

El valor de tener un índice de incidencia menor

Pere Teixidó Campàs
Director de Prevención

El valor que, significa para una empresa, tener un índice de incidencia menor que el que tienen sus competidores, es equivalente a decir que esta empresa tiene una ventaja competitiva, valorada en más horas de producción que la media de sus competidores.

El valor de tener un índice de incidencia menor

Pere Teixidó Campàs
Director de Prevención

Barcelona, agosto 2013

 Mutua Universal

I+D en Prevención

Prevención de Riesgos Laborales
desde 1929

La reproducción o publicación de este artículo puede realizarse con la condición de mencionar la fuente y enviar un ejemplar al autor.

Correspondencia: Mutua Universal, Avenida Tibidabo, nº17 08022 Barcelona
pteixido@mutuauniversal.net

La necesidad de satisfacer una carencia en una empresa se convierte enseguida en una oportunidad que hay que saber ver y aprovechar.

La empresa tiene que estar siempre atenta mirando lo que pasa en su entorno, en la legislación, en la tecnología (vigilancia tecnológica), en el mercado y, sobre todo, en lo que hacen sus competidores, para ver lo que los demás no han sabido o no han podido ver. Este es el principio de todo ciclo de mejora continua; sin él, se acabaría el combustible que hace funcionar el motor.

En la siguiente imagen se expone la secuencia de cómo se genera una demanda a partir de la sensación de carencia de algo necesario que falta en la empresa (necesidad), pasando por la voluntad de satisfacer esta necesidad, hasta desembocar en la demanda. Esta se produce cuando se formula un deseo, ya sea en forma de orden interna para que se haga o de pedido a un proveedor externo.

Así es como se generan las oportunidades de mejora y, de esta forma, se alimenta permanentemente el circuito de mejora continua; ***mirar lo que todo el mundo mira y ver lo que nadie ha visto.***



Más allá del precio que la empresa esté dispuesta a abonar para conseguir la utilidad, existe el valor de tener el producto adecuado para satisfacer la necesidad, como es en este caso, la prevención según necesidades¹, que es la responsable de alcanzar un Índice de Incidencia (Í.I.)² menor que la media de las empresas de su sector o del grupo de competidores.

En la siguiente imagen se expone la secuencia a partir de disponer del producto adecuado porque su utilización satisfará la necesidad, hasta llegar a poder decir que esto sí que es útil (utilidad). Es así como formamos lo que llamamos **cadena del valor**.



¹ Teixidó P. La prevención “según necesidades”. Seguridad y Salud en el Trabajo del INSHT, Madrid, nº70 diciembre de 2012;14 a 23.

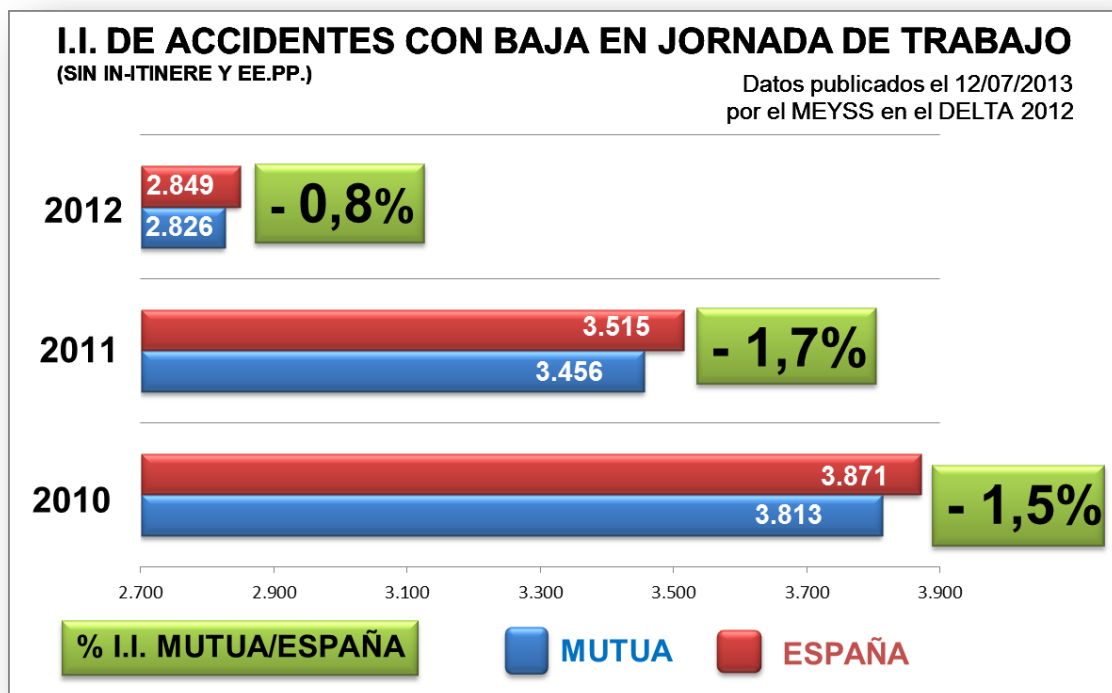
² Índice de Incidencia (Í.I.) = número de accidentes con baja en jornada de trabajo (sin in-itinere ni enfermedades profesionales)/número de trabajadores * 100.000

Tener un Í.I. menor que la media de su sector no siempre es valorado como un activo de la organización a la hora de hacer el cálculo de la relación coste – beneficio (si se hace), y este es el motivo de que quede oculto. Nuestra misión es hacerlo visible y es en este afán con el que se escribe este artículo.

