



Plan Nacional de Educación **Multimodal** en SST 2026

Talentos que **hacen país**

Comunidad Nacional de Conocimiento en

Proyecto Especial Empresas Mipymes

Talentos que **hacen país**

**SESIÓN 2:
INNOVACIÓN INTELIGENTE PARA
MIPYMES QUE NECESITAN CRECER CON
PRESUPUESTOS REDUCIDOS**



LINDA ORREGO GIL

COMUNIDAD NACIONAL DE CONOCIMIENTO EN PROYECTO
ESPECIAL EMPRESAS MIPYMES



lindaorregogil@gmail.com



+57 313 613 0591

Perfil profesional:

Administradora de Empresas, especialista en Auditoria Medica, Especialista en Administración de la salud, Especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo, Master en Coaching Ontológico y Ejecutivo.



Ruta del conocimiento



01

SESIÓN 1:
CULTURA
ORGANIZACIONAL Y CLIMA
LABORAL ADAPTADOS A
LAS REALIDADES DE LAS
MIPYMES



02

SESIÓN 2:
INNOVACIÓN INTELIGENTE
PARA MIPYMES QUE
NECESITAN CRECER CON
PRESUPUESTOS REDUCIDOS



03

SESIÓN 3:
DIGITALIZACIÓN Y
AUTOMATIZACIÓN PRÁCTICA
PARA MIPYMES SIN GRANDES
INVERSIONES



04

SESIÓN 4:
GESTIÓN DE CRISIS Y PLANES
DE CONTINUIDAD
EMPRESARIAL DISEÑADOS
PARA MIPYMES

Ruta del conocimiento



05

SESIÓN 5:
BRANDING EXPERIENCIAL
Y SERVICIO AL CLIENTE DE
ALTO IMPACTO PARA
MIPYMES



06

SESIÓN 6:
BIENESTAR INTEGRAL Y
FELICIDAD ORGANIZACIONAL
ATERRIZADOS A LAS
CAPACIDADES DE LAS
MIPYMES



07

SESIÓN 7:
FINANZAS SIMPLES Y
DECISIONES ESTRATÉGICAS
PARA GERENTES DE
MIPYMES



08

SESIÓN 8:
VENTAS HUMANIZADAS Y
COMUNICACIÓN ASERTIVA
PARA FORTALECER LA
RELACIÓN CON CLIENTES EN
MIPYMES



suma 5.0



Evaluémonos



“La innovación distingue a los líderes de los seguidores.”

Steve Jobs



01.

Comprender el verdadero significado de innovación en el contexto de las MIPYMES.

02.

Identificar oportunidades de mejora y crecimiento sin depender exclusivamente de grandes inversiones.

03.

Aplicar herramientas sencillas para fortalecer sus procesos, propuesta de valor, experiencia del cliente y presencia comercial.

Objetivo



¿QUÉ DECIR?

Muchas veces cuando hablamos de innovación pensamos en grandes empresas, tecnología costosa o laboratorios sofisticados.

Pero la realidad es que **las MIPYMES son las empresas que más innovan en el mundo**, porque deben adaptarse rápido, ser creativas y aprovechar al máximo sus recursos.

Hoy vamos a aprender **cómo innovar de manera inteligente, práctica y económica.**



EL ENTORNO ACTUAL EXIGE EMPRESAS MÁS ÁGILES Y ESTRATÉGICAS

Las MIPYMES operan en un escenario caracterizado por:

- Recursos financieros limitados
- Alta competencia y presión del mercado
- Cambios acelerados en hábitos de consumo
- Necesidad de adaptación constante
- Exigencias crecientes de productividad y diferenciación



INNOVAR NO ES INVERTIR MÁS: ES GENERAR MÁS VALOR

INNOVAR SI ES

- . Resolver de manera más eficiente
- . Mejorar procesos, productos o servicios
- . Responder mejor a las necesidades del cliente
- . Diferenciarse frente al mercado

INNOVAR NO ES NECESARIAMENTE

- . Grandes inversiones
- . Transformaciones complejas
- . Tecnología avanzada desde el inicio



¿QUÉ ES LA INNOVACIÓN INTELIGENTE?

