

El universo se puede nombrar. Lo que TUSISO necesita es la prueba que lo abra.

Francisco: pediste llegar a los líderes de salud ocupacional y SST de las empresas. Este documento muestra dónde están, qué dice el mercado de TUSISO y qué le falta para que ese líder responda. Lo que sale del registro público tiene su fuente; lo que no, está marcado como hipótesis y se valida contigo.

Cliente: TUSISO SAS, «el sistema operativo inteligente del SG-SST» [T1, T7]. Autor: DealTunnel (Nicolás Calderón).

Modo escritorio · Ninguna cifra entregada por TUSISO · Todo lo marcado hipótesis se valida con Francisco

Go condicionado. El mercado no es el límite: lo son la prueba social y la capacidad comercial.

Condiciones: el ticket y el ciclo reales, un cliente que pueda aparecer con nombre y saber quién firma en la empresa grande.

ESTADO DE ESTE AUDIT	
VEREDICTO	Go condicionado
ALCANCE	Colombia, Pasos 1 al 6A.1
UNIVERSO	246.236 sociedades en sectores de riesgo
BLOQUEANTES	Ticket, ciclo, quién firma
SIGUIENTE	Sesión de revisión con Francisco

LAS CIFRAS QUE SOSTIENEN EL CASO

246.236

Sociedades activas en sectores de riesgo operativo donde buscar al líder de SST. Sin tamaño de planta.

R1 RUES · NICH0 PROPIO

13.510.827

Trabajadores afiliados al sistema de riesgos laborales en 2025.

C1 CCS · NICH0 PROPIO

1.464

Accidentes de trabajo por día en 2025: 534.444 divididos entre 365.

DERIVADO · C1

COP 89.000

Mensuales desde los que un competidor publica su precio. TUSISO no publica ninguno.

K3 HOLDINGSOFT+ · T8

El universo se puede nombrar. El líder de SST es una hipótesis sobre él.

CONCLUSIÓN

Hay 246.236 sociedades activas en sectores de riesgo operativo donde buscar al líder de SST, pero el registro no trae número de trabajadores: el tamaño y el cargo se validan en el Revenue Room. La brecha de TUSISO no es de producto, es de prueba.

Pediste llegar a los líderes de salud ocupacional y SST de las empresas. El universo donde buscar ese cargo se puede nombrar: **246.236 sociedades activas en sectores de riesgo operativo** (construcción, manufactura, transporte, minería, agro, salud, vigilancia, aseo y temporales) [R1, NP]. De ellas, 233.894 son S.A.S., 7.277 Ltda. y 2.988 S.A. [R1]. **El registro no trae número de trabajadores**, así que no sabemos cuántas de esas 246.236 tienen más de 50 ni cuántas tienen un líder de SST dedicado. Que ese cargo exista en este universo es hipótesis, y el tamaño se define con el registro del Revenue Room o con otra fuente.

El contexto es sólido: 1.227.399 empresas afiliadas al sistema de riesgos laborales y 13.510.827 trabajadores en 2025 [C1, NP], con 534.444 accidentes de trabajo ese año, unos 1.464 por día [derivado: 534.444 / 365; trabajadores de las empresas del nicho propio]. Las cifras de siniestralidad del CCS son a corte de febrero de 2026 y el propio boletín advierte que pueden modificarse; las empresas afiliadas son un promedio anual [C1].

Hay una brecha de posicionamiento. TUSISO tiene el producto más ancho de la muestra (40 módulos, 60 estándares, tres agentes de IA, offline, white label) [T1] y no publica un solo cliente, caso, precio ni cifra de resultado [T1, T8]. Dos competidores sí publican precio, desde COP 89.000 y COP 250.000 al mes, y uno publica tres casos [K1, K3]. En la muestra revisada, ninguno le habla al **líder de SST de la empresa grande** por su cargo, ni vende «la evidencia que resiste la auditoría de la ARL y de tu cliente» [Paso 2, inferencia sobre 7 sitios, no censo].

Una advertencia que importa para tu objetivo: el sitio de TUSISO no dice quién compra [T2]. El líder de SST es quien prueba y recomienda; quién firma el pago en una empresa de más de 50 trabajadores es hipótesis y es la primera pregunta de la sesión.

La propuesta no es «conseguir más pruebas de 10 días». Es poner a 10 o 15 líderes de SST de empresas con contratistas en una sala, con una conversación de oficio (la auditoría) y no de

producto.