En las siguientes tablas se muestran los datos correspondientes a la población y al Í.I. de España y Mutua Universal, así como el porcentaje que hay de diferencia entre los dos grupos de cifras.

POBLACION	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MUTUA UNIVERSAL	1.079.391	1.130.752	1.148.031	1.178.282	1.265.229	1.316.409	1.399.986	1.300.100	1.132.102	1.122.228	1.121.404	1.093.248
ESPAÑA	12.878.912	13.294.431	13.695.381	14.206.714	14.818.230	15.502.738	16.058.698	15.880.035	14.946.502	14.712.555	14.582.780	14.340.166
M.U./ESPAÑA %	8,4%	8,5%	8,4%	8,3%	8,5%	8,5%	8,7%	8,2%	7,6%	7,6%	7,7%	7,6%
INDICE INCIDENCIA	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MUTUA UNIVERSAL	7.734	7.065	6.562	6.429	5.965	5.885	5.794	5.214	4.212	3.813	3.456	2.826
ESPAÑA	7.350	7.057	6.387	6.136	6.012	5.880	5.760	5.069	4.131	3.871	3.515	2.849
Dif. %	5,2%	0,1%	2,7%	4,8%	-0,8%	0,1%	0,6%	2,9%	2,0%	-1,5%	-1,7%	-0,8%

En los tres últimos años Mutua Universal ha obtenido unos datos que, en promedio, han supuesto el 1,33% inferior a la media nacional en cuanto a Í.I. se refiere.



¿Qué significa esto en términos socioeconómicos?

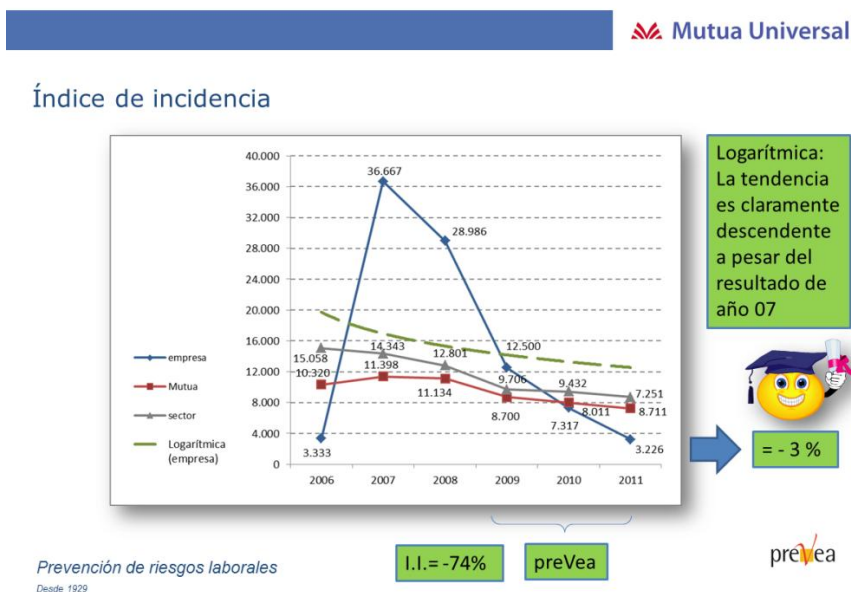
En este trienio, los programas de reducción de siniestralidad impulsados por Mutua Universal, y llevados a cabo por las empresas asociadas que los han desarrollado voluntariamente, han evitado que se produjeran un total de 10.242 casos baja, en el total de empresas asociadas a Mutua Universal. Si se hubiesen producido, habrían representado una mayor disfunción social y mayores sufrimientos personales a los trabajadores. Además de suponer un ahorro potencial de 43 millones de euros para el sistema y un ahorro estimado en 258 millones de euros para las empresas asociadas a Mutua Universal.

A nivel global significa que estos datos socioeconómicos son los que benefician a los trabajadores, al sistema de Seguridad Social, a las empresas y a la sociedad en general. Sólo fortaleciendo unas estrategias eficaces de prevención de riesgos laborales (PRL) se pueden minimizar las pérdidas potenciales en calidad de vida y garantizar la sostenibilidad de los programas de compensación y rehabilitación³.

¿Pero tiene significado a nivel microeconómico, concretamente, al aplicarlo a una empresa?

Los resultados del estudio de la AISS³ avalan el argumento microeconómico para que las empresas inviertan en PRL; no en vano estos programas de reducción de la siniestralidad vienen a ser el mantenimiento del bien máspreciado que tiene la empresa, a la hora de ser sostenible, que es el capital humano.