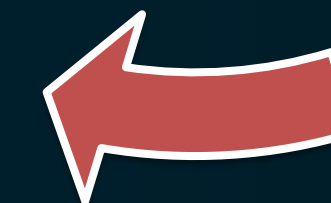
Una empresa innova inteligentemente cuando orienta sus recursos hacia acciones que generan valor, diferenciación y sostenibilidad.

ESTRATEGIA

PRIORIDAD

EJECUCION

EFICIENCIA



ERRORES FRECUENTES EN LA GESTIÓN DE CRECIMIENTO

En la gestión del crecimiento, uno de los errores más comunes es querer abarcar demasiado sin una estrategia definida. Intentar atender todos los mercados al mismo tiempo, operar sin prioridades claras, reaccionar en lugar de planear, invertir sin medir resultados y no escuchar de forma sistemática al cliente puede frenar el desarrollo de la empresa. Crecer no significa hacer más de todo, sino tomar decisiones enfocadas, sostenibles y basadas en información.



LA INNOVACIÓN EN MIPYMES NO ESTÁ EN UN SOLO FRENTE

LAS OPORTUNIDADES DE INNOVACIÓN
SE CONCENTRA EN 4 ÁREAS

PRODUCTO O
SERVICIO

EXPERIENCIA DEL
CLIENTE

PROCESOS
INTERNOS

CANALES DE VENTA
Y COMUNICACIÓN



LA PROPUESTA DE VALOR EVOLUCIONA CON EL MERCADO

El mercado cambia constantemente, y con él también cambian las expectativas, necesidades y prioridades de los clientes. Por eso, una propuesta de valor efectiva no puede mantenerse estática: debe revisarse, ajustarse y fortalecerse de forma continua. Evolucionar implica adaptar la oferta a nuevas necesidades, simplificar el acceso al servicio, diseñar soluciones más útiles e integrales y mejorar la manera en que se comunica y presenta al cliente. Quienes logran hacerlo, aumentan su relevancia, competitividad y capacidad de crecimiento.



LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE ES UNA VENTAJA COMPETITIVA

En mercados cada vez más exigentes, la experiencia del cliente se ha convertido en un factor decisivo para diferenciarse y crecer. No siempre se requiere una gran inversión para generar valor; muchas veces, pequeñas mejoras en la atención, la comunicación y los procesos pueden marcar una gran diferencia. Optimizar la experiencia implica reducir tiempos de respuesta, facilitar la interacción y la compra, ofrecer una atención más personalizada y generar mayor confianza en cada punto de contacto. Cuando el cliente se siente escuchado, comprendido y bien atendido, aumenta su satisfacción, se fortalece la fidelización y se crean relaciones más duraderas y valiosas para la organización.



LA EFICIENCIA TAMBIÉN ES INNOVACIÓN

Innovar no siempre significa crear algo completamente nuevo; muchas veces, también implica mejorar la manera en que se hacen las cosas dentro de la organización. La eficiencia operativa se convierte en una forma de innovación cuando permite optimizar procesos, aprovechar mejor los recursos y responder con mayor agilidad a las necesidades del entorno. Una empresa mejora cuando logra reducir reprocesos, estandarizar actividades clave, organizar mejor la información y automatizar tareas repetitivas que consumen tiempo y energía. Estos avances no solo fortalecen la productividad, sino que también aumentan la capacidad de respuesta, facilitan la toma de decisiones y generan una operación más ordenada, sostenible y competitiva.



SER VISIBLE, CLARO Y CONFIABLE

El crecimiento de una empresa no depende únicamente de la calidad de lo que ofrece, sino también de su capacidad para comunicarlo de manera efectiva y generar confianza en el mercado. En un entorno cada vez más competitivo, innovar en ventas y comunicación significa hacer que la propuesta comercial sea más clara, comprensible y atractiva para el cliente. Esto implica fortalecer la presencia digital básica, aprovechar canales directos de contacto, organizar de forma más estratégica el seguimiento comercial y construir una reputación sólida a través de la experiencia del cliente, la coherencia de la marca y los testimonios. Cuando una empresa logra ser visible, clara y confiable, aumenta sus oportunidades de conexión, conversión y crecimiento sostenible.