01

PASO 1 · RESEARCH DE NICHOS Y SECTOR

Compra con dolor quien opera sedes, contratistas y auditorías cruzadas

CONCLUSIÓN

El cliente de TUSISO es todo empleador, pero el que compra con dolor es el que opera sedes, contratistas y auditorías cruzadas. El universo grande no crece: las empresas afiliadas bajaron 0,4 % en 2025 [C1].

Nicho propio (NP). Empresas obligadas a cumplir el SG-SST, y profesionales o técnicos con licencia SST que gestionan carteras [T1, T3]. Los estándares mínimos de la Resolución 0312 dependen del tamaño y el riesgo: 7, 21 o 60 [N1, fuente secundaria; verificar 60 frente a 62 en texto oficial].

Mercado objetivo (MO). Quien exige la evidencia: la ARL, el Ministerio del Trabajo y el cliente que audita a su contratista [T4]. No se cuenta como empresas; se captura en el registro del Revenue Room.

CIFRA DEL SECTOR	VALOR	FUENTE
Trabajadores afiliados (NP)	13.510.827, 56,7 % de los 23.827.000 ocupados	[C1]
Accidentes de trabajo 2025	534.444, tasa 3,96 por 100 trabajadores	[C1]
Mayor tasa de accidentalidad	Agro, 11,22	[C1]
Mayor tasa de mortalidad	Minería, 41,30 por 100.000	[C1]
Multas	El Decreto 472 de 2015 gradúa las sanciones; sin montos citados en este audit	[N2]

Universo de empresas (RUES, corte 23-jul-2026) [R1, NP].

CORTE	CIFRA
Personas jurídicas activas (perímetro canónico)	848.438
Sociedades (organizacion_juridica que empieza por SOCIEDAD; el campo tipo_sociedad = SOCIEDAD COMERCIAL da 712.542)	709.912
Sociedades en sectores de riesgo operativo	246.236
De ellas, por forma jurídica (el resto, otras formas)	S.A.S. 233.894; Ltda. 7.277; S.A. 2.988

Sectores que componen las 246.236 (sociedades) [R1]: construcción 79.795; manufactura 72.479; transporte 28.699; agro 27.140; salud (CIIU 86) 21.833; vigilancia, aseo y temporales (CIIU 78, 80 y 81) 11.166; minas 5.124. Suma: 246.236 [derivado]. Concentración: Bogotá 84.143, Medellín 26.407, Barranquilla 16.735, Cali 16.219 sobre las 246.236 [R1].

Las cifras de 1.227.399 (oficial) y 848.438 (RUES jurídico) no se suman ni se concilian: distinta definición, porque la oficial incluye empleadores de persona natural [derivado].

Todos dicen «IA + Resolución 0312 + prueba gratis»; quien publica precio o caso gana credibilidad

CONCLUSIÓN

TUSISO no publica ni precio ni caso, y los competidores sí lo hacen. Ninguno de la muestra le habla por su cargo al líder de SST de la empresa grande.

COMPETIDOR O SUSTITUTO	OFERTA PUBLICADA	BRECHA FRENTE A TUSISO
Verifty	COP 250.000, 360.000 y 880.000/mes; 3 días de prueba [K1]	Publica precio y compara contra un consultor de \$2 a 3 millones (claim propio)
HoldingSoft+	Desde COP 89.000/mes; tres casos autodeclarados [K3]	Publica resultados; TUSISO no
KSegura 365 (a confirmar)	Planes por límite de empleados, sin precio ni clientes [K2]	Mismo vacío de prueba social
SGST Colombia	14 días gratis, autoevaluación e IA [K4, snippet]	Mismo mensaje
Risway	Evaluación 0312 gratuita [K4, snippet]	Regala la entrada
Autoevaluación con apoyo de la ARL	Informes de entidades públicas describen que la ARL SURA entrega recomendaciones tras la autoevaluación del empleador [N4]	Posible sustituto [hipótesis: que sea gratuito y qué ofrece cada ARL se confirma con Francisco]

COMPETIDOR O SUSTITUTO	OFERTA PUBLICADA	BRECHA FRENTE A TUSISO
Hoja de cálculo y consultor	Hábito y \$2 a 3 millones/mes [K1]	El competidor real

Clichés a evitar: «sistema operativo», «plataforma inteligente», «todo en un solo lugar», «40 módulos», «seriedad institucional», «sin tarjeta» como oferta.

