

TEMA 29

LOS COSTES DE LOS ACCIDENTES DE TRABAJO: COSTE HUMANO Y COSTE ECONOMICO DE LOS ACCIDENTES DE TRABAJO. COSTE PARA LA PERSONA ACCIDENTADA. COSTE PARA LA EMPRESA. COSTE PARA LA SOCIEDAD. ANALISIS COSTE-BENEFICIO DE LA PREVENCION: COSTES DE LOS DAÑOS DERIVADOS DEL TRABAJO FRENTE A BENEFICIOS DE LA ACCIÓN PREVENTIVA

1. LOS COSTES DE LOS ACCIDENTES DE TRABAJO: COSTE HUMANO Y COSTE ECONÓMICO DE LOS ACCIDENTES DE TRABAJO

Las consecuencias de los accidentes de trabajo siguen siendo la principal fuente de pérdidas conocidas ocasionadas por la ausencia de prevención o por una prevención deficiente en el ámbito laboral, aunque no todas las situaciones de riesgo se materializan en forma de accidentes y no todos ellos se registran administrativamente como accidentes de trabajo.

Todos los accidentes de trabajo suponen importantes costes humanos y económicos para el/la accidentado/a, para la empresa y para la sociedad. Los accidentes e incidentes laborales tienen una importante repercusión económica negativa en la empresa. Las empresas asumen un coste económico real generalmente mucho mayor del que se refleja en sus balances y del que la mayoría de ellas no son conscientes, a causa de la gran variedad de costes indirectos o no asegurados. Estos costes están constituidos por todos aquellos que son poco visibles o se encuentran subsumidos en otros capítulos de gasto en las cuentas empresariales, tales como: tiempos de trabajo perdidos, interferencias en la producción, conflictos laborales, pérdidas de imagen y de mercado, sanciones administrativas, procesos judiciales, gastos en primeros auxilios, etc.

Los accidentes de trabajo, globalmente considerados, no constituyen ni mucho menos el origen de las mayores pérdidas tanto en salud de la población trabajadora como en términos económicos agregados. Las enfermedades relacionadas con el trabajo son mucho más frecuentes que los accidentes de trabajo en todos los países. A nivel europeo, el proyecto de la Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo (EU-OSHA), denominado "*Costes y ventajas de la seguridad y la salud en el trabajo*", en el que se analizan, a nivel macroscópico, los costes sociales de una prevención insuficiente, concluye que las lesiones que causan la muerte en el trabajo solo representan el 2% de las muertes atribuidas al trabajo y provocan poco más del 12% del total de causas de mortalidad y morbilidad, calculado en años de vida perdidos.

Y es que, como indicador el accidente de trabajo solo recoge los acontecimientos bruscos y repentinos de pérdida de salud y no los producidos de forma lenta y progresiva, como las enfermedades relacionadas con el trabajo. El accidente de trabajo ha sido el origen de todo el ordenamiento jurídico en materia de riesgos laborales, en España desde la Ley de Accidentes de Trabajo de 1900 (llamada Ley Dato). Este origen refleja el tipo de riesgo socialmente preeminente en su momento: el del mundo industrial. Por ello, constituye un indicador escasamente relevante del riesgo para buen número de ocupaciones que ni emplean equipos de trabajo, ni operan en ambientes agresivos, ni manipulan productos potencialmente peligrosos. Por tanto, si se consideran solo los accidentes de trabajo como indicador se estaría subestimando los riesgos, igualmente graves, a los que están expuestos otros colectivos, como son una gran parte de las/las trabajadoras/es del sector servicios y, en particular, las mujeres

trabajadoras para quienes la frecuencia de sufrir un accidente de trabajo es, en razón de su distinto perfil ocupacional, sensiblemente inferior a la de los hombres; y, sin embargo, les afectan más especialmente otros riesgos, a menudo relegados desde el punto de vista social y sanitario.

Pese a ello, los países desarrollados y también en España, hace que suela emplearse como el (casi) único indicador factible para contabilizar sus costes económicos para las empresas y para la sociedad. Así, organismos internacionales como la Organización internacional del Trabajo (OIT), europeos como la EU-OSHA y en España los Órganos Técnicos de las CC AA y las Mutuas colaboradoras con la Seguridad Social han venido intentando cuantificar la repercusión económica de los daños a la salud sufridos por las personas en su trabajo.

Con ello, se pretende visibilizar una dimensión del problema: la económica, que incentive y motive las acciones preventivas a desarrollar por las empresas y, a su vez, mostrar la injusticia en que se basa el reparto de esos costes dado que la mayor parte de los costes se trasfieren desde la empresa a la sociedad y, en particular, a los/las afectados/as y a sus familias.

No obstante, lograr una estimación exhaustiva del coste social de los accidentes y las enfermedades relacionadas con el trabajo es una tarea compleja. Sin embargo, es esencial que los responsables de la toma de decisiones en el ámbito institucional y, por supuesto, empresarial reconozcan las consecuencias de una acción preventiva insuficiente y, consiguientemente, planifiquen medidas efectivas en sus diferentes ámbitos de responsabilidad. Si los efectos económicos sobre la calidad de vida y el trabajo de las personas no se expresan en términos equivalentes a nivel económico, se corre el riesgo de no prestarles la debida consideración, ya sea en la esfera política o en la vida cotidiana de las empresas.

