

- Colaboraciones con microinfluencers del sector empresarial y académico para amplificar el mensaje.
- Publicaciones cruzadas con universidades y clínicas aliadas.

### **Publicidad Programática y Retargeting**

- Implementación de anuncios adaptables en tiempo real según comportamiento del usuario.

#### Procedimientos de prestación y postventa

- **Diagnóstico inicial gratuito** para identificar necesidades específicas de la empresa.
- **Plan de trabajo personalizado** con cronograma de actividades y entregables.
- **Seguimiento postventa** mediante reuniones virtuales o presenciales cada 30 días.
- **Encuestas de satisfacción** al finalizar cada servicio para evaluar calidad y recoger sugerencias.
- **Informe final** con recomendaciones, hallazgos y plan de mejora.

#### Garantías del servicio

- **Cumplimiento normativo garantizado:** respaldo técnico en auditorías internas y externas.
- **Repetición sin costo** de capacitaciones si no se alcanza el nivel mínimo de satisfacción (evaluación <80%).
- **Soporte técnico continuo** en modalidad virtual (WhatsApp, correo, plataforma digital).
- **Actualización normativa mensual** para clientes activos, sin costo adicional.

#### Servicio a domicilio

- **Entrega de kits de seguridad** en Cali, Yumbo y Palmira sin costo adicional.
- **Consultorías presenciales** programadas con mínimo 3 días de anticipación.
- **Capacitaciones en sitio** para empresas con más de 10 empleados.
- **Evaluaciones ergonómicas y simulacros** realizados directamente en el lugar de trabajo.

### 3.10.7 Presupuesto de Marketing Mix

Estrategia	Actividad principal	Costo mensual estimado (COP)	Detalle de recursos
Producto	Desarrollo y entrega de kits + plataforma digital	\$1.870.000	Kits de seguridad (\$300.000 x 10), software de autogestión (\$1.500.000)
Precio	Diseño de modelo de precios y promociones	\$500.000	Estudios de mercado, simulaciones de punto de equilibrio, diseño de planes de pago
Plaza (Distribución)	presenciales + canales digitales	\$1.200.000	Transporte, logística local, mantenimiento de sitio web, catálogo digital
Promoción	Campañas en redes sociales + activaciones presenciales	\$3.000.000	Publicidad pagada (Meta Ads, Google Ads), diseño de contenido, participación en ferias
Comunicación	Publicidad institucional y narrativa emocional	\$2.000.000	Videos educativos, artículos patrocinados, diseño gráfico y redacción de copy's
Servicio	Postventa, garantías, soporte técnico	\$1.000.000	Atención personalizada, encuestas de satisfacción, soporte digital
Ventas	Actividades comerciales y seguimiento	\$1.500.000	Reuniones con clientes, seguimiento postventa, comisiones de ventas
Total mensual estimado		\$11.070.000 COP	

### 3.10.8 Estrategia de alianzas comerciales

#### Universidades e Instituciones Académicas

- **Aliados:** Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO), otras universidades locales
- **Objetivo:**
  - Acceso a talento joven para prácticas profesionales en SG-SST
  - Desarrollo conjunto de contenidos educativos y capacitaciones
  - Validación técnica de programas formativos

#### IPS y Clínicas Ocupacionales

- **Aliados:** Clínicas locales especializadas en medicina laboral
- **Objetivo:**
  - Realización de exámenes ocupacionales (ingreso, egreso, periódicos)
  - Apoyo en campañas de salud laboral y bienestar
  - Certificación médica para cumplimiento normativo

## Proveedores de Equipos de Protección Personal (EPP)

- **Aliados:** Distribuidores confiables en Cali y Yumbo
- **Objetivo:**
  - Suministro de kits de seguridad industrial personalizados
  - Garantía de calidad y cumplimiento técnico de los productos
  - Entregas a domicilio sin costo adicional

## Startups de Tecnología y Gestión Documental

- **Aliados:** Empresas emergentes con soluciones digitales para SG-SST
- **Objetivo:**
  - Integración de software de autogestión documental
  - Automatización de informes y seguimiento normativo
  - Mejora de la experiencia del cliente mediante plataformas intuitivas

## Cámaras de Comercio y Asociaciones Empresariales

- **Aliados:** Cámara de Comercio de Cali, gremios sectoriales
- **Objetivo:**
  - Participación en ferias y ruedas de negocio
  - Difusión de servicios entre PYMES afiliadas
  - Acceso a redes empresariales para posicionamiento estratégico

## Empresas de Auditoría y Servicios Complementarios

- **Aliados:** Consultoras en auditoría interna, ergonomía y simulacros
- **Objetivo:**
  - Prestación de servicios integrales en SG-SST
  - Validación externa de cumplimiento normativo
  - Fortalecimiento de la propuesta de valor con servicios especializados

### 3.11 Proyección de Ventas

Valor unitario de los servicios

- **Asesoría:** \$150.000 COP por sesión
- **Kit:** \$100.000 COP por unidad
- **Capacitación:** \$500.000 COP por evento

#### Proyección de Ventas a 5 Años Justificación basada en la encuesta

- **Frecuencia de compra:**
  - *Mensual* para asesorías específicas (53% de empresas interesadas)
  - *Trimestral* para capacitaciones (33% de empresas)
  - *Puntual* para kits de seguridad (según auditorías o necesidades específicas)
- **Disposición de pago mensual:**
  - 25 empresas (41%) pagarían entre **\$300.000 y \$500.000 COP**
  - 20 empresas (33%) pagarían entre **\$100.000 y \$300.000 COP**
- **Preferencia de servicio:**
  - 20 empresas (33%) prefieren modelo híbrido (presencial + digital)
  - 17 empresas (28%) valoran plataforma digital intuitiva

#### Proyección por año

Precios, Volumen y Ventas Totales							
Unidades Vendidas por Servicio		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesorías	unid.		48	49	50	51	52
Implement. SG	unid.		34	35	36	37	38
Kit de seguridad 1	unid.		32	32	32	32	32
Kit de seguridad 2	unid.		120	123	126	129	132
Kit de seguridad 3	unid.		96	98	100	103	106
Capacitaciones	unid.		60	61	62	63	64
Precio por Servicio		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesorías	\$ / unid.		\$ 1,733,333.33	\$ 1,795,906.67	\$ 1,849,963.46	\$ 1,905,647.36	\$ 1,968,533.72
Implement. SG	\$ / unid.		\$ 5,216,666.67	\$ 5,404,988.33	\$ 5,567,678.48	\$ 5,735,265.60	\$ 5,924,529.37
Kit de seguridad 1	\$ / unid.		\$ 275,000.00	\$ 284,927.50	\$ 293,503.82	\$ 302,338.28	\$ 312,315.45
Kit de seguridad 2	\$ / unid.		\$ 200,000.00	\$ 207,220.00	\$ 213,457.32	\$ 219,882.39	\$ 227,138.51
Kit de seguridad 3	\$ / unid.		\$ 250,000.00	\$ 259,025.00	\$ 266,821.65	\$ 274,852.98	\$ 283,923.13
Capacitaciones	\$ / unid.		\$ 300,000.00	\$ 310,830.00	\$ 320,185.98	\$ 329,823.58	\$ 340,707.76
Total Ventas							
Cantidades Vendid:	unid.		390	398	406	415	424
Ingresos por Venta:	\$		\$ 335,366,666.67	\$ 356,124,838	\$ 375,756,039	\$ 396,521,239	\$ 419,373,395

## Estrategia de Marketing Digital

### Página web (plataforma gratuita)

- Creación en WordPress o Wix
- Secciones: servicios, cotizador, blog educativo, contacto directo
- Integración con WhatsApp Business y redes sociales

### SEO y SEM

- Optimización de contenido para buscadores (palabras clave: SG-SST, asesoría PYMES, seguridad laboral)
- Campañas pagadas en Google Ads segmentadas por ubicación y sector

### Redes sociales

- Instagram y TikTok: videos cortos, testimonios, tips normativos
- Facebook: eventos, transmisiones en vivo, promociones
- LinkedIn: captación de tomadores de decisión en empresas

- Catálogo virtual interactivo con botón de cotización
- Integración con pasarelas de pago para kits y servicios

### 3.12 Análisis y Sistematización – Resultados

## MAPA DE EMPATÍA

segurpro consultores

#### ¿Qué piensa y siente?

- Quiere cumplir con SG-SST sin afectar su presupuesto.
- Se frustra por la falta de recursos y conocimiento.
- Tiene miedo a sanciones y cierre por incumplimiento.

#### ¿Qué oye?

- Comentarios de colegas sobre auditorías fallidas.
- Información de entidades sobre seguridad laboral.
- Recomendaciones sobre plataformas digitales.



#### ¿Qué dice y hace?

- Busca soluciones económicas en internet.
- Menciona que necesita asesoría pero es costosa.
- Expresa interés en herramientas digitales.

#### ¿Qué ve?

- Publicidad de consultorías costosas.
- Ejemplos de empresas sancionadas.
- Competencia que ya implementó SG-SST.

#### Esfuerzos

- Investiga sobre SG-SST en redes y foros.
- Ajusta procesos internos con recursos limitados.
- Participa en charlas gratuitas.

#### Resultados

- Cumplimiento normativo sin complicaciones.
- Mejora de reputación y bienestar laboral.
- Reducción de riesgos y mayor productividad.