Enemigo: la evidencia que vive en carpetas, correos y hojas de cálculo [T2].

Océano azul **hipótesis**: el expediente de la auditoría, para el líder SST de la empresa con contratistas. No se vio ocupado en la muestra.

03

PASO 3 · DIAGNÓSTICO DE MARCA

Producto amplio y bien armado; marca que describe módulos y no demuestra un resultado

CONCLUSIÓN

Tiene el producto y le falta la prueba. Diagnóstico parcial: sin capturas ni manual (ver pendientes). Estado actual, sin prescribir.

- Titular: «El sistema operativo inteligente del SG-SST» [T1]. Nombra la categoría, no el cambio.
- Sin clientes, logos, testimonios ni casos [T1]. La brecha más cara.
- Sin precios [T8]. Cuatro llamados a la acción compitiendo en la home [T1].
- Sin equipo ni fundadores visibles; pie «Hecho con DesarrollAndo» sin explicación [T7].
- Inconsistencia entre «usted» y «tú» entre páginas [T1, T3].
- Activos: 15 landings (6 por público, 9 por intención de búsqueda), blog con 12 artículos en la primera página de dos, IA «que cita sus fuentes», y la frase «la IA propone y el profesional valida» [T1, T6].
- Visual: sin dato.

El mercado no es el límite; lo es la capacidad comercial y la prueba social

CONCLUSIÓN

No hay una sola cifra de TAM: hay dos, con definiciones distintas.

NIVEL	CIFRA	FUENTE
TAM empleadores (oficial)	1.227.399	[C1, NP]
TAM personas jurídicas	848.438	[R1, NP]
SAM sectores de riesgo operativo	246.236	[R1, NP]
De ellas S.A.S. / Ltda. / S.A.	233.894 / 7.277 / 2.988	[R1, NP]; sin tamaño de planta, la forma jurídica no mide empresas de más de 50 trabajadores
Gestores con licencia	sin dato	[N3]

SOM (12 meses) hipótesis. 10, 25 o 50 cuentas nuevas; con el plan de entrada de un competidor como comparable (Verifty «Emprende IA», COP 250.000/mes [K1]) darían COP 2,5, 6,25 y 12,5 millones de ingreso mensual [derivado]. El ticket real de TUSISO es sin dato: se reemplaza cuando Francisco lo dé.

Listas. Empresas: corte desde RUES, armado por DealTunnel. Personas (líderes de SST): RUES no tiene personas; se construyen en el Paso 9.

Se vende a la empresa de más de 50 trabajadores con sedes y contratistas

CONCLUSIÓN

El líder de SST prueba y recomienda; recursos humanos y la gerencia aprueban. Comité diferido: todo es hipótesis hasta la primera sesión.

ICP. Sociedad (S.A.S., Ltda. o S.A.; la forma jurídica no define el tamaño) con más de 50 trabajadores o riesgo IV a V, en construcción, manufactura, transporte, minería o servicios tercerizados, con sedes y contratistas, y un cargo dedicado a SST [T4]. Canal: gestores y consultoras con cartera [T3, T5].

PERSONA	CARGO TÍPICO	DOLOR	PALANCA	OBJECCIÓN
P1 Líder de SST	Jefe, coordinador o director de SST, HSEQ	Tiempo de documentos, evidencia dispersa, auditorías cruzadas [T1, T4]	Expediente listo para la auditoría	«Mi hoja funciona»
P2 Gestión humana	Gerente o director	Riesgo de sanción [N2]	Tablero para la alta dirección [T1]	Presupuesto
P3 Dirección y compras	Gerente general, financiero	Perder un contrato por una auditoría	Cumplimiento visible	Precio no visible, sin referencias
Gestor	Persona con licencia SST	Tiempo administrativo, firma	Cartera consolidada [T3]	Cambio de herramienta

Flujo de compra hipótesis. Disparador (contrato, auditoría, accidente), el líder SST prueba 10 días [T1], demo o cotización en un día hábil [T1], RR. HH. y gerencia, aprobación. Ciclo de 1 a 4

GO condicionado

CONCLUSIÓN

Condiciones: ticket y ciclo reales, un cliente que pueda aparecer con nombre, y quién firma en la empresa grande.

