

MEJORAMIENTO CONTINUO DEL PROGRAMA DE SALUD OCUPACIONAL



PROGRAMA SALUD OCUPACIONAL COMO HERRAMIENTA DE GESTION EN LA GENERACION DE VALOR SOSTENIBLE EN EL CLIENTE



OBJETIVOS

- **Dar a conocer los componentes estratégicos de la gestión empresarial efectiva y el aporte de la gestión del Programa de Salud Ocupacional en la cosecución de los mismos**
- **Establecer la relación entre el aseguramiento del talento humano con el mejoramiento de los niveles de productividad empresarial**
- **Proponer una visión de largo plazo en el desarrollo de los Programas de Salud Ocupacional**



- Creación de Valor Sustentable al cliente: Producto, procesos, servicio

Cuál es la principal finalidad que persiguen las empresas?

- Creación de Valor Económico: Nuevos ingresos, rentabilización de los actuales y Productividad



LA TEMÁTICA ESTRATÉGICA NECESARIA GENERAR VALOR ECONÓMICO

Temas Estratégicos

Incremento de ingresos

**Crece el negocio:
Nuevas fuentes de
ingresos**

- **Incrementar el valor de los clientes: Mejorar rentabilidad de clientes actuales**



Incremento de la Productividad

- **Mejorar la estructura de costos**
- **Mejorar el uso de activos**
- **Desempeño en Ambiente, Salud y Seguridad- (AT- EP)**
- **Procesos Regulados según cadena de valor**

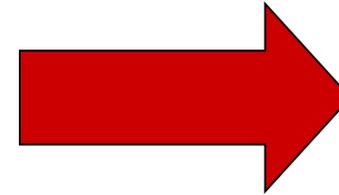


LA TEMÁTICA ESTRATÉGICA NECESARIA PARA CREAR Y ENTREGAR VALOR AL CLIENTE

Temas Estratégicos

Innovación

- **Identificar nuevas Oportunidades**
- **Diseñar y Desarrollar nuevos Productos y Servicios : \$, Producto, Servicio integral**

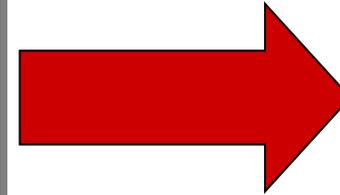


LA TEMÁTICA ESTRATÉGICA NECESARIA PARA CREAR Y ENTREGAR VALOR AL CLIENTE

Temas Estratégicos

Relaciones con Clientes

- **Fidelización Clientes**
- **Creer y Profundizar las Relaciones con Clientes**
- **Servicio a Clientes**

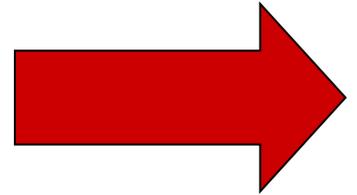


LA TEMÁTICA ESTRATÉGICA NECESARIA PARA CREAR Y ENTREGAR VALOR AL CLIENTE

Temas Estratégicos

Excelencia Operacional

- **Producir Productos y Servicios de manera eficiente**
- **Administrar el Riesgo de producto, servicio y recurso humano**



LA TEMÁTICA ESTRATÉGICA NECESARIA PARA CREAR Y ENTREGAR VALOR AL CLIENTE

Temas Estratégicos

Regulaciones y Comunidad

- Mejorar el Desempeño en Ambiente, Salud y Seguridad
- “Cuidar” y Crecer la Comunidad



CADENA DE VALOR

- ❑ La metodología del análisis de la cadena de valor para crear y sostener la ventaja competitiva de una firma fue desarrollado por **Michael Porter**.
- ❑ Se basa en la premisa que la ventaja competitiva se la obtiene al optimizar los principales procesos de la empresa, es decir, aquellos procesos que forman parte de la cadena de valor de la empresa.