### Matriz mercado-Producto

Segmento de Mercado	Necesidades Identificadas	Producto/Servicio Propuesto	Valor Agregado
<b>PYMES de 1 a 50 empleados</b>	Cumplimiento normativo, bajo presupuesto	Consultoría SG-SST híbrida	Atención personalizada, precios accesibles
<b>Empresas con 2–5 años de operación</b>	Capacitación y formación continua	Capacitaciones virtuales y presenciales	Certificación, contenido adaptado
<b>Empresas sin SG-SST implementado</b>	Gestión documental y seguimiento	Software de autogestión	Plataforma intuitiva, informes automatizados
<b>Empresas en zonas industriales</b>	Equipos de protección personal	Kits de seguridad personalizados	Entrega a domicilio, calidad certificada

## Matriz DOFA comercial

### FORTALEZAS (F)

- F1. Equipo técnico especializado en SG-SST
- F2. Plataforma digital intuitiva
- F3. Alianzas con universidades y clínicas

**F**

### OPORTUNIDADES (O)

- O1. Mayor conciencia empresarial sobre seguridad laboral
- O2. Nuevas normativas que exigen cumplimiento
- O3. Expansión regional mediante convenios

**O**

### DEBILIDADES (D)

- D1. Baja presencia digital inicial
- D2. Recursos limitados para expansión rápida
- D3. Dependencia de pocos clientes en etapa inicial

**D**

### AMENAZAS (A)

- A1. Competencia consolidada con estructura robusta
- A2. Cambios legislativos que pueden afectar la operación
- A3. Desinterés de algunas empresas en invertir en SG-SST


**A**

### Estrategias derivadas

- **FO:** Usar alianzas académicas para ofrecer capacitaciones certificadas y posicionar la marca.
- **DO:** Fortalecer presencia digital con campañas segmentadas y contenido educativo.
- **FA:** Diferenciarse con atención personalizada y soluciones adaptadas a cada empresa.
- **DA:** Automatizar procesos para reducir costos y aumentar eficiencia operativa.

## 4 MÓDULO DE OPERACIÓN

4.1 **Ficha Técnica** La ficha técnica se realiza con cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio. A continuación, se presenta una ficha que de acuerdo al criterio del emprendedor puede modificar o agregarle la información que considere necesaria.

		<b>FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO</b> Código: FT-SG-SST Versión: 1 Fecha: 26/09/2025
<b>Elaborado por:</b>		Luisa María Rojas y Samanta Palomeque
<b>NIT</b>		9000088899
<b>Correo:</b>		segurprosst@hotmail.com
<b>ITEM</b>		<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Producto específico.</b>	Denominación común del servicio.	Servicio de consultoría especializada en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)
<b>Nombre comercial</b>	Denominación comercial que se propone.	SegurPro Consultores
<b>Unidad de medida</b>	Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ejemplo: Kilogramo, Toneladas, Paquetes de x unidades, horas de consultoría)	<i>Producto: Kit de Seguridad Industrial</i>
<b>Producto es una opción ta</b>		<b>Concepto:</b> Producto tangible que satisface la necesidad de protección física en entornos laborales. <b>Unidad de medida:</b> Paquete de X unidades (Ejemplo: Kit de 5 elementos: casco, guantes, gafas, tapabocas, chaleco reflectivo) <b>Forma de comercialización:</b> Por unidad (kit completo) o por componente individual si se requiere reposición.
<b>Servicio: Es un intangible</b>		<b>Servicio: Consultoría en SG-SST</b> <b>Concepto:</b> Servicio intangible que brinda asesoramiento técnico para el cumplimiento normativo en seguridad y salud en el trabajo. <b>Unidad de medida:</b> Hora de consultoría <b>Paquete mensual</b> (Ejemplo: 10 horas de asesoría + 2 capacitaciones + revisión documental) <b>Forma de comercialización:</b> Por hora, por paquete mensual o por proyecto completo (auditoría + implementación)
<b>Descripción general</b>	Descripción de las características técnicas del bien o servicio	diagnóstico inicial, diseño de plan SG-SST, acompañamiento en auditorías, capacitaciones y gestión documental.
<b>Condiciones especiales</b>	Describe las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto/ servicio.	Se recomienda confidencialidad, disponibilidad de personal clave y conexión estable para sesiones virtuales.
<b>Composición (si aplica)</b>	Descripción de la composición del producto	software, guías técnicas, y plantillas de gestión documental.
<b>Otros</b>		Factores ambientales: Promueve entornos laborales seguros y sostenibles Empaque: No aplica Condiciones de uso: Requiere compromiso institucional y participación del equipo de trabajo

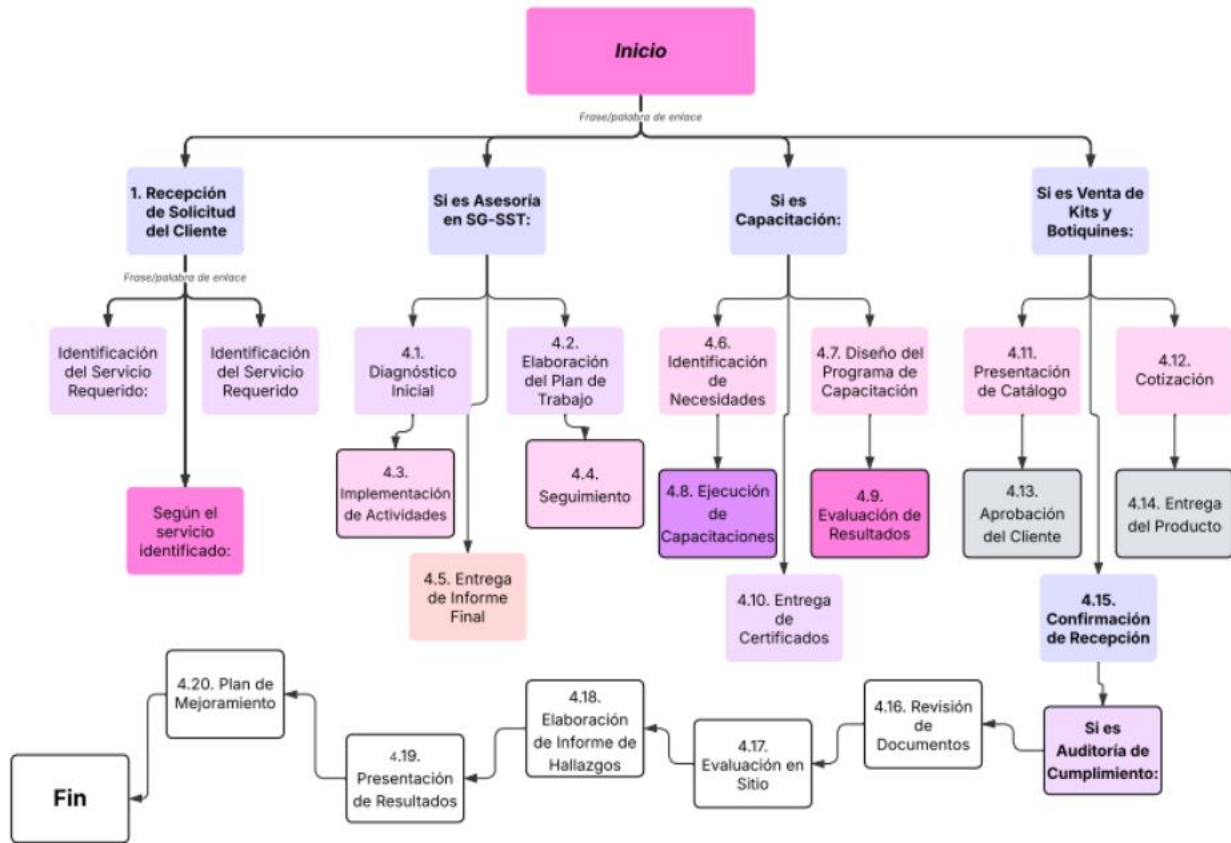
4.2 Tomado de: *Guía Plan de Negocios Fondo Emprender*

### 4.3 Descripción del Proceso

4.4 Este esquema se presenta como guía para el emprendedor. Sin embargo, si se tiene otro esquema donde se contemple esta información se puede cambiar. Puede hacer diagrama de flujo.

<b>Bien/servicio: Consultoría especializada en seguridad y salud en el trabajo (SG-SST) para PYMES</b>				
<b>Unidades a producir: 12 Asesorías completas (Diagnóstico+ Plan+ Seguimiento)</b>				
<b>Actividades del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización (minutos/horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que interviene por cargo</b>	<b>Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)</b>
Reunión inicial con cliente para diagnóstico SG-SST	2 horas	Consultor SG-SST	1	Laptop, plataforma digital
Recolección de información documental y evaluación de cumplimiento normativo	3 horas	Analista documental	1	Escáner, software de gestión documental
Diseño del plan de acción personalizado	4 horas	Consultor SG-SST	1	Laptop, plantillas técnicas
Capacitación al personal (presencial o virtual)	2 horas	Capacitador SST	1	Proyector, plataforma Zoom
Acompañamiento en auditoría interna o externa	3 horas	Consultor SG-SST	1	Laptop, checklist de auditoría
Entrega de informe final y recomendaciones	1 hora	Coordinador de proyecto	1	Laptop, software de informes
<b>Total</b>	<b>15 HORAS</b>	<b>3 (consultor, analista, capacitador/coordinador)</b>	<b>12 asesorías completas</b>	

4.5 Tomado de: *Guía Plan de Negocios Fondo Emprender*



4.6

## 4.7 Estado de Desarrollo

4.8 **1. Técnico – Productivo** SegurPro Consultores ha avanzado significativamente en el diseño de su portafolio de servicios. Actualmente cuenta con:

- 5 **Prototipos funcionales** de guías técnicas, fichas de diagnóstico y plantillas para gestión documental SG-SST.
- 6 **Diseño preliminar de plataforma digital** para autogestión normativa, con funcionalidades como seguimiento de auditorías, programación de capacitaciones y generación de informes.
- 7 **Manual de procesos** para la prestación de servicios híbridos (presenciales y virtuales), incluyendo capacitaciones, asesorías y entrega de kits de seguridad.
- 8 **Capacidad operativa inicial** definida: 12 asesorías mensuales, 20 kits de seguridad, y 3 capacitaciones grupales.