2. COSTE PARA LA PERSONA ACCIDENTADA

El objetivo primordial de cualquier política pública o privada en el ámbito de la prevención de riesgos laborales es el de eliminar o reducir el dolor humano provocado por el accidente o la enfermedad de origen laboral. Otros objetivos conexos o derivados son los de limitar el gravamen económico que estos hechos indeseados suponen.

El denominado “coste humano del accidente” lo constituyen el daño que sufren las personas directamente afectadas, así como el que sufren sus familiares y otros allegados. Se refiere a las lesiones físicas que implican dolor, pérdida de trabajo, necesidad de atenciones médicas, rehabilitación, pérdida de autonomía, alteración de proyectos de vida, minusvalías resultantes, etc. Todo ello, afecta dramáticamente no solo a la situación presente, sino a la calidad de vida futura de la persona afectada y la de sus familias.

Pero, además su bienestar económico también se ve disminuido. Las indemnizaciones que recibe el accidentado nunca llegan a cubrir los costes económicos reales.

Paralelamente, su perspectiva laboral futura se ve condicionada, pudiendo tener que cambiar de actividad o limitando el tiempo de dedicación a ella. A estos costes hay que agregar el impacto económico sobre los familiares de La persona accidentada, que asumen las tareas de cuidarle sin compensación económica alguna. Estas tareas son asumidas generalmente por familiares, que ven disminuida la posibilidad de trabajar, lo que supone otro coste añadido. Además, las posibles minusvalías pueden necesitar de acondicionamiento de los hogares y/o de los medios de transporte que utilice la persona accidentada.

Tal como concluyó un estudio realizado por la Generalitat de Catalunya en 2009 (*Análisis de los costes de la siniestralidad laboral en Cataluña. Propuesta metodológica y cifras para los años 2006 y 2007*) , la mayor parte de los costes de la siniestralidad (63%) los asumen la población trabajadora, básicamente por el coste asociado al sufrimiento, después la sociedad en general (30%) y, finalmente, las empresas, que asumen el 7% de dichos costes.

3. COSTE PARA LA EMPRESA

Si bien la mayor parte de los costes de los accidentes recae sobre la población trabajadora y la sociedad, el papel de las empresas es determinante para reducirlos, pues los accidentes son el resultado de decisiones expresas o tácitas sobre la forma de trabajar, los equipos que se ponen a disposición de los/las trabajadores/as y, en definitiva, la configuración organizativa de la empresa. El INSST viene coordinando desde hace años, con la activa participación de los Órganos Técnicos de las CC AA, estudios rigurosos sobre las causas profundas de los accidentes mortales y, año a año, se manifiesta que son las condiciones organizativas las causas más frecuentemente implicadas en su origen.

Pese a esta responsabilidad primigenia del entorno laboral en la génesis del accidente, la estimación de costes de la siniestralidad y otros daños derivados del trabajo y las correspondientes inversiones preventivas para evitarlos suelen estar ausentes de la mayor parte de las empresas y no se suele evaluar su rentabilidad. Habitualmente, la única partida que se conoce en la mayor parte de las organizaciones suele ser la de los costes asegurables y estos son una mínima fracción de los costes reales.

Dentro de los costes directos se incluyen todos aquellos costes o gastos que, por cuestiones de aseguramiento o por otras circunstancias, son asignados total o parcialmente a incidentes relativos a la seguridad y salud en el trabajo. Dichos gastos son, entre otros:

- Los gastos de pólizas de seguro de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Las indemnizaciones por concepto de accidentes de trabajo o enfermedades profesionales.
- Los gastos de índole sanitaria, como el material sanitario, las hospitalizaciones, el transporte de las/los accidentadas/os, los profesionales de la salud, etc.
- El importe de sanciones o recargos por falta de medidas de seguridad y salud.
- El importe debido a gastos legales, asesorías jurídicas o similares.

En cambio, los costes indirectos se pueden agrupar en aquellos que no quedan reflejados en la contabilidad empresarial como achacables a los accidentes. En la mayoría de las ocasiones, estos tipos de costes son difíciles de evaluar, aunque tienen una enorme importancia en el cálculo del coste total de los accidentes, dado que son bastante mayores que los costes directos. Dentro de estos costes se pueden incluir, entre otros, los siguientes:

- Pérdidas de tiempo de trabajo.
- Pérdidas productivas.
- Pérdidas de mercado.
- Pérdidas o roturas de equipamiento.

En la mayoría de las ocasiones, las pérdidas de tiempo son la principal partida de costes.

Para facilitar esa necesaria visualización de costes y contribuir con ello a incrementar la motivación preventiva por parte de las empresas, el INSST viene desarrollando desde hace años metodologías sencillas para la evaluación de los costes de la siniestralidad, que están recogidas en sus publicaciones. Varias Notas Técnicas de Prevención se dedican a ello, como, por ejemplo, la Nota Técnica de Prevención (NTP) 540 “Costes de los accidentes de trabajo: procedimiento de evaluación”, o la NTP 594 “La gestión integral de los accidentes de trabajo (II): costes de los accidentes de trabajo”. Esta última clasifica las partidas de costes, atendiendo a su estructura económica, en dos grandes grupos: costes de oportunidad (tiempo remunerado improductivo) y costes financieros (incremento del coste de explotación).