Por ejemplo, tomemos el caso de una empresa del CNAE 2512 (fabricación de carpintería metálica), que en el año 2011 tenía 31 trabajadores.



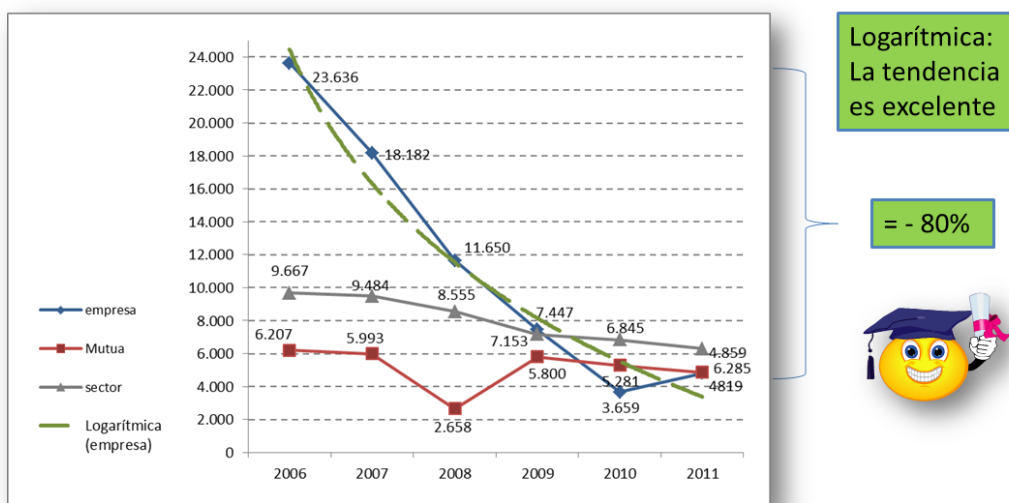
³ Prof. Dr: Dietmar Bräunig, Dr. Thomas Kohstall. Calculating the international return on prevention for companies: costs and benefits of investments in occupational safety and health. ISSA. Geneva, February 2013.

En este caso el Í.I. se disparó en el año 2007 hasta la cifra de 36.667 para pasar, después de hacer actividades preventivas, a un índice de 3.226 en el año 2011, un salto de menos 33.441 en cuanto al Í.I. y un ahorro de 104 días de baja.

Lo más significativo logrado por esta empresa es la diferencia con el Í.I. de su sector (sus competidores). En el año 2007 era de más 22.324 para pasar a ser de menos 5.485, esto puesto en días aportados a producción significa que en 2011 esta empresa ha disfrutado de una ventaja competitiva potencial valorada en 153 días de producción más que sus competidores.

Otro ejemplo es el caso de una empresa del CNAE 1093 (otro procesado y conservación de frutas y hortalizas), que en el 2011 tenía 83 trabajadores.

Índice de incidencia



Logarítmica:
La tendencia
es excelente

= - 80%



En este caso, esta empresa pasó de tener un Í.I. de 23.636 en el año 2006 a tener un Í.I. de 4.819 en el año 2011, un salto de menos 18.717 en cuanto al Í.I. y un ahorro de 178 días de baja.

Pero lo más significativo, como en el caso anterior, sigue siendo la diferencia del Í.I. existente entre el de la empresa y la media de su sector (sus competidores). En el año 2006 era de más 13.969, para pasar a ser en el año 2011 de menos 1.466, esto puesto en días aportados a producción significa que en el año 2011 ha disfrutado de una ventaja competitiva potencial valorada en 52 días de producción más que sus competidores.

Como conclusión, los usuarios utilizarán los productos (servicios) no por ellos mismos, si no por los problemas que resuelven (las necesidades que satisfacen).

Así que hay que tener los productos adecuados para satisfacer las necesidades de las empresas y, como siempre, se espera de ellos que su aplicación reduzca la siniestralidad.

En una mutua, la prevención de riesgos laborales es, como producto aumentado que es, la línea de productos que se encarga de superar las expectativas de los clientes y, además por el hecho de producir los beneficios socioeconómicos que produce para los trabajadores, la empresa, el sistema de Seguridad Social y la sociedad en general, es algo a potenciar y no a ahorrar, más aún, en tiempo de crisis.

¿Cómo se logra esto? Se logra teniendo un Í.I. menor que la media de su sector o menor que el grupo de empresas competidoras.

Bien, pero, ¿y si se da el caso que ya dispone de un Í.I. menor que el de la media de su sector? En este caso puede seguir bajándolo, lo que significa seguir aumentando la ventaja competitiva valorada en más horas de trabajo disponibles, o seguir manteniendo la misma ventaja competitiva, haciendo las mismas u otras actividades preventivas. El movimiento continuo no existe a menos que suministremos energía al sistema, por lo tanto hay que seguir manteniendo el fuego inicial en forma de actividades preventivas.

Así es que, construyendo este imaginario, se llega a la conclusión que es necesario hacer la prevención que sea necesaria, nada más ni nada menos, es decir “LA PREVENCIÓN SEGÚN NECESIDADES”

Mutua Universal  **Más allá de la salud**