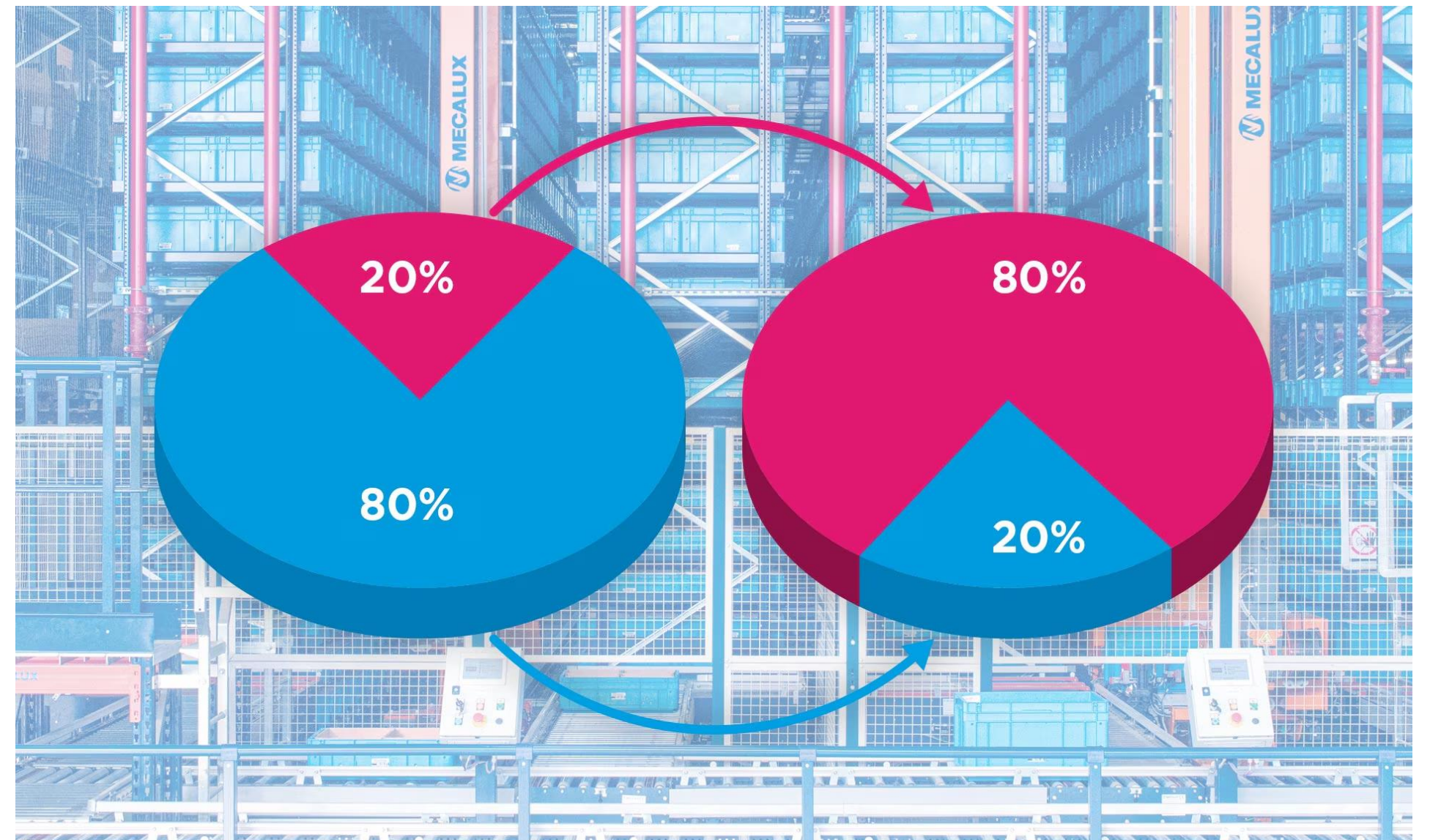
ESTRATEGIAS DE ALTO IMPACTO Y BAJO COSTO