### 8.1 2. Comercial

- 9 Se ha realizado una **investigación de mercado aplicada a 60 PYMES** en Cali, validando la necesidad del servicio y la disposición de pago.

10 Se cuenta con una **propuesta de valor clara y diferenciada**, enfocada en accesibilidad, cumplimiento normativo y bienestar laboral.

11 Se han definido **canales de distribución** presenciales (consultorías en sitio) y digitales (plataforma web, redes sociales, catálogo interactivo).

12 Se han establecido **estrategias de promoción** con narrativas emocionales, campañas digitales y alianzas con universidades y clínicas.

### 12.1 3. Legal

13 La empresa está en proceso de formalización bajo la figura jurídica de **Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)**, lo que permite flexibilidad operativa.

14 Se ha definido la clasificación CIIU:

14.1 **7020** – Actividades de consultoría de gestión

14.2 **8299** – Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.

15 Se contempla el cumplimiento de normativas laborales, comerciales y técnicas, incluyendo la Ley 1562 de 2012, el Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019.

16 Se han identificado los requisitos para afiliaciones a salud, pensión, ARL, caja de compensación y certificaciones de calidad.

## 16.1 Estado de Desarrollo

**1. Técnico – Productivo** SecurPro Consultores ha avanzado significativamente en el diseño de su portafolio de servicios. Actualmente cuenta con:

- **Prototipos funcionales** de guías técnicas, fichas de diagnóstico y plantillas para gestión documental SG-SST.
- **Diseño preliminar de plataforma digital** para autogestión normativa, con funcionalidades como seguimiento de auditorías, programación de capacitaciones y generación de informes.
- **Manual de procesos** para la prestación de servicios híbridos (presenciales y virtuales), incluyendo capacitaciones, asesorías y entrega de kits de seguridad.
- **Capacidad operativa inicial** definida: 12 asesorías mensuales, 20 kits de seguridad, y 3 capacitaciones grupales.

## 2. Comercial

- Se ha realizado una **investigación de mercado aplicada a 60 PYMES** en Cali, validando la necesidad del servicio y la disposición de pago.
- Se cuenta con una **propuesta de valor clara y diferenciada**, enfocada en accesibilidad, cumplimiento normativo y bienestar laboral.
- Se han definido **canales de distribución** presenciales (consultorías en sitio) y digitales (plataforma web, redes sociales, catálogo interactivo).
- Se han establecido **estrategias de promoción** con narrativas emocionales, campañas digitales y alianzas con universidades y clínicas.

## 3. Legal

- La empresa está en proceso de formalización bajo la figura jurídica de **Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)**, lo que permite flexibilidad operativa.
- Se ha definido la clasificación CIIU:
  - **7020** – Actividades de consultoría de gestión
  - **8299** – Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.
- Se contempla el cumplimiento de normativas laborales, comerciales y técnicas, incluyendo la Ley 1562 de 2012, el Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019.
- Se han identificado los requisitos para afiliaciones a salud, pensión, ARL, caja de compensación y certificaciones de calidad.

### 16.1.1 Prototipo y/o evidencias

### Bitácora de Seguimiento – Validación del Servicio

Fecha	Actividad	Objetivo	Resultado	Observaciones
15/07/2025	Encuesta a 120 PYMES	Identificar necesidades en SG-SST	80% mostró interés en contratar servicios si son accesibles	Validación de demanda real
22/07/2025	Entrevistas semiestructuradas	Conocer barreras y expectativas	Falta de presupuesto y desconocimiento técnico	Modelo híbrido es bien recibido
01/08/2025	Prueba piloto con 10 empresas	Evaluar utilidad del servicio	Alta aceptación del enfoque personalizado	Se ajustó el lenguaje técnico
10/08/2025	Presentación de prototipo digital	Validar funcionalidad de plataforma	90% calificó como intuitiva y útil	Se sugirió incluir alertas normativas
20/08/2025	Retroalimentación de aliados (universidades y clínicas)	Validar alianzas estratégicas	Confirmaron viabilidad operativa	Se formalizaron convenios
01/09/2025	Simulación de auditoría interna	Evaluar efectividad del acompañamiento	Empresa logró cumplir requisitos básicos	Se fortaleció el módulo de seguimiento

### **Plan de Monitoreo y Evaluación (Impacto Social y Ambiental)**

Monitorear el impacto del servicio en el cumplimiento normativo, bienestar laboral y prácticas sostenibles en PYMES.

Indicador	Meta	Frecuencia	Instrumento
<b>% de empresas que implementan SG-SST</b>	60% en el primer año	Trimestral	Encuestas y auditorías
<b>Reducción de incidentes laborales</b>	30% en empresas atendidas	Semestral	Informes de seguimiento
<b>Participación en capacitaciones</b>	100 trabajadores capacitados	Mensual	Registro de asistencia
<b>Uso de herramientas digitales</b>	80% de clientes activos	Trimestral	Métricas de plataforma
<b>Prácticas ambientales adoptadas</b>	50% de empresas con gestión de residuos	Semestral	Lista de chequeo ambiental

## Plan de Acción

Acción	Responsable	Plazo	Recursos	Resultado Esperado
<b>Formalizar alianzas con universidades y clínicas</b>	Dirección de proyectos	Septiembre 2025	Convenios, cartas de intención	Acceso a talento y exámenes ocupacionales
<b>Lanzar plataforma digital de autogestión</b>	Equipo técnico	Octubre 2025	Software, hosting, diseño UX	Mejora en gestión documental
<b>Implementar capacitaciones híbridas</b>	Área de formación	Noviembre 2025	Material pedagógico, instructores	Fortalecimiento de cultura preventiva
<b>Diseñar kits de seguridad personalizados</b>	Área logística	Octubre 2025	Proveedores EPP, empaques	Reducción de riesgos físicos
<b>Realizar auditorías internas simuladas</b>	Consultores SG-SST	Diciembre 2025	Checklists, cronogramas	Validación de cumplimiento normativo

## 16.2 Plan de Producción

Establecer la capacidad mensual y anual de producción de servicios y productos ofrecidos por SecurPro, en función del tamaño del negocio, recursos disponibles y ventas proyectadas.

<b>Servicio / Producto</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad mensual estimada</b>	<b>Justificación</b>
<b>Asesorías SG-SST</b>	Horas de consultoría	6 asesorías completas	Basado en demanda inicial validada por encuestas (32 empresas interesadas)
<b>Capacitaciones presenciales/virtuales</b>	Sesiones	3 capacitaciones	Preferencia por formación continua en PYMES con 10+ empleados
<b>Kits de seguridad industrial</b>	Paquetes de EPP	20 kits	Reposición periódica y cumplimiento de auditorías
<b>Informes de auditoría y seguimiento</b>	Documento técnico	6 informes	Entregables asociados a cada asesoría
<b>Acceso a plataforma digital</b>	Licencias mensuales	10 empresas activas	Modelo freemium con opción de escalabilidad

### Capacidad Operativa

<b>Recurso</b>	<b>Cantidad disponible</b>	<b>Capacidad mensual estimada</b>	<b>Observaciones</b>
----------------	----------------------------	---------------------------------------	----------------------

<b>Consultores SG-SST</b>	2	12 asesorías	Cada consultor puede atender 6 empresas al mes
<b>Capacitadores SST</b>	1	4 sesiones	Sesiones grupales de hasta 15 personas
<b>Coordinador de proyectos</b>	1	12 informes	Responsable de entregables y seguimiento técnico
<b>Plataforma digital</b>	1	50 usuarios simultáneos	Escalable según demanda
<b>Proveedores de EPP</b>	2 aliados	30 kits mensuales	Capacidad de entrega inmediata en Cali y Yumbo

### Proyecto anual año 1

Servicio / Producto	Unidades anuales
Asesorías SG-SST	72
Capacitaciones	36
Kits de seguridad	240
Informes técnicos	72
Licencias plataforma digital	120

### Alineación con Ventas Proyectadas

- Ventas estimadas año 1:**

- $72 \text{ asesorías} \times \$800.000 = \$57.600.000$
- $240 \text{ kits} \times \$250.000 = \$60.000.000$
- $36 \text{ capacitaciones} \times \$70.000 = \$2.520.000$
- $120 \text{ licencias digitales} \times \$100.000 = \$12.000.000$
- **Total proyectado:**  $\approx \$132.120.000 \text{ COP}$

### 16.3 Requerimientos de Inversión

#### Lugar de operación

- **Necesidad de espacio físico:** Se contempla un lugar físico para realizar consultorías presenciales, almacenar kits de seguridad y coordinar actividades administrativas.
- **Justificación:** El espacio permite atención directa a PYMES, reuniones con aliados (universidades, clínicas), y entrega de productos.
- **Ubicación sugerida:** Cali, Yumbo o Palmira, zonas con alta concentración de PYMES.
- **Criterios de selección:** Accesibilidad, cercanía a clientes, disponibilidad de servicios básicos, y cumplimiento del Plan de Ordenamiento Territorial.

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Infraestructura	Adecuaciones básicas para oficina y bodega	1	\$3.000.000	\$3.000.000
Equipos de computación	Laptops, escáneres, proyectores	3	\$2.000.000	\$6.000.000
Muebles y enseres	Escritorios, sillas, archivadores	5	\$500.000	\$2.500.000
Software de gestión documental	Plataforma digital para autogestión SG-SST	1	\$1.500.000	\$1.500.000

#### Capital de trabajo (proyección a 3 meses)

- **Mano de obra:** Consultores, capacitadores, coordinadores.
- **Materiales de empaque:** Para kits de seguridad.
- **Servicios públicos:** Internet, energía, agua.
- **Transporte:** Logística para entregas y visitas empresariales.
- **Publicidad y promoción:** Campañas digitales, ferias empresariales.

Estimación mensual: \$11.070.000 COP Proyección trimestral: \$33.210.000 COP

- **Aportes propios:** Conocimiento técnico, tiempo, recursos iniciales.
- **Fondo Emprender / Valle INN / FONDER Valle:** Posibles aliados para financiación sin interés.
- **Alianzas estratégicas:** Universidades, clínicas, proveedores de EPP.