Fortalezas	40 módulos, 60 estándares, tres agentes de IA, offline, white label [T1]. 15 landings y blog [T1, T6]. IA con validación humana [T1].
Oportunidades	246.236 sociedades en sectores de riesgo [R1], con el tamaño por definir. Unos 1.464 accidentes por día [derivado de C1]. Nadie en la muestra lidera la auditoría cruzada para el líder SST [Paso 2]. Canal de gestores y ARL [T3, T5].
Debilidades	Sin clientes, casos, precios ni resultados publicados [T1, T8]. Titular de categoría. Cuatro llamados a la acción. Sin equipo visible.
Amenazas	Precios desde COP 89.000/mes [K3]. Autoevaluación gratuita [K4] y, en el caso de ARL SURA, recomendaciones tras la autoevaluación del empleador [N4; no se verificó que sea gratuita ni que las demás ARL lo ofrezcan: hipótesis]. Las empresas afiliadas bajan 0,4 % [C1]. Commodity «IA + 0312».

Prioridades. (1) Un caso con cifra y nombre autorizado. (2) Hablarle primero al líder de SST de la empresa grande con contratistas. (3) Una oferta de entrada que no compita con lo gratuito: el expediente de la próxima auditoría.

Riesgos. El líder recomienda pero no compra; la ARL ofrezca gratis lo que TUSISO vende [hipótesis: costo y alcance de lo que ofrece cada ARL sin confirmar, ver N4]; ciclo largo; sin prueba social el comité no avala.

El expediente de tu próxima auditoría, listo antes de que llegue

CONCLUSIÓN

Propuesta de valor candidata y voz. Todo en este bloque es propuesta, no decisión.

PUV [propuesta]. TUSISO deja la evidencia de tu SG-SST lista para la auditoría de tu ARL y de tu cliente, sin que tu líder de SST pase el mes armando carpetas.

No promete: cero sanciones, ni pasar la auditoría, ni reemplazar al profesional con licencia («la IA propone y el profesional valida» [T1]).

Titulares candidatos [hipótesis]. «El expediente de tu próxima auditoría, listo antes de que llegue.» / «Tu líder de SST, sin carpetas.» / «Evidencia que resiste a la ARL y a tu cliente.»

Voz. Trato de tú, directo, vocabulario de oficio (auditoría, evidencia, contratista, ATS, FURAT). Prohibido: los clichés del Paso 2.

Cuatro hipótesis a pre-registrar en la sesión

CONCLUSIÓN

No se corrieron las hipótesis pre-registradas ni el modelo financiero: no hay acuerdo escrito ni ticket de TUSISO. Candidatas derivadas de los Pasos 5 y 6.

1. El líder de SST de empresas de más de 50 trabajadores con contratistas acepta una conversación sobre «la auditoría cruzada» (se falsea con la aceptación en la lista que se defina).
2. El primero que acepta es el líder de SST, no recursos humanos (se falsea con el cargo en el registro).

3. El mensaje de la auditoría convoca más que el mensaje de «40 módulos» (prueba A/B del asunto).
4. El gestor con cartera convierte más rápido que la empresa directa.

08

LO QUE NECESITAMOS DE TUSISO

Seis preguntas abiertas para la sesión

CONCLUSIÓN

Con estas respuestas el audit pasa de escritorio a validado.

1. Ticket promedio y ciclo desde la prueba hasta el pago, por tipo de cliente.
2. Clientes actuales: cuántos son empresas, gestores y ARL o consultoras; cuántos pueden aparecer con nombre.
3. Quién firma en una empresa de más de 50 trabajadores y qué cargo usan: SST, HSEQ, salud ocupacional.
4. Si la ARL ofrece algo gratis [hipótesis, sin confirmar] y cómo les compite.
5. Un resultado medible de algún cliente (tiempo de preparación de auditoría, % de cumplimiento).
6. Relación con DesarrollAndo y manual de marca (/marca) y capturas.