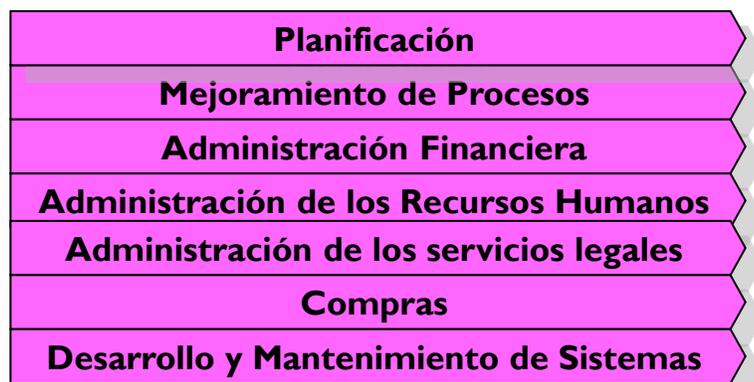


CADENA DE VALOR DE UNA EMPRESA

Cadena de Valor:



Procesos de Soporte:



**Aseguramiento de las
personas
y del producto=
CALIDAD**



DESPLIEGUE ESTRATÉGICO DE LA GESTIÓN EN SALUD OCUPACIONAL



LA CADENA DE RESULTADOS

Productos

Resultados

Impacto

**Sociedad
y medio
ambiente**

**Políticas – Plan
Estratégico**

**Programas y
Proyectos**

**Trabajo
cotidiano**

Procesos



COLMENA