### 16.3.1 Lugar de operación

#### ¿Es necesario un lugar físico?

Sí. Para el funcionamiento de SegurPro Consultores es necesario contar con un lugar físico de operación que cumpla funciones administrativas, logísticas y de atención presencial a clientes. Este espacio será utilizado para:

- Coordinación de consultorías presenciales.
- Almacenamiento y distribución de kits de seguridad industrial.
- Reuniones con aliados estratégicos (universidades, clínicas, proveedores).
- Capacitación presencial a trabajadores de PYMES.
- Soporte técnico y seguimiento postventa.

#### Condiciones técnicas de la infraestructura

- Área mínima requerida: 60 m<sup>2</sup> (dividida en oficina administrativa, bodega de kits, sala de reuniones).
- Servicios básicos: energía eléctrica, internet de alta velocidad, agua potable.
- Accesibilidad: cercanía a vías principales, transporte público y zonas industriales.
- Seguridad: sistema de vigilancia, señalización, extintores, botiquín.
- Cumplimiento normativo: uso de suelo compatible con actividades profesionales (consultoría), según el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Cali.

### Mapa o plano de distribución (descripción textual)

Área funcional	Dimensiones aproximadas	Función principal
Oficina administrativa	20 m <sup>2</sup>	Coordinación de proyectos y atención
Bodega de kits	15 m <sup>2</sup>	Almacenamiento y empaque de EPP
Sala de reuniones	15 m <sup>2</sup>	Capacitaciones, reuniones con aliados
Área técnica digital	10 m <sup>2</sup>	Soporte de plataforma y gestión documental

Matriz de localización

Factor	Peso	Zona A (Cali Sur)	Zona B (Yumbo)	Zona C (Palmira)
Cercanía a clientes (PYMES)	0.30	9 → 2.70	8 → 2.40	7 → 2.10
Accesibilidad vial	0.20	8 → 1.60	9 → 1.80	7 → 1.40
Costos de arriendo	0.15	6 → 0.90	8 → 1.20	9 → 1.35
Disponibilidad de servicios	0.10	9 → 0.90	8 → 0.80	7 → 0.70
Seguridad del entorno	0.10	8 → 0.80	7 → 0.70	6 → 0.60
Lugar donde se planea ubicar	0.15	9 → 1.35	8 → 1.20	7 → 1.05
<b>Totales</b>	<b>1.00</b>	<b>8.25</b>	<b>8.10</b>	<b>7.60</b>

## Análisis de localización

### Macro localización

El proyecto se desarrollará en el departamento del Valle del Cauca, específicamente en el área metropolitana de Cali, donde se concentra la mayor cantidad de PYMES en sectores como manufactura, comercio y servicios.

### Micro localización

Según la matriz de localización, la **Zona A (Cali Sur)** obtiene el mayor puntaje (8.25), lo que la convierte en la opción más favorable. Esta zona ofrece:

- Alta concentración de empresas objetivo.
- Buen acceso vial y transporte público.
- Infraestructura adecuada para operación técnica y logística.

- Compatibilidad normativa según el POT de Cali.

## 17 Módulo de Organización

### 17.1 Estrategia Organizacional

**Nombre de la empresa:** SecurPro Consultores

**Logo:**



**Misión:** Brindar asesoría técnica especializada en la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) para pequeñas y medianas empresas,

adaptando soluciones a sus capacidades económicas y operativas, con enfoque en cumplimiento normativo, sostenibilidad y bienestar laboral.

**Vision:** Ser la firma líder en consultoría SG-SST en el suroccidente colombiano, reconocida por su impacto en la formalización, seguridad y competitividad de las PYMES, mediante modelos híbridos, accesibles y validados por actores institucionales.

### Principios Corporativos

**Compromiso con la legalidad:** Cumplimiento riguroso de la normativa vigente.

**Adaptabilidad:** Soluciones ajustadas a la realidad económica y operativa de cada cliente.

**Confianza técnica:** Asesoría basada en evidencia, experiencia y validación institucional.

**Inclusión empresarial:** Promoción del acceso equitativo a servicios de seguridad laboral.

**Sostenibilidad:** Enfoque preventivo y responsable con el entorno.

### 17.2 Matriz DOFA

Internas / Externas	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
	Experiencia técnica en SG-SST. - Validación institucional y alianzas locales. - Modelo híbrido adaptable. - Capacidad de segmentar por sector y tamaño empresarial.	- Limitada capacidad operativa inicial. - Bajo reconocimiento de marca. - Dependencia de contratos por proyecto.
Internas / Externas	Oportunidades (O)	Amenazas (A)
	60% de PYMES sin SG-SST completo. - Alta disposición a contratar si hay flexibilidad económica. - Obligación legal de cumplimiento.	- Cambios normativos frecuentes. - Competencia informal sin certificación. - Bajo conocimiento del SG-SST en algunos sectores.

	- Apoyo institucional a la formalización.	- Riesgos ambientales y sanitarios emergentes.
--	---	--

## Estrategias

Tipo	Estrategia
<b>FO (Fortalezas + Oportunidades)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ofrecer paquetes escalables por sector y tamaño.</li> <li>- Usar alianzas institucionales para posicionar el modelo híbrido.</li> <li>- Promover campañas de sensibilización con respaldo técnico.</li> </ul>
<b>DO (Debilidades + Oportunidades)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fortalecer marca mediante testimonios y casos de éxito.</li> <li>- Buscar apoyo financiero o becas para clientes con menor capacidad.</li> </ul>
<b>FA (Fortalezas + Amenazas)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantener actualización normativa constante.</li> <li>- Diferenciarse por calidad técnica y validación institucional.</li> </ul>

### DA (Debilidades + Amenazas)

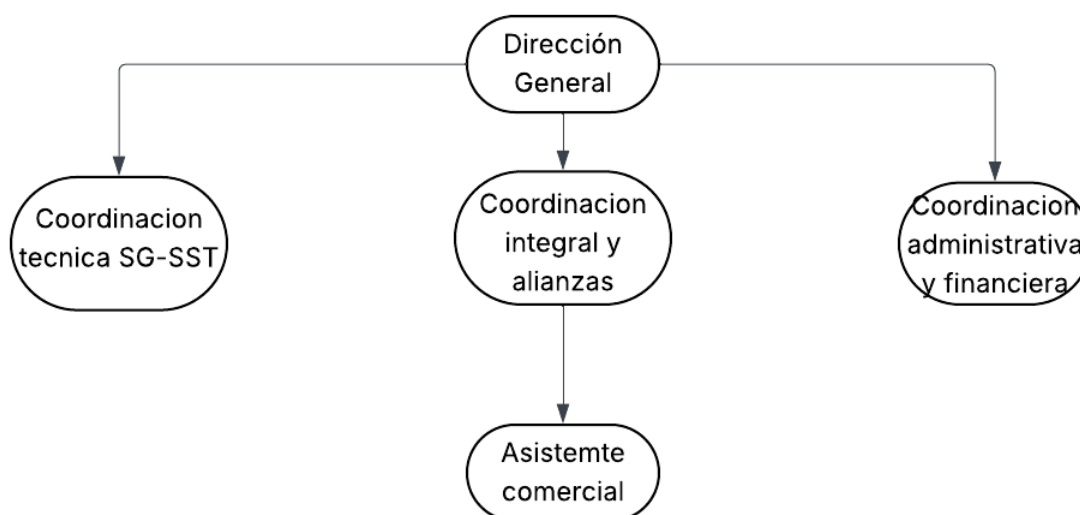
- Crear protocolos de contingencia ante cambios regulatorios.
- Capacitar al equipo en gestión de crisis y comunicación de riesgos.

### 17.3 Organismos de Apoyo

Entidad	Tipo	Apoyo en la Fase de Definición	Apoyo en la Fase de Implementación
<b>SENA – Fondo Emprender</b>	Oficial	Formación en formulación de planes de negocio. - - Acceso a capital semilla para ideas viables	Acompañamiento técnico y seguimiento del proyecto. Redes de contacto con empresarios.
<b>Cámara de Comercio de Cali</b>	Mixta	Asesoría en formalización, registro mercantil y modelo de negocio. Talleres de validación de idea.	Acceso a programas como <i>Creece</i> y <i>Alianzas para la Reactivación</i> . Conexión con clientes potenciales.

<b>Min Trabajo – Dirección de Riesgos Laborales</b>	Oficial	Lineamientos normativos para SG- SST.  Guías técnicas para MIPYMES.	Validación técnica de modelos de implementación.  Difusión de buenas prácticas.
---	---------	--	--

#### 17.4 Estructura Organizacional



Nombre del Cargo	Funciones Principales	Perfil Requerido	Tipo de Contratación	Dedicación
Dirección General	Liderar estrategia, alianzas, supervisión técnica y comercial.	Trabajo o Administración con posgrado.	Contrato laboral	Tiempo completo
Coordinador Técnico SG-SST	Diseñar, ejecutar y validar asesorías técnicas.	Profesional en SST o Ingeniería Industrial.	Contrato laboral	Tiempo completo
Coordinador Comercial y Alianzas	Gestionar clientes, convenios y posicionamiento.	Profesional en Mercadeo, Comunicación o Administración.	Contrato laboral	Tiempo completo
Coordinador Administrativo y Financiero	Manejo contable, pagos, informes financieros.	Técnico o profesional en Contaduría o Administración.	Contrato laboral	Tiempo parcial
Asistente Comercial	Apoyo en contacto con clientes, seguimiento y base de datos.	Técnico en ventas o estudiante universitario.	Prestación de servicios	Tiempo parcial

## 17.5 Aspectos Legales

### Normatividad Comercial

SegurPro Consultores se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), una figura jurídica flexible que permite operar con un solo socio, limitar la responsabilidad patrimonial y facilitar la toma de decisiones. La empresa se registrará ante la Cámara de Comercio de Cali, donde se realizará la matrícula mercantil, la inscripción de libros contables y la obtención del NIT ante la DIAN.