FUENTES · CONSULTADAS EL 2026-10-20 CON LECTOR AUTOMÁTICO · SE REABRE CADA URL ANTES DE LA SESIÓN

T1 tusiso.com, home. Titulares, módulos, agentes IA, audiencias, cifras (60 estándares, 40 módulos, 10 días de prueba). www.tusiso.com

T2 tusiso.com. Software SG-SST para empresas. www.tusiso.com

T3 tusiso.com. Software SST para profesionales. www.tusiso.com

T4 tusiso.com. SG-SST para empresas grandes. www.tusiso.com

T5	tusiso.com. White label para ARL y consultoras. www.tusiso.com
T6	tusiso.com. Blog: 12 artículos en página 1 de 2, sin fechas visibles. www.tusiso.com
T7	tusiso.com. Qué es TUSISO: TUSISO SAS, NIT 902.098.664-3, Manizales; «Hecho con Desarrollando». www.tusiso.com
T8	tusiso.com. Planes: sin montos publicados. www.tusiso.com
C1	Consejo Colombiano de Seguridad, 2026. «Sinistralidad Laboral en Colombia, Año 2025». Cita: «pasando de 12.955.506 en 2024 a 13.510.827 en 2025»; «reducción leve del 0,4 %, al pasar de un promedio de 1.232.576 en 2024 a 1.227.399 en 2025» (empresas afiliadas al SGRL); «534.444 eventos con una tasa anual de 3,96 por cada 100 trabajadores»; cobertura 56,7 % frente a 23.827.000 ocupados (DANE, dic-2025). Los eventos son a corte de febrero de 2026 y pueden modificarse; las empresas afiliadas son un promedio anual. Los 1.464 por día no están en el boletín: es 534.444 / 365 [derivado]. ccs.org.co
N1	Resolución 0312 de 2019. Estándares por tamaño (7 / 21 / 60), vía fuentes secundarias; paráfrasis, no se obtuvo el texto oficial. Una presentación de SURA indica 62 para más de 50 trabajadores: verificar contra el texto oficial del Ministerio del Trabajo. www.buk.co
N2	Decreto 472 de 2015. Graduación de multas SST. Vigencia por verificar. Sin montos citados. fasecolda.com
N3	Licencias SST. Sin conteo oficial de licencias vigentes. Una fuente secundaria reporta licencias expedidas, no vigentes; no se usa como cifra. safetya.co
N4	Informe de Evaluación de Estándares 2023, Alcaldía de Cartagena. Paráfrasis de un snippet de búsqueda: la autoevaluación la realiza el empleador conforme al artículo 28 de la Resolución 0312 y la ARL entrega recomendaciones al completarla (caso ARL SURA). No dice que sea gratuita ni que aplique a las demás ARL. mipg.cartagena.gov.co

K1	Verifty. Citas literales de la página: «Emprende IA ... \$250.000 /mes», «Crece IA ... \$360.000 /mes», «Consolida IA ... \$880.000 /mes» (el plan de entrada es Emprende IA); «Un consultor cobra \$2-3 millones al mes y depende de su agenda» (claim del proveedor). Los 3 días de prueba y la descripción de los planes son paráfrasis. www.verifty.com
K2	KSegura 365. Paráfrasis de lectura automática, sin entrecomillado; atribución a confirmar. La página describe un piloto guiado con planes Básico hasta 50, Profesional hasta 200 y Empresarial 201 o más empleados, sin precios ni clientes publicados. ksegura365.com
K3	HoldingSoft+. Cita literal: «Desde COP 89.000/mes». Paráfrasis: Basic USD 30/mes para 2 usuarios; tres casos de 85, 180 y 320 empleados con resultados autodeclarados. holdingsoft.org
K4	SGST Colombia, Risway, Analysst, Isismaweb. Paráfrasis de resultados de búsqueda del 2026-10-20; las páginas no se abrieron una por una y no hay cita literal: SGST Colombia (14 días gratis, sin tarjeta); Risway (evaluación 0312 gratuita sin registro); Isismaweb (demo bajo solicitud). sgstcolombia.com
R1	Registro público de empresas (RUES), corte 23-jul-2026. Consulta de DealTunnel sobre personas jurídicas activas, con matrícula renovada en 2024 o después, sin liquidación y sin personas naturales. Sin tamaño de planta ni personas. TUSISO no aparece por razón social en el perímetro.
ROTULOS	[Fn] fuente abierta; [derivado] aritmética visible sobre cifras con fuente; [hipótesis] sin fuente, se valida con Francisco. NP: nicho propio de TUSISO (a quién le vende). MO: mercado objetivo (a quién le vende cada cliente de TUSISO).

DealTunnel

Revenue Audit · TUSISO · v0.1 · Actualizado 2026-10-20 · Modo escritorio · Confidencial

INICIO FUENTES PDF (/MEDIA/REVENUE-AUDIT-TUSISO.PDF)