El crecimiento sostenible no siempre depende de grandes inversiones, sino de la capacidad de tomar decisiones acertadas, enfocadas y estratégicas. Muchas de las acciones con mayor impacto en una empresa pueden implementarse con recursos accesibles, siempre que respondan a necesidades reales y estén orientadas a generar valor. Escuchar activamente al cliente, priorizar iniciativas con retorno visible, aprovechar herramientas digitales disponibles, construir alianzas estratégicas y medir aquello que realmente aporta resultados, son prácticas que fortalecen la competitividad sin elevar innecesariamente los costos. Cuando una organización aprende a enfocar sus esfuerzos en lo esencial, logra avanzar con mayor claridad, eficiencia e impacto.



NO TODAS LAS ACCIONES GENERAN EL MISMO IMPACTO

En el crecimiento empresarial, uno de los mayores retos no es hacer más, sino enfocar mejor los esfuerzos. Con frecuencia, un pequeño grupo de decisiones, procesos, clientes o acciones comerciales concentra la mayor parte de los resultados. Por eso, aplicar una lógica de priorización permite identificar dónde realmente se genera valor y qué actividades están consumiendo tiempo, recursos y energía sin aportar un retorno significativo. Reflexionar sobre qué acciones producen mayor impacto, qué clientes o canales son verdaderamente estratégicos y en qué frentes conviene concentrar primero los recursos, ayuda a tomar decisiones más inteligentes, optimizar la gestión y avanzar con mayor efectividad hacia los objetivos de crecimiento.



CONCLUSIONES CLAVE

La innovación inteligente en las MIPYMES no depende exclusivamente de grandes presupuestos o transformaciones complejas, sino de la capacidad de observar el entorno, comprender las necesidades del mercado y actuar con enfoque estratégico. Crecer de manera sostenible exige visión para identificar oportunidades, adaptación para responder a los cambios, priorización para usar mejor los recursos disponibles y un enfoque constante en la generación de valor. Más que hacer más, se trata de decidir mejor, avanzar con intención y evolucionar con sentido frente a los desafíos del entorno empresarial.



Frase final

“La competitividad no depende solo del tamaño de la empresa, sino de su capacidad para adaptarse, diferenciarse y ejecutar con inteligencia.”

Bibliografía

- <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/17590>
- http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2027-83062021000200493
- <https://www.clara.com/es-co/blog/que-son-las-pymes-y-como-impulsar-su-crecimiento>
- <https://www.bbva.com/es/innovacion/podcast-la-innovacion-un-poderoso-motor-de-crecimiento-para-las-pymes-industriales/>
- <https://libros.unad.edu.co/index.php/selloeditorial/catalog/book/228>

Evaluémonos



Preguntas



Recuerda que Positiva tiene para ti:



posipedia

<https://www.posipedia.com.co/>



Cursos virtuales



Artículos



Audios



Juegos digitales



OVA's



Guías



Mailings



Videos



¿Quieres profundizar tus conocimientos y potenciar tus competencias en SST?

¡Capacítate y fortalece la seguridad de tu empresa!

CURSOS

**VIRTUALES SG-SST
DE 50 Y 20 HORAS**

Escanea e insíbete



Para trabajadores de todas las empresas, áreas y sectores.

¡TE ESPERAMOS!





**¡CONÉCTATE
A NUESTRO CANAL
de WhatsApp!**

POSITIVA PREVENCIÓN



Descubre campañas, novedades y tips en Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) que te ayudarán a fortalecer tu bienestar y la cultura de prevención laboral.

**¡Únete y sé parte de la
comunidad de Positiva!**

¡Síguenos en nuestra COMUNIDAD EDUCATIVA!



Escanea el código QR para entrar
a nuestro Canal de Whatsapp