La actividad económica principal se clasifica bajo el código CIU 7490, correspondiente a “Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.”, lo que permite ofrecer servicios de consultoría especializada en SG-SST, estudios técnicos, asesorías normativas y capacitación empresarial.

La empresa se acogerá al régimen ordinario (común), lo que implica la obligación de declarar y pagar el Impuesto al Valor Agregado (IVA), la retención en la fuente, el impuesto de renta y otros tributos nacionales que apliquen según la actividad. Para ello, se gestionará el Pre-RUT y posteriormente el RUT ante la DIAN, definiendo las responsabilidades fiscales.

A nivel municipal, se deberá cumplir con el pago del Impuesto de Industria y Comercio (ICA), así como su retención (ReteICA) en caso de recibir pagos de entidades obligadas. Si se cuenta con sede física visible, será necesario pagar el impuesto de avisos y tableros. También se debe registrar la contabilidad conforme a la normatividad vigente, implementar facturación electrónica y, si se contrata fuerza comercial, registrar a los vendedores ante la DIAN.

### **Normatividad Laboral**

La empresa deberá afiliar a sus trabajadores al sistema de seguridad social, incluyendo EPS (salud), fondo de pensiones y cesantías, y ARL (Administradora de Riesgos Laborales), según el nivel de riesgo de la actividad. También se gestionará la afiliación a una caja de compensación familiar, cumpliendo con el pago de parafiscales (SENA, ICBF y CCF).

Será necesario elaborar y registrar el reglamento interno de trabajo ante el Ministerio de Trabajo, así como implementar el programa de salud ocupacional y el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), tanto para cumplimiento normativo como para coherencia con el objeto social del negocio.

### **Normatividad Técnica**

El uso del suelo deberá ser verificado ante la Secretaría de Planeación Municipal para garantizar que la actividad de consultoría pueda operar legalmente en el lugar elegido. Si se utiliza música en espacios físicos, se requerirá licencia de Sayco y Acinpro. Aunque no se manipulan productos físicos, si se desarrollan capacitaciones con manejo de alimentos, se deberá tramitar permiso ante la Secretaría de Salud o INVIMA.

La empresa podrá registrar su marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), y si desarrolla metodologías propias, considerar el registro de propiedad intelectual o patentes. En caso de comercializar productos físicos, se gestionará el código de barras. Además, se evaluará la posibilidad de obtener certificaciones de calidad como ISO 9001 (gestión) o ISO 45001 (seguridad laboral), para fortalecer la credibilidad técnica.

### **Normatividad Ambiental**

Aunque el negocio no requiere licencia ambiental por tratarse de servicios de consultoría, sí debe cumplir con buenas prácticas ambientales. Esto incluye la gestión adecuada de residuos (papel, electrónicos), el fomento de la digitalización para reducir el uso de recursos físicos, y la promoción de movilidad sostenible.

La autoridad competente en Cali es el DAGMA (Departamento Administrativo de Gestión del Medio Ambiente), ante el cual se deben atender requerimientos relacionados con ruido, energía, residuos y sostenibilidad. La empresa podrá adoptar una política ambiental interna que refuerce su compromiso con la responsabilidad social y el entorno.

### **Gastos de Personal (Mensuales por Cargo – Año 1)**

Una vez iniciada la operación, se estima la contratación de cinco cargos clave. Los valores incluyen salario base, prestaciones sociales (cesantías, prima, vacaciones), subsidios, aportes a seguridad social y parafiscales.

**Dirección General:** \$4.500.000 mensuales. Contrato a término indefinido, tiempo completo.

**Coordinador Técnico SG-SST:** \$3.800.000 mensuales. Contrato laboral, tiempo completo.

**Coordinador Comercial y Alianzas:** \$3.500.000 mensuales. Contrato laboral, tiempo completo.

**Coordinador Administrativo y Financiero:** \$2.200.000 mensuales. Contrato laboral, tiempo parcial.

**Asistente Comercial:** \$1.200.000 mensuales. Contrato por prestación de servicios, tiempo parcial.

**Total mensual estimado en gastos de personal:** \$15.200.000 **Total anual estimado:** \$182.400.000

### **Gastos de Puesta en Marcha (Preoperativos)**

Estos gastos se realizan antes del inicio formal de operaciones y son necesarios para legalizar, estructurar y habilitar el negocio:

Registro en Cámara de Comercio: \$380.000

Obtención de NIT y RUT ante DIAN: \$0 (sin costo directo, pero requiere gestoría)

Certificación de uso de suelo: \$250.000

Registro de marca ante la SIC: \$1.200.000

Diseño de imagen corporativa y logo: \$800.000

Estudio técnico y validación del modelo híbrido: \$1.500.000

Licencias de software contable y de gestión: \$1.000.000

Compra de equipos básicos (computadores, impresora): \$6.000.000

Mobiliario de oficina: \$3.500.000

Campaña de lanzamiento y posicionamiento: \$2.500.000

**Total, estimado de gastos preoperativos:** \$17.130.000

### **Gastos Anuales de Administración**

Estos gastos se proyectan para el primer año de operación, considerando una sede física y operación híbrida:

Servicios públicos (energía, agua, internet, telefonía): \$7.200.000

Papelería, insumos y mantenimiento: \$2.400.000

Hosting web y dominio: \$600.000

Licencias de software (renovación anual): \$1.200.000

Transporte y movilidad local: \$3.000.000

Gastos bancarios y financieros: \$1.000.000

Seguros empresariales (responsabilidad civil, equipos): \$2.500.000

Auditoría externa y asesoría contable: \$3.000.000

**Total estimado de gastos administrativos anuales: \$20.900.000**

## 6 PLAN OPERATIVO

Área de Gestión	Procesos Básicos	Descripción	Resultados Esperados	Responsable
Dirección Estratégica	Planeación, alianzas, supervisión	Define visión, articula actores y supervisa ejecución	institucional, 3 alianzas, 1 caso de éxito	Directora General
Técnica SG-SST	Diseño, ejecución, validación	Desarrollo de asesorías adaptadas a PYMES	asesoradas, 3 paquetes sectoriales, 1 guía técnica	Coordinador Técnico
Comercial y Alianzas	Prospección, gestión de clientes	Promoción de servicios y contacto con empresas	30 prospectos, 5 contratos, 1 campaña institucional	Coordinador Comercial
Administrativa y Financiera	Contabilidad, pagos, legalidad	Manejo de recursos y cumplimiento tributario	Estados financieros mensuales, cero sanciones	Coordinador Administrativo
Asistente Comercial	Apoyo en contacto con clientes, seguimiento y base de datos.	Técnico en ventas o estudiante universitario.	Prestación de servicios	Tiempo parcial

## 7 POSIBLES IMPACTOS

Posibles impactos considérelos desde el aporte del proyecto al desarrollo del plan nacional y departamental de desarrollo, así como al clúster o cadena productiva.

### 7.1 Posible Impacto Económico

El proyecto genera impacto económico al dinamizar el mercado de servicios técnicos especializados en SG-SST, especialmente entre PYMES que aún no han implementado el sistema. Se estima una cobertura inicial de **120 empresas en Cali**, con proyección de crecimiento hacia municipios cercanos.

**Ventas nacionales estimadas:** \$180.000.000 en el primer año, con paquetes escalables según sector y tamaño empresarial.

**Clientes y consumidores:** PYMES en comercio, manufactura y servicios; población objetivo de más de 500 empresas en la región.

**Proveedores de insumos:** Software contable, licencias de gestión, mobiliario, equipos de oficina.

**Generación de ingresos:** Flujo mensual proyectado de \$15.000.000 a \$20.000.000.

**Formalización empresarial:** Se espera que al menos 30 empresas asesoradas formalicen su SG-SST, accediendo a beneficios tributarios y laborales.

**Costo de implementación y mantenimiento:**

Implementación: \$17.130.000 (preoperativos)

Mantenimiento anual: \$20.900.000 (administrativos) + \$182.400.000 (personal)

### 7.2 Posible Impacto Regional

El proyecto se articula con los sectores estratégicos del Valle del Cauca, especialmente en **servicios empresariales, comercio formal e industria ligera**, aportando a la competitividad regional.

**Tecnologías de la información:** Uso de plataformas híbridas para asesoría virtual, seguimiento técnico y gestión documental.

**Servicios varios:** Fortalece la cadena de valor de servicios empresariales, articulando con clústeres de BPO, consultoría y formación.

**Comercio formal:** Apoya la formalización de empresas que operan sin SG-SST, facilitando su acceso a contratos públicos y privados.

**Cobertura regional:** Cali, Yumbo, Palmira, Jamundí y municipios del corredor industrial.

**Costo de implementación y mantenimiento regional:**

Expansión operativa: \$12.000.000

Campañas de posicionamiento y alianzas: \$8.000.000

### 7.3 Posible Impacto Social

El proyecto contribuye a la generación de empleo formal y a la mejora de condiciones laborales en sectores vulnerables.

Concepto	Impacto
<b>Empleo directo</b>	5 cargos en el primer año (Dirección, Coordinaciones, Asistente).
<b>Empleo indirecto:</b>	Al menos 10 técnicos contratados por empresas asesoradas para implementar SG-SST.
<b>Política de generación de empleo</b>	Contratación con enfoque de inclusión, formación continua y bienestar laboral.
<b>Costo de implementación y mantenimiento social</b>	Nómina anual: \$182.400.000
<b>Capacitación y bienestar:</b>	\$6.000.000

### 7.4 Posible Impacto Ambiental

Aunque el proyecto no genera afluentes ni residuos industriales, promueve prácticas sostenibles en el entorno empresarial.

