Cultura preventiva: una estrategia rentable

La creación de una cultura preventiva constituye un desafío importante para toda organización; dado que implica un trabajo cotidiano e involucra múltiples actores claves. Conozca los beneficios de la inversión en prevención y su impacto en la rentabilidad global de la empresa.

"*El logro de una cultura de seguridad bien implantada requiere de la participación de todas las personas de la organización, en la medida en que son éstas las portadoras de la cultura y deberán vivir con ella*"[1]. Resulta primordial destacar los múltiples beneficios de la inversión en prevención y transformarlos en variables de interés para los diversos interlocutores válidos.
La construcción de una cultura preventiva implica un trabajo que trae ventajas tanto de orden simbólico-emocional como económico-material. El desafío consiste en aprender a "venderlas" cotidianamente, seleccionando los argumentos adecuados según las inquietudes de cada grupo involucrado. La alta dirección, los mandos medios, el personal operativo, los accionistas, y la sociedad en su conjunto, valorarán de manera diversa la importancia de invertir en prevención. En este sentido, el rol de lo discursivo se torna crucial para lograr una comunicación efectiva, que derribe barreras, tienda puentes y abra oportunidades de mejora en los equipos de trabajo.
El primer paso en esta "conquista discursiva", consiste en descubrir aquellos intereses genuinos que movilizan a las personas en su accionar y que en la mayoría de las ocasiones permanecen ocultos tras posiciones aparentemente intransigentes de los distintos sectores de la organización.

Con el objetivo de facilitar esta "labor detectivesca", se presenta una serie de beneficios significativos de la inversión en prevención. No constituye un listado cerrado y fijo, sino sólo algunas ideas disparadoras para comenzar a pensar en herramientas útiles en la construcción de una cultura de seguridad.

1. La vida en primer lugar.
2. La relación costo-beneficio de la prevención.
3. La productividad de la empresa.
4. El cumplimiento legal.
5. La calidad del producto.
6. Los sistemas de gestión integrados.
7. Responsabilidad social empresaria.
8. Derribando barreras de entrada en el mercado.
9. Gerenciamiento del riesgo.
10. Empresas saludables.[2]

A modo de ejemplo, se desarrollarán en detalle los primeros dos argumentos, que permiten evidenciar la doble condición del concepto rentabilidad:

- ✓ Simbólica-emocional (La vida en primer lugar).

[1] Sheffick Smith, Ricardo. Cultura Preventiva. Fiso Kit 2013 Proactivar. Ed.1, Bs. As., 2013, pág. 12.
[2] Cattaneo, Mauricio. ¿Por qué hacer prevención de riesgos?. Fiso Kit 2014 Potenciar. Ed.1, Bs. As., 2014, pág. 6.

- ✓ Económica-material (La relación costo - beneficio de la prevención).

La vida en primer lugar

Esta primera variable de interés destaca un beneficio afectivo y material de la inversión en prevención: Sostener la vida en primer lugar. Contrariamente, el costo humano de un accidente trae múltiples consecuencias: El dolor, el sufrimiento, la invalidez resultante y todo el daño experimentado por los seres humanos. No sólo por el accidentado, sino también por su grupo de pertenencia. Familia, compañeros de trabajo y jefes padecen las consecuencias de las lesiones. En el plano personal, el trabajador pasa de ser una fuente de ingreso a constituir una carga para sus seres queridos. Lo cual afecta fuertemente su autoestima, su seguridad personal y su rol dentro de la sociedad.

En el plano laboral, la organización pierde la experiencia y los conocimientos específicos del colaborador, ya sea por el lapso de tiempo que dura su recuperación y en el peor de los casos, de forma permanente. Asimismo el grupo de trabajo y el líder se desmotivan, se sienten culpables; lo que afecta fuertemente el clima de trabajo y se dificulta el cumplimiento de los objetivos establecidos.

La relación costo - beneficio de la prevención

Esta segunda variable expone la brecha existente entre el dinero destinado a la inversión en prevención y los altísimos costos incurridos ante un accidente. Dado que resulta absolutamente más rentable prevenir, el análisis de la relación costo beneficio se convierte en el argumento de persuasión más importante para la alta dirección de una compañía. El desafío consiste en relevar correctamente los costos reales de un accidente, que exceden por demás aquellos considerados directos o asegurables.

La teoría del iceberg de los accidentes clasifica a los costos en dos grandes categorías: los costos visibles o directos y los costos hundidos o indirectos. **Los costos directos** son aquellos que se encuentran en su mayoría, generalmente a cargo de la Aseguradora de Riesgos de Trabajo: costos médicos, indemnizaciones, pago de jornales caídos.

Los **costos indirectos u ocultos** son aquellos habitualmente no cuantificados y deben ser asumidos por la empresa: Daños a los edificios, a los equipos y maquinarias, al producto, a las materias primas, retrasos en la producción, tiempos perdidos de los compañeros de trabajo, jefes inmediatos y altos mandos involucrados en la investigación del accidente, entre otros. "*La teoría expresa que por cada 1 dólar de costos directos, existen asociados entre 1 dólar- 50 dólares de costos indirectos, dependiendo de la magnitud del accidente*"[3].

Asimismo, conviene complementar este análisis teniendo en cuenta que los costos de un accidente poseen una doble dimensión: humana y económica y que afecta a tres actores claves: accidentado, empresa y sociedad.

En conclusión, descubrir los múltiples beneficios de la prevención permite hallar las herramientas de persuasión y generar las condiciones de motivación necesarias para la construcción de una cultura de seguridad en una organización. Respetando los intereses y particularidades de cada actor clave.

Asimismo, las variables de interés ponen de manifiesto un concepto ampliado de la rentabilidad, que abarca aspectos tanto simbólicos-emocionales como económico-materiales.

[3]Cattaneo, Mauricio. ¿Por qué hacer prevención de riesgos? Fiso Kit 2014 Potenciar. Ed.1, Bs. As., 2014, pág. 15.

Revelan la falsa dicotomía existente entre producción y seguridad y permiten reconciliarlas en una dupla inquebrantable, como dos caras de una misma moneda.

Fuentes:

- ✓ Cattaneo, Mauricio, *¿Por qué hacer prevención de riesgos?*. Fiso Kit 2014 Potenciar. Bs. As. 2014.
- ✓ SHEFFICK SMITH, Ricardo, "*Cultura Preventiva"*. Fiso Kit 2013 Proactivar. Bs. As., 2013.
- ✓ FISHER, Roger; PATTON Bruce; URY, William, *"Sí de acuerdo. Cómo negociar sin ceder".* Editorial Norma, 1993.
- ✓ Análisis de los costos de un accidente - Gobierno de Navarra - http://www.navarra.es/NR/rdonlyres/E67E02E0-C4B9-4E3B-B2D5-D05666BBCF98/182526/5AnalissCostes.pdf.
- ✓ BIRD, Frank Jr. y FERNÁNDEZ, Frank, "*Teoría del iceberg de los accidentes*".