vida y riesgos profesionales

SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN

Preocupación por el
MEDIO AMBIENTE

Eficiencia en el Empleo
de los **RECURSOS**

Cuidado y Protección
de las **PERSONAS**

Respetar los
**Acuerdos
Comerciales**

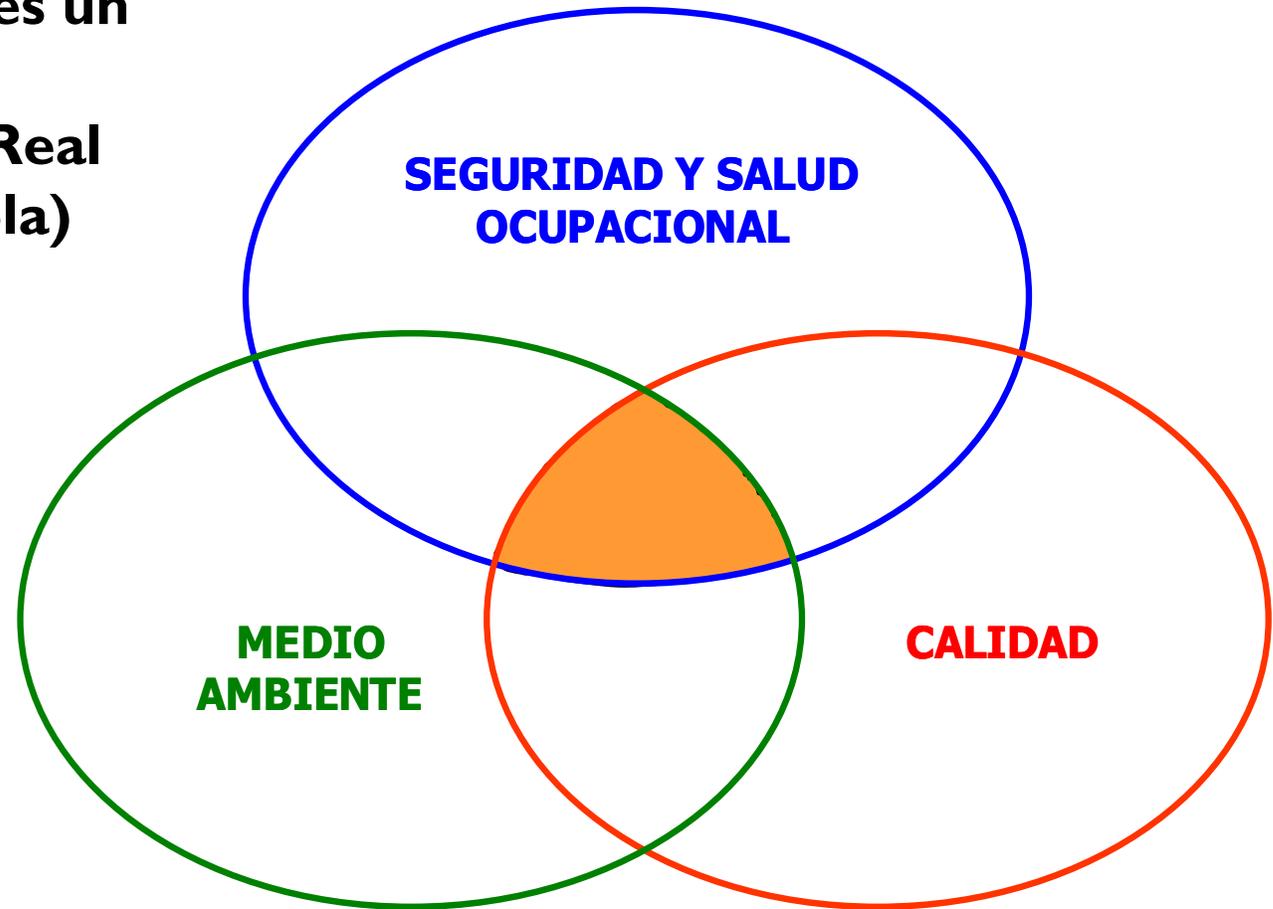


SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN

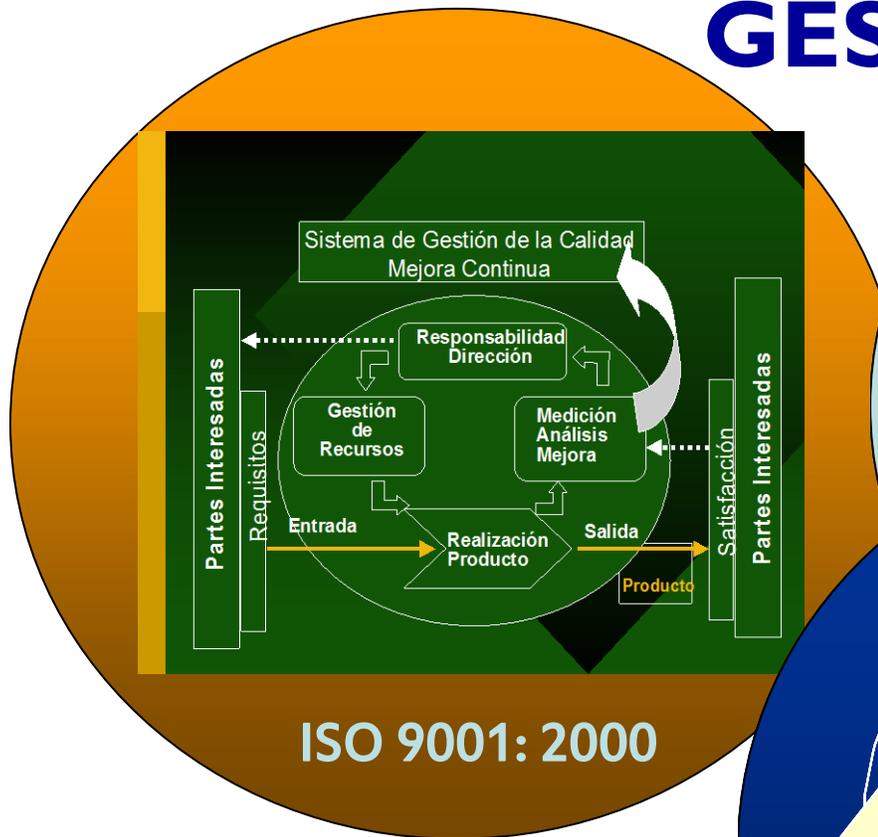
INTEGRAR

“Constituir las partes un todo”