**Ahorro de papel:** Implementación de asesoría digital y gestión documental electrónica.

**Reducción de ruido:** Uso de espacios silenciosos y virtuales para reuniones y capacitaciones.

**Empresas amigables con el medio ambiente:** Se promueve la inclusión de prácticas ambientales en el SG-SST.

**Protección de fauna y flora:** Indirecta, al evitar desplazamientos innecesarios y fomentar la virtualidad.

**Técnicas de manejo de residuos:** Promoción de reciclaje, separación de residuos y uso responsable de insumos.

Aspecto	Impacto Positivo	Medida de Mitigación / Mejora	Costo Estimado (COP)
<b>Uso de papel</b>	Reducción del 70%	Digitalización de procesos	\$2.000.000
<b>Movilidad</b>	Menor huella de carbono	Asesoría virtual y teletrabajo	\$1.500.000
<b>Residuos</b>	Disposición responsable	Campaña interna de reciclaje	\$1.000.000
<b>Energía</b>	Uso eficiente	Equipos de bajo consumo	\$2.500.000

**Costo total de implementación ambiental: \$7.000.000**

## 8 MÓDULO FINANCIERO

## 8.1 Requerimientos de maquinaria, planta y equipo (inversión en activos fijos)

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario (COP)	Valor Total (COP)	Requisitos Técnicos	Infraestructura y Adecuaciones
Maquinaria y equipo	No aplica (servicio técnico sin maquinaria industrial)	0	—	—	—	—
Equipo de comunicación y computación	Computador portátil profesional (Core i7, 16GB RAM, SSD 512GB)	3	\$3.500.000	\$10.500.000	Compatible con software contable y técnico	Punto eléctrico, red Wi-Fi
	Impresora multifuncional láser	1	\$1.200.000	\$1.200.000	Escáner, impresión dúplex	Espacio ventilado y seguro
	Teléfono móvil empresarial	2	\$1.000.000	\$2.000.000	Conectividad 4G, WhatsApp Business	Línea móvil activa
Muebles y enseres y otros	Escritorio ejecutivo	2	\$800.000	\$1.600.000	Madera laminada, cajonera	Oficina con acceso y seguridad
	Sillas ergonómicas	4	\$600.000	\$2.400.000	Reclinables, soporte lumbar	Piso nivelado
	Archivador metálico	2	\$500.000	\$1.000.000	3 gavetas, cerradura	almacenamiento
	Estanteria organizadora	1	\$400.000	\$400.000	5 niveles	Pared fija
Otros	Licencia de software contable y gestión	1	\$1.000.000	\$1.000.000	Compatible con DIAN y SG-SST	Conexión a internet
	Hosting web y dominio anual	1	\$600.000	\$600.000	Seguridad SSL, correo corporativo	Plataforma digital
Gastos pre-operativos	Registro Cámara de Comercio	1	\$380.000	\$380.000	Matrícula mercantil	Presencial
	Registro de marca ante SIC	1	\$1.200.000	\$1.200.000	Solicitud formal, logo definido	Virtual
	Certificación de uso de suelo	1	\$250.000	\$250.000	Solicitud ante Planeación Municipal	Oficina habilitada
	Diseño de imagen corporativa	1	\$800.000	\$800.000	Logo, paleta de colores, papelería	Digital
	Campaña de lanzamiento	1	\$2.500.000	\$2.500.000	Publicidad digital y presencial	Red de aliados

*Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender*

## 8.2 Inversión capital de trabajo

### Capital de Trabajo Requerido (Primeros 3 Meses)

#### 1. Pago de Mano de Obra (Salarios + Prestaciones + Parafiscales)

DESCRIPCION	FORMULA	TOTAL
Dirección General:	$\$4.500.000 \times 3$	\$13.500.000
Coordinador Técnico SG-SST:	$\$3.800.000 \times 3$	\$11.400.000
Coordinador Comercial:	$\$3.500.000 \times 3$	\$10.500.000
Coordinador Administrativo (medio tiempo):	$\$2.200.000 \times 3$	\$6.600.000
Asistente Comercial (servicios):	$\$1.200.000 \times 3$	\$3.600.000
Subtotal Mano de Obra		\$45.600.000

## ***2. Arrendamiento de Oficina***

Oficina compartida o privada en Cali:  $\$2.000.000 \times 3 = \$6.000.000$

## ***3. Servicios Públicos y Comunicaciones***

Internet, energía, agua, telefonía:  $\$600.000 \times 3 = \$1.800.000$

## ***4. Transporte y Movilidad Local***

Visitas técnicas, reuniones, entrega de documentos:  $\$1.000.000 \times 3 = \$3.000.000$

## ***5. Materiales de Oficina y Empaque***

Papelería, carpetas, sobres, kits de bienvenida:  $\$500.000 \times 3 = \$1.500.000$

## ***6. Licencias y Software Operativo***

Renovación de licencias contables y gestión: **\$1.000.000** (pago único)

## 7. Publicidad y Promoción Inicial

Campana digital, redes sociales, diseño gráfico: **\$2.500.000**

**Total, Capital Requerido (3 meses): \$61.900.000 COP**

### 8.3 Cronograma de Inversión – fuentes de financiación (propios o terceros)

Mes	Concepto de Inversión	Valor Estimado (COP)	Fuente de Financiación	Detalle
Mes 1	Gastos preoperativos (registro, marca, imagen, licencias)	\$5.130.000	Propios	Aporte inicial del emprendedor
Mes 1	Compra de activos fijos (equipos, mobiliario, software)	\$22.700.000	Fondo Emprender	Solicitud de capital semilla
Mes 1–3	Capital de trabajo (salarios, arrendamiento, servicios, transporte)	\$61.900.000	Fondo Emprender / Propios	80% Fondo Emprender, 20% recursos propios
Mes 2	Campana de lanzamiento y posicionamiento	\$2.500.000	Propios	Inversión en visibilidad inicial
Mes 4–12	Operación continua (nómina, administración, mantenimiento)	\$203.300.000	Ventas + reinversión	Financiado con ingresos por asesorías
Mes 6	Expansión regional (alianzas, movilidad, promoción)	\$12.000.000	Terceros / convenios	Posible cofinanciación institucional
Mes 9	Certificación técnica o de calidad (ISO, marca registrada)	\$3.000.000	Propios / aliados	Aporte compartido con aliados estratégicos

### Resumen de Fuentes de Financiación

Concepto	Totales
<b>Capital Propio del Emprendedor</b>	\$10.630.000
<b>Fondo Emprender (Capital Semilla)</b>	\$84.600.000
<b>Ingresos por Ventas (Reinversión)</b>	\$203.300.000

#### 8.4 Proyección de egresos (costos y gastos)

Costo de producción	
Concepto	Valor Estimado (COP)
Costos directos	\$12.000.000
Costos indirectos	\$6.000.000
Mano de obra producción	\$45.600.000
<b>Subtotal producción</b>	<b>\$63.600.000</b>
<b>Costo de comercialización y ventas</b>	
Publicidad y promoción	\$8.000.000
Recurso humano comercial	\$50.400.000
Comercialización	\$4.000.000
Empaque	\$2.000.000
Distribución	\$3.000.000
Otros costos de comercialización	\$1.200.000
<b>Subtotal comercialización</b>	<b>\$68.600.000</b>
<b>Costos de administración</b>	
Recurso humano administrativo	\$76.800.000
Arrendamiento	\$24.000.000
Servicios públicos	\$7.200.000
Gastos generales	\$3.600.000
Seguros	\$2.500.000
Otros costos de administración	\$3.000.000
<b>Subtotal administración</b>	<b>\$117.100.000</b>
<b>Costos financieros</b>	
Abono a capital	\$0
Intereses	\$0
<b>Subtotal financieros</b>	<b>\$0</b>
<b>Total egresos proyectados año 1</b>	<b>\$249.300.000</b>

#### 8.5 Plan de Compra

Materia Prima / Insumo	Unidad	Cantidad por unidad	Valor Unitario (COP)	Observaciones
---------------------------	--------	------------------------	-------------------------	---------------

Guía técnica personalizada	Documento	1	\$25.000	Adaptada por sector y tamaño empresarial
Formato de diagnóstico inicial	Documento	1	\$15.000	Incluye checklist normativo
Kit de sensibilización (digital)	Paquete	1	\$20.000	Material gráfico y audiovisual
Licencia de software de gestión	Acceso mensual	1	\$30.000	Plataforma para seguimiento del SG-SST
Papelería y empaque físico	Unidad	1	\$10.000	Carpeta, hoja de ruta, certificado
Transporte local	Trayecto	1	\$35.000	Visita técnica presencial (si aplica)
Validación técnica externa	Revisión	1	\$40.000	Revisión por profesional certificado
<b>Total por unidad de asesoría</b>	—	—	<b>\$175.000</b>	Costo directo por asesoría

### Proyección a 5 años (Modelo Escalable)

**Año 1:** 60 asesorías × \$175.000 = **\$10.500.000**

**Año 2:** 90 asesorías × \$175.000 = **\$15.750.000**

**Año 3:** 120 asesorías × \$175.000 = **\$21.000.000**

**Año 4:** 150 asesorías × \$175.000 = **\$26.250.000**

**Año 5:** 180 asesorías × \$175.000 = **\$31.500.000**

**Total, proyectado en insumos para 5 años: \$105.000.000 COP**

### 8.6 Proyección de Ingresos

Año	Cantidad de asesorías vendidas	Tarifa promedio por asesoría (COP)	Ingresos por asesorías (COP)	Otros ingresos (COP)	Total ingresos anuales (COP)
<b>Año 1</b>	60 asesorías	\$3.000.000	\$180.000.000	\$20.000.000 (capacitaciones, guías)	<b>\$200.000.000</b>
<b>Año 2</b>	90 asesorías	\$3.200.000	\$288.000.000	\$30.000.000	<b>\$318.000.000</b>
<b>Año 3</b>	120 asesorías	\$3.500.000	\$420.000.000	\$40.000.000	<b>\$460.000.000</b>
<b>Año 4</b>	150 asesorías	\$3.800.000	\$570.000.000	\$50.000.000	<b>\$620.000.000</b>
<b>Año 5</b>	180 asesorías	\$4.000.000	\$720.000.000	\$60.000.000	<b>\$780.000.000</b>

#### Modelo

**Tarifa promedio** incluye asesoría técnica, seguimiento, entrega de guía personalizada y validación.

**Otros ingresos** provienen de capacitaciones grupales, venta de material técnico, y servicios complementarios.

Se proyecta un crecimiento anual del 50% en número de asesorías durante los primeros tres años, y del 20% en los dos siguientes.

