

## SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

07 DE ABRIL DEL 2016

### SGSST

#### Inspección laboral

El ministerio del trabajo ha ampliado la planta de inspectores laborales, pasando de 424 a 904; De marzo a diciembre 131 inspectores mas fueron contratados ; aclara el ministros que para garantizar el cobro de multas se traslado la función que estaba en el Sena, entidad especializada en el cobro de este tipo de carteras .No obstante ,el Sena mejoro en un 64%el cobro de las multas el ultimo año. Por incumplimiento factores de seguridad y salud en el trabajo, el Ministerio de Trabajo ha impuesto este año 65 sanciones a empresas, a través de su Dirección Territorial por un valor de \$1.187.854.236.

#### Decretos para tener en cuenta

El Decreto 171 del 1° de febrero de 2016, firmado por el Presidente de la República Juan Manuel Santos y el ministro del Trabajo, Lucho Garzón, busca facilitar a las empresas públicas y privadas, la sustitución del programa de Salud Ocupacional



por el nuevo Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Ampliando los plazos al 31 de Enero de 2017, unificando pequeñas, medianas y grandes empresas



Decreto 0472 de marzo DE 2015, Multas y Sanciones por ausencia de las actividades de promoción y prevención, incumplimiento de las recomendaciones realizadas por las Administradoras de Riesgos Laborales (ARL) o el Ministerio del Trabajo, entre otras.



| Tamaño de empresa | Número de trabajadores | Activos totales                      | Incumplimiento normas riesgos laborales | Omisión del reporte de accidente de trabajo | Accidente ocasiona muerte del trabajador por incumplimiento de normas de seguridad y salud en el trabajo |
|-------------------|------------------------|--------------------------------------|---|---|--|
|                   |                        |                                      | Valor Multa en SMMLV                    |   |  |
| Microempresas     | Hasta 10               | menor a \$322 millones               | \$600 mil a \$3 millones                | \$600 mil a \$13 millones                   | \$13 millones a \$15 millones  |
| Pequeña empresa   | De 11 a 50             | \$323 millones a \$3.222 millones    | \$4 millones a \$13 millones            | \$14 millones a \$32 millones               | \$16 millones a \$97 millones  |
| Mediana empresa   | De 51 a 200            | \$2.828 millones a \$17.250 millones | \$14 millones a \$64 millones           | \$33 millones a \$64 millones               | \$97 millones a \$258 millones   |
| Gran empresa      | De 1000 o más          | mayor a \$17.250 millones            | \$65 millones a \$322 millones          | \$65 millones a \$644 millones              | \$258 millones a \$644 millones  |

## GERENCIA ESTRATEGICA



La administración desde la tecnología cada vez abre más espacio en el mercado laboral, dando al colaborador la oportunidad de mejorar su calidad de vida y minimizar costos a la compañía.

Nuestros Gerentes, Jefes de ventas, Líderes, están preparados para la administración sobre resultados; Donde los colaboradores accedan a aplicaciones, datos y servicios corporativos, procesos, metas y objetivos desde otras ubicaciones como el hogar, hoteles, aeropuertos, cafés y cuando esté en el tránsito. o seguimos en la administración presencial y poco eficiente?.

Estamos listos para la tendencia de oficina virtual?, coloque S o N

- Los procesos en su compañía son claros para todos los colaboradores.
- Son claras las funciones y responsabilidades de sus colaboradores.
- Es medible cada cargo de la empresa mediante indicadores de Gestión.

## TIPS PARA GENERAR CONFIANZA AL NEGOCIAR

La generación de confianza parece ser intuitiva en una negociación, sin embargo, no siempre genera reciprocidad. La clave para generarla es la interdependencia de los objetivos, es decir, que la consecución de unos sea conducente a la de otros. Algunos elementos para tener en cuenta son:

- Empatía
- Mirar a los ojos constantemente
- Demostrar que se es competente
- Asegurarse que las señales no verbales que enviamos sean congruentes con lo que decimos.
- Mantener una apariencia profesional
- Comunicar nuestras buenas intenciones
- Hacer lo que uno dice que va a hacer. En cualquier relación se construye confianza cuando se cumple lo que se promete.

- Escuchar abiertamente las ideas del otro, sin importar si se está de acuerdo o no.
- Proveer información precisa, si una agenda es escondida
- Ser honesto
- Ser paciente
- Negociar en búsqueda de la abundancia, no de la escasez.

Fuente: revista ACOSSET. Especial vitalidad empresarial Pag. 27



## ACTIVIDAD COGNITIVA

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   | 7 |   | 6 |   |   |   |   |   |
|   | 9 |   | 5 |   | 3 |   | 1 | 7 |
|   |   |   |   | 1 |   |   |   |   |
|   | 8 |   |   |   |   |   | 4 | 3 |
|   |   | 2 |   |   |   | 6 |   |   |
| 4 | 5 |   |   |   |   |   | 7 |   |
|   |   |   |   | 3 |   |   |   |   |
| 7 | 4 |   | 2 |   | 5 |   | 6 |   |
|   |   |   |   |   | 4 |   | 2 |   |

EMPRESAS