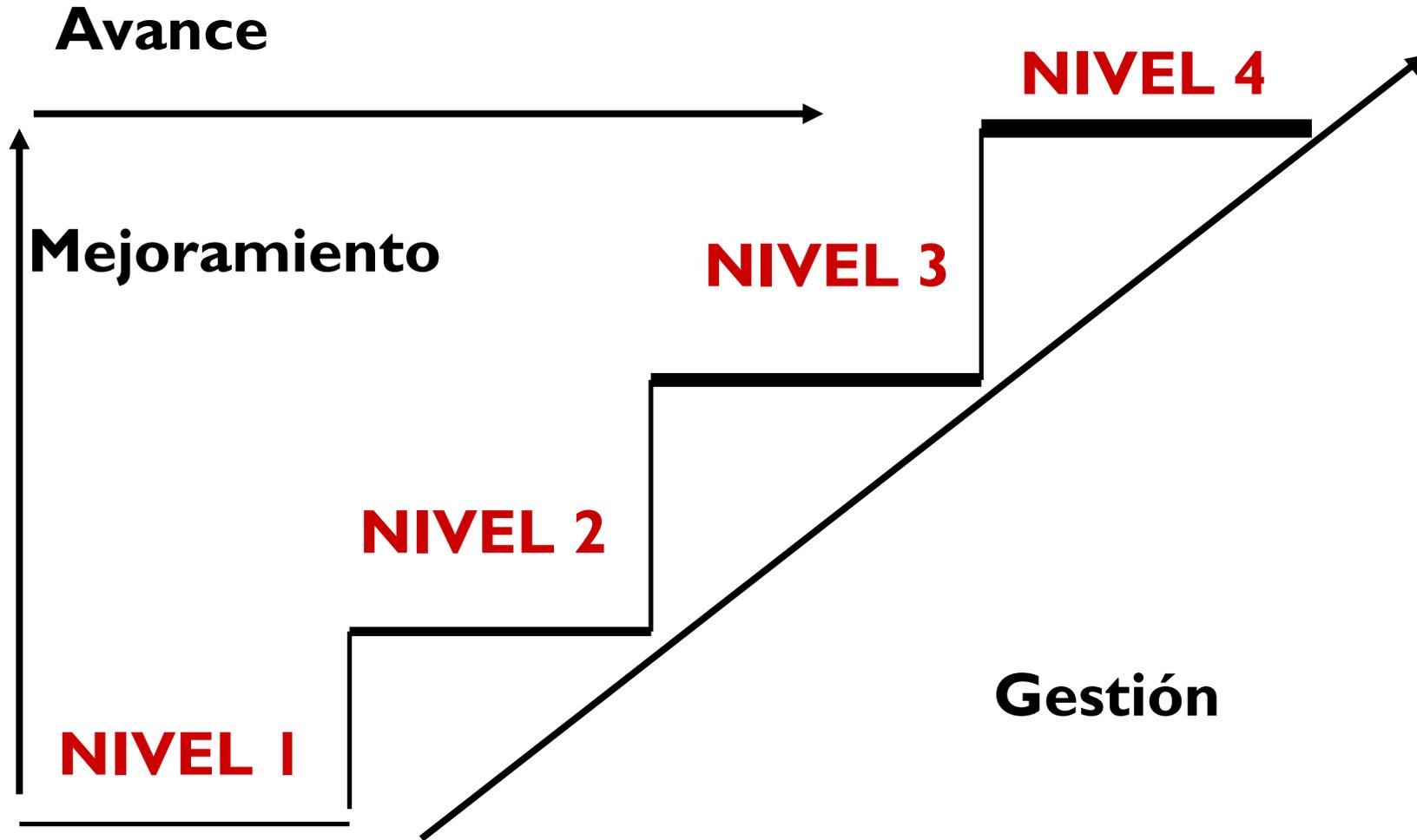
(Diccionario de la Real Academia Española)



SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN



NIVELES DE DESARROLLO DEL PROGRAMA DE SALUD OCUPACIONAL

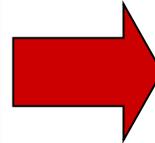


VISION DEL PROGRAMA DE SALUD OCUPACIONAL SEGÚN NIVEL

Nivel 1

Nivel 2

HIGIENE INDUSTRIAL	MEDICINA PREVENTIVA Y DEL TRABAJO
SEGURIDAD INDUSTRIAL	COPASO



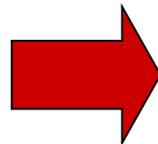
PREVIENE ENFERMEDAD PROFESIONAL	VIGILA CONDICIONES DE SALUD
PREVIENE ACCIDENTE DE TRABAJO	VIGILA NORMAS Y PROGRAMA

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA Compañía Colombiana Seguros de Vida S.A.



VISION DEL PROGRAMA DE SALUD OCUPACIONAL SEGÚN NIVEL

Nivel 3



GESTION



Nivel 4



GIRE/ GESTIÓN INTEGRAL DEL RIESGO EMPRESARIAL



GRACIAS POR SU ATENCION