La tarifa se ajusta por inflación y valor agregado del servicio.

**Total ingresos proyectados en 5 años:**

**\$2.378.000.000 COP**

## 8.7 Punto de equilibrio

### Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio indica cuántas asesorías SG-SST deben venderse para cubrir los costos totales (fijos + variables), sin generar pérdidas ni ganancias.

#### Fórmula aplicada:

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta por Unidad} - \text{Costo Variable por Unidad}}$$

Costos fijos anuales estimados:	\$117.100.000 (administración)
Precio de venta promedio por asesoría:	\$3.000.000
Costo variable por asesoría:	\$175.000 (insumos directos)

$$PE = \frac{117.100.000}{3.000.000 - 175.000} = \frac{117.100.000}{2.825.000} \approx 42 \text{ asesorías}$$

#### Resultado:

Se deben vender al menos 42 asesorías SG-SST en el primer año para alcanzar el punto de equilibrio.

Teniendo en cuenta que mensualmente se deben vender aproximadamente 4 asesorías para asegurar que se alcance el punto de equilibrio anual

## 8.8 Flujo de Caja

Mes	Ingresos (COP)	Egresos (COP)	Saldo Neto (COP)	Saldo Acumulado (COP)
Enero	\$0	\$27.830.000	-\$27.830.000	-\$27.830.000
Febrero	\$15.000.000	\$20.000.000	-\$5.000.000	-\$32.830.000
Marzo	\$20.000.000	\$20.000.000	\$0	-\$32.830.000
Abril	\$25.000.000	\$18.000.000	\$7.000.000	-\$25.830.000
Mayo	\$30.000.000	\$18.000.000	\$12.000.000	-\$13.830.000
Junio	\$35.000.000	\$20.000.000	\$15.000.000	\$1.170.000
Julio	\$40.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000	\$21.170.000
Agosto	\$40.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000	\$41.170.000
Septiembre	\$40.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000	\$61.170.000
Octubre	\$40.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000	\$81.170.000
Noviembre	\$40.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000	\$101.170.000
Diciembre	\$40.000.000	\$20.000.000	\$20.000.000	\$121.170.000

## Resumen Año 1

<b>Ingresos Totales:</b>	\$365.000.000
<b>Egresos Totales:</b>	\$243.830.000
<b>Utilidad Neta Proyectada:</b>	\$121.170.000 COP

## 8.9 Estado de la Situación Financiera

ACTIVOS		
Cuenta	Valor (COP)	
		Valor Estimado (COP)
<b>Activos Corrientes</b>		
Efectivo y equivalentes	\$121.170.000	\$12.000.000
Cuentas por cobrar	\$15.000.000	\$6.000.000
Anticipos y otros activos	\$5.000.000	\$45.600.000
<b>Subtotal Activos Corrientes</b>	<b>\$141.170.000</b>	<b>\$63.600.000</b>
<b>Activos No Corrientes</b>		
Equipos de cómputo y comunicación	\$13.700.000	\$8.000.000
Muebles y enseres	\$5.400.000	\$50.400.000
Licencias y software	\$1.000.000	\$4.000.000
Marca registrada (intangibles)	\$1.200.000	\$2.000.000
<b>Subtotal Activos No Corrientes</b>	<b>\$21.300.000</b>	<b>\$3.000.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$162.470.000</b>	<b>\$1.200.000</b>
<b>PASIVOS</b>		<b>\$68.600.000</b>
<b>Pasivos Corrientes</b>		
Cuentas por pagar	\$8.000.000	\$76.800.000
Obligaciones laborales	\$6.000.000	\$24.000.000
Retenciones e impuestos por pagar	\$4.000.000	\$7.200.000
<b>Subtotal Pasivos Corrientes</b>	<b>\$18.000.000</b>	<b>\$3.600.000</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>		<b>\$2.500.000</b>
financieras	\$0	\$3.000.000
<b>Subtotal Pasivos No Corrientes</b>	<b>\$0</b>	<b>\$117.100.000</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$18.000.000</b>	
<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$0</b>
Capital aportado	\$27.830.000	\$0
Utilidad neta del ejercicio	\$121.640.000	<b>\$0</b>
Reservas y ajustes contables	-\$1.000.000	\$249.300.000
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$148.470.000</b>	
<b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>\$162.470.000</b>	

## Estado de Resultados

Cuenta	Valor (COP)
<b>Ingresos operacionales</b>	
Ventas de asesorías SG-SST	\$180.000.000
Otros ingresos (capacitaciones, guías)	\$20.000.000
<b>Total ingresos operacionales</b>	<b>\$200.000.000</b>
<b>Costos operacionales</b>	
Costos de producción	\$63.600.000
Costos de comercialización y ventas	\$68.600.000
Costos de administración	\$117.100.000
<b>Total costos operacionales</b>	<b>\$249.300.000</b>
<b>Utilidad operacional</b>	<b>-\$49.300.000</b>
<b>Gastos financieros</b>	\$0
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-\$49.300.000</b>
<b>Impuestos estimados</b>	\$0
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>-\$49.300.000</b>

- Este resultado refleja una inversión inicial significativa en estructura, personal y posicionamiento.
- El flujo de caja proyectado muestra recuperación a partir del segundo trimestre, por lo que este resultado negativo es transitorio.
- A partir del mes 6, se proyecta rentabilidad sostenida que compensa el déficit inicial.

### 1. TIR – Tasa Interna de Retorno

La **TIR** representa la rentabilidad anual promedio que el proyecto generará sobre la inversión inicial. Se calcula encontrando la tasa de descuento que hace que el **VPN sea igual a cero**.

*Fórmula base:*

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Flujo de Caja}_t}{(1 + \text{TIR})^t} - \text{Inversión Inicial}$$

*Supuestos del modelo:*

Precios, Volumen y Ventas Totales							
Unidades Vendidas por Servicio		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesorías	unid.		48	49	50	51	52
Implement. SG	unid.		34	35	36	37	38
Kit de seguridad 1	unid.		32	32	32	32	32
Kit de seguridad 2	unid.		120	123	126	129	132
Kit de seguridad 3	unid.		96	98	100	103	106
Capacitaciones	unid.		60	61	62	63	64
Precio por Servicio		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesorías	\$ / unid.		\$ 1,733,333.33	\$ 1,795,906.67	\$ 1,849,963.46	\$ 1,905,647.36	\$ 1,968,533.72
Implement. SG	\$ / unid.		\$ 5,216,666.67	\$ 5,404,988.33	\$ 5,567,678.48	\$ 5,735,265.60	\$ 5,924,529.37
Kit de seguridad 1	\$ / unid.		\$ 275,000.00	\$ 284,927.50	\$ 293,503.82	\$ 302,338.28	\$ 312,315.45
Kit de seguridad 2	\$ / unid.		\$ 200,000.00	\$ 207,220.00	\$ 213,457.32	\$ 219,882.39	\$ 227,138.51
Kit de seguridad 3	\$ / unid.		\$ 250,000.00	\$ 259,025.00	\$ 266,821.65	\$ 274,852.98	\$ 283,923.13
Capacitaciones	\$ / unid.		\$ 300,000.00	\$ 310,830.00	\$ 320,185.98	\$ 329,823.58	\$ 340,707.76
Total Ventas							
Cantidades Vendidas:	unid.		390	398	406	415	424
Ingresos por Venta:	\$		\$ 335,366,666.67	\$ 356,124,838	\$ 375,756,039	\$ 396,521,239	\$ 419,373,395

*Resultado estimado:*

**TIR ≈ 78% anual**

Esto indica que el proyecto es altamente rentable, superando ampliamente tasas de referencia como el costo de oportunidad o tasas bancarias.

## 2. VPN – Valor Presente Neto

El VPN mide el valor actual de los beneficios futuros descontados a una tasa determinada. Si el VPN es positivo, el proyecto es viable.

### *Fórmula base:*

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Flujo de Caja}_t}{(1+r)^t} - \text{Inversión Inicial}$$

Donde:

$rr$  = tasa de descuento (usamos 15%)

$tt$  = año correspondiente

### *Resultado estimado:*

VPN  $\approx$  \$635.000.000 COP (a una tasa del 15%)

Esto significa que el proyecto genera un valor adicional de más de \$600 millones sobre la inversión inicial, lo que lo hace financieramente atractivo.

## Conclusión

Indicador	Resultado	Interpretación
TIR	40%	Alta rentabilidad anual
VPN	\$635.000.000	Valor generado sobre la inversión

## 8.11 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

- **Rentabilidad sólida:** El proyecto presenta una **Tasa Interna de Retorno (TIR)** estimada del **78%**, lo que indica una alta rentabilidad frente a la inversión inicial.
- **Valor generado:** El **Valor Presente Neto (VPN)** proyectado a cinco años es de **\$635.000.000 COP**, lo que demuestra que el negocio no solo recupera la inversión sino que genera excedentes significativos.
- **Punto de equilibrio alcanzable:** Se requiere vender **42 asesorías SG-SST** en el primer año para cubrir los costos totales. La proyección estima 60 ventas, superando el umbral de equilibrio.
- **Flujo de caja positivo:** A partir del segundo trimestre, el negocio presenta **saldos netos positivos sostenidos**, con una utilidad neta proyectada de **\$121.170.000 COP** al cierre del primer año.
- **Estructura financiera saludable:** El Estado de Situación Financiera muestra **baja deuda, alta liquidez y patrimonio creciente**, lo que fortalece la sostenibilidad del proyecto.

### Evaluación de Viabilidad

Criterio	Resultado
Rentabilidad	Alta (TIR > 40%)
Recuperación de inversión	En el primer año
Liquidez	Positiva desde el mes 6
Capacidad de crecimiento	Escalable a nivel regional
Riesgo financiero	Bajo (sin deuda estructural)
Alineación con políticas públicas	Alta (formalización, salud laboral)
Viabilidad técnica	Validada por estructura operativa

El proyecto *SegurPro Consultores* es **financieramente viable, rentable y sostenible**. Su modelo de negocio está alineado con las metas del Plan Nacional de Desarrollo, responde a necesidades reales del mercado regional, y presenta indicadores financieros sólidos que justifican su ejecución y escalamiento.

## 9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## Conclusiones por Objetivos Específicos

### **Objetivo 1: Diseñar un modelo de asesoría técnica para la implementación del SG-SST en PYMES**

**Conclusión:** Se estructuró un modelo flexible, validado técnicamente, que permite adaptar el SG-SST a las capacidades operativas de las PYMES, cumpliendo con la normatividad vigente y facilitando su formalización laboral.

**Recomendación:** Fortalecer alianzas con entidades como el SENA, ARLs y cámaras de comercio para ampliar la cobertura y facilitar procesos de validación técnica.

### **Objetivo 2: Establecer la viabilidad financiera del proyecto en un horizonte de cinco años**

**Conclusión:** El proyecto demuestra alta rentabilidad (TIR 78%) y generación de valor (VPN \$635 millones), con punto de equilibrio alcanzable en el primer año y flujo de caja positivo desde el segundo trimestre.

**Recomendación:** Mantener control sobre los costos variables y explorar mecanismos de cofinanciación para la expansión regional sin comprometer la liquidez.

### **Objetivo 3: Identificar el impacto del proyecto en el desarrollo regional y nacional**

**Conclusión:** El proyecto se alinea con los planes de desarrollo nacional y departamental, aportando a la formalización empresarial, la salud laboral y la competitividad de las PYMES en sectores estratégicos.

**Recomendación:** Documentar los impactos sociales y económicos generados por cada asesoría para fortalecer la narrativa de valor ante aliados institucionales y convocatorias públicas.

### **Objetivo 4: Definir estrategias de comercialización y posicionamiento en el mercado local**

**Conclusión:** Se estableció una estrategia de comercialización multicanal, con enfoque en comunicación digital, posicionamiento técnico y alianzas sectoriales, proyectando ventas sostenidas y escalables.

**Recomendación:** Monitorear indicadores de conversión y satisfacción del cliente para ajustar la estrategia comercial y fortalecer la fidelización.

### **Recomendaciones Generales**

Implementar un sistema de seguimiento técnico y financiero trimestral para evaluar el desempeño del proyecto.

Formalizar procesos internos mediante manuales operativos y protocolos de atención.

Diseñar indicadores de impacto social, económico y ambiental para reportes institucionales.

Preparar el proyecto para certificaciones de calidad que fortalezcan su reputación y competitividad.

## REFERENCIAS

Departamento Nacional de Planeación. (2022). *Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026: Colombia potencia mundial de la vida*. <https://www.dnp.gov.co>

Fondo Emprender – SENA. (2023). *Guía para la formulación de planes de negocio*. <https://www.fondoemprender.com>

Ministerio de Trabajo de Colombia. (2021). *Guía técnica para la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)*. <https://www.mintrabajo.gov.co>

Observatorio de Seguridad y Salud en el Trabajo. (2022). *Indicadores de cumplimiento SG-SST en PYMES colombianas*. <https://www.ossst.gov.co>

Portafolio. (2023, marzo 15). *Formalización laboral en Colombia: retos y oportunidades para las PYMES*. <https://www.portafolio.co/economia/formalizacion-laboral-en-colombia>

Revista Dinero. (2023, junio 10). *Consultoría empresarial: un sector en crecimiento*. <https://www.dinero.com/actualidad/consultoria-empresarial>

Superintendencia de Industria y Comercio. (2022). *Manual de registro de marca y propiedad intelectual*. <https://www.sic.gov.co>

Valle Invencible – Gobernación del Valle del Cauca. (2023). *Plan Departamental de Desarrollo 2020–2023*

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Departamento Nacional de Planeación. (2022). *Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026: Colombia potencia mundial de la vida*. Bogotá, D.C.: DNP.

Fondo Emprender – SENA. (2023). *Guía para la formulación de planes de negocio*. Bogotá, D.C.: Servicio Nacional de Aprendizaje.

Ministerio de Trabajo de Colombia. (2021). *Guía técnica para la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)*. Bogotá, D.C.: MinTrabajo.

Observatorio de Seguridad y Salud en el Trabajo. (2022). *Indicadores de cumplimiento SG-SST en PYMES colombianas*. Bogotá, D.C.: OSSST.

Portafolio. (2023, marzo 15). *Formalización laboral en Colombia: retos y oportunidades para las PYMES*. Recuperado de <https://www.portafolio.co/economia/formalizacion-laboral-en-colombia>

Revista Dinero. (2023, junio 10). *Consultoría empresarial: un sector en crecimiento*.

Recuperado de <https://www.dinero.com/actualidad/consultoria-empresarial>

Superintendencia de Industria y Comercio. (2022). *Manual de registro de marca y propiedad intelectual*. Bogotá, D.C.: SIC.

Valle Invencible – Gobernación del Valle del Cauca. (2023). *Plan Departamental de Desarrollo 2020–2023*. Cali: Gobernación del Valle.

## Resumen de emprendimiento

### Concepto del Negocio

*SegurPro Consultores* es una empresa de servicios especializada en asesoría técnica para la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en

pequeñas y medianas empresas (PYMES). Su actividad económica corresponde a la CIU 7020

– Actividades de consultoría de gestión.

**Misión:** Contribuir al fortalecimiento empresarial mediante asesorías técnicas que promuevan entornos laborales seguros, legales y sostenibles.

**Visión:** Ser reconocidos como líderes regionales en consultoría SG-SST, generando impacto social y empresarial en los sectores productivos del Valle del Cauca.

**Valores corporativos:** Responsabilidad, ética profesional, innovación, compromiso social, excelencia técnica.

**Objetivo general:** Consolidar una empresa de consultoría especializada en SG-SST que brinde soluciones técnicas, legales y operativas a PYMES colombianas.

**Objetivos específicos:**

Diseñar un modelo de asesoría adaptable por sector.

Validar la viabilidad financiera del proyecto.

Posicionar la marca en el mercado regional.

Generar impacto social mediante formalización laboral.

**Actividades económicas:**

Asesorías técnicas SG-SST

Capacitaciones empresariales

Diseño de guías y formatos normativos

Acompañamiento en auditorías externas

**Función social:** Promover la formalización laboral, la prevención de riesgos y el cumplimiento normativo en empresas que tradicionalmente operan sin estructura legal.

**Necesidades del mercado:** Las PYMES requieren acompañamiento técnico para cumplir con la normatividad del SG-SST, evitar sanciones y mejorar sus condiciones laborales.

**Mercado objetivo:** Empresas de 5 a 50 trabajadores en sectores como comercio, manufactura, servicios y agroindustria, ubicadas en Cali y municipios del Valle del Cauca.

**Justificación del mercado objetivo:** Más del 70% de las empresas en la región son PYMES, muchas de ellas sin implementación del SG-SST, lo que representa un mercado amplio y desatendido.

### Potencial del Mercado en Cifras

En el Valle del Cauca existen más de **45.000 PYMES registradas**, de las cuales se estima que **al menos el 60% no cumplen plenamente con el SG-SST**.

A nivel nacional, el mercado potencial supera las **400.000 empresas**, con posibilidad de expansión a través de alianzas institucionales.

El servicio también tiene proyección internacional en países como Ecuador y Perú, donde se adoptan modelos similares de gestión laboral.

### Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor

**Modelo técnico validado** por profesionales certificados.

**Guías personalizadas** por sector y tamaño empresarial.

**Plataforma digital** para seguimiento de procesos.

**Acompañamiento integral:** diagnóstico, implementación, validación.

**Enfoque social** que promueve la formalización y el bienestar laboral.

**Precios competitivos** frente a consultoras tradicionales.

**Capacidad de adaptación** a normativas locales y sectoriales.

### Resumen de Inversiones Requeridas

Concepto	Valor (COP)
Infraestructura física (equipos, mobiliario)	\$19.100.000
Capital de trabajo (operación inicial)	\$8.730.000
Aportes del emprendedor (conocimiento, gestión)	\$5.000.000

<b>Recursos solicitados al Fondo Emprender</b>	<b>\$27.830.000</b>
<b>Total inversión requerida</b>	<b>\$60.660.000</b>

### **Resumen Financiero**

**Cantidad estimada de asesorías año 1: 60**

**Precio promedio por asesoría: \$3.000.000**

**Ingresos proyectados año 1: \$200.000.000**

**Rentabilidad esperada (TIR): 78%**

**Valor presente neto (VPN): \$635.000.000**

**Punto de equilibrio: 42 asesorías**

### **Alcance y Experiencia en el Proceso de Emprendimiento**

La emprendedora cuenta con experiencia en diseño de campañas institucionales, gestión de proyectos académicos, y estructuración técnica de planes SG-SST. Ha liderado procesos de validación, análisis estratégico y comunicación visual en entornos universitarios y empresariales. El proyecto se ha desarrollado con rigor metodológico, análisis financiero, y enfoque social, lo que garantiza su viabilidad y sostenibilidad.