Costes de oportunidad:

- Costes salariales directos: coste salarial para la empresa como consecuencia del tiempo perdido por el/la trabajador/a y sus compañeros/as en el accidente. Incluye también, tanto la compensación al afectado/a, durante el periodo de incapacidad laboral transitoria, como la cotización por éste durante el periodo de baja.
- Costes salariales indirectos: coste salarial para la empresa del tiempo dedicado al accidente por el personal de estructura (mandos intermedios, administrativos, servicio de prevención, personal de mantenimiento, etc.).
- Pérdida de negocio: beneficios no generados, pérdida de pedidos, penalizaciones por retardos, etc.

Costes financieros:

- Costes de los daños materiales: valoración económica de los daños materiales ocasionados por el accidente de trabajo (desperfectos ocasionados y productos perdidos).
- Incremento de los costes de producción: estimación del incremento del coste para recuperar el tiempo perdido por los accidentes.
- Costes generales: material de primeros auxilios, costes de traslado de quien ha sufrido el accidente, sanciones administrativas, condenas judiciales, tratamiento de residuos, honorarios profesionales, daños a terceros, etc.

Este último tipo de costes se ve incrementado sustancialmente cuando se trata de accidentes graves o mortales, así como en aquellos casos que, por sus consecuencias, puedan afectar gravemente a ciudadanos/as, al medio ambiente o a bienes públicos.

Además, dentro de los costes de la no prevención es necesario contemplar aquellos derivados de las responsabilidades legales, que no pueden ser absorbidos por ningún tipo de seguro ni prestación complementaria. Su importancia puede ser considerable e incluso hacer peligrar el futuro de la empresa. Pueden dañar de manera sensible la reputación de la empresa y la de algunos de sus dirigentes. Para una empresa pequeña, los costes de tales incumplimientos, si son graves, pueden poner en peligro su propia viabilidad económica. Hay que tener en cuenta que las sanciones no son asegurables, por lo que su abono corre a cargo exclusivo de la empresa infractora.

Entre estos costes generales están los derivados de sanciones económicas, en base a los distintos ámbitos de la responsabilidad empresarial en materia de seguridad y salud en el trabajo, tales como:

- La responsabilidad civil: por los daños y perjuicios que pueden derivarse del incumplimiento de obligaciones de prevención.

- La responsabilidad administrativa, regulada en la Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales, y el Real Decreto 5/2000, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social. La cuantía depende de la significación de la infracción. Además, muy gravosa desde el punto de vista económico puede considerarse la posible “paralización de trabajos”. También hay que destacar, por la trascendencia que puede tener para la empresa debido el alto desembolso económico, el recargo de las prestaciones económicas (artículo 164 del Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social) en caso de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, de un 30% a un 50%, cuando la lesión se produzca por equipos de trabajo o en instalaciones, centros o lugares de trabajo que carezcan de los medios de protección reglamentarios, los tengan inutilizados o en malas condiciones, o cuando no se hayan observado las medidas generales o particulares de seguridad y salud en el trabajo, o las de adecuación personal a cada trabajo, habida cuenta de sus características y de la edad, sexo y otras condiciones del trabajador.
- La responsabilidad penal, regulada por la Ley Orgánica 10/1995, del Código Penal, que tipifica como delitos determinadas conductas en materia de seguridad y salud en el trabajo, sancionándolas con penas privativas de libertad y con multas económicas.

Estos procesos y sentencias judiciales suponen, además, toda una serie de gastos adicionales por abogados, pruebas, etc. Hay que tener en cuenta que el accidentado o sus herederos pueden demandar a la empresa por las responsabilidades derivadas de los accidentes mortales o con lesiones incapacitantes y que, dada la precariedad preventiva en que pueden encontrarse algunas instalaciones o equipos, la falta de procedimientos de control de los riesgos o la ausencia de la debida formación, es relativamente factible demostrar la existencia de falta de medidas de seguridad. Ante ello, las empresas suelen preferir llegar a un acuerdo económico con los perjudicados para que el proceso no prosiga.

En definitiva: sencillos sistemas de cálculo de costes de la accidentabilidad, como el propuesto, y muchos más existentes en la literatura preventiva deben servir para integrar en una cuenta global todos los ámbitos afectados por la no prevención o la insuficiencia de esta, tales como los costes del absentismo (enfermedades profesionales o comunes), la rotación de personal u otros puedan suponer también indicadores de gestión útiles. Las empresas disponen de datos dispersos para alimentar un análisis de su situación de partida y su evolución controlada, habida cuenta de que en la empresa la mayoría de los indicadores de eficacia del sistema de gestión empresarial están interrelacionados. Aun así, el análisis coste-beneficio de la acción preventiva no debería constreñirse a una visión economicista y cuantitativa por parte de la empresa, dado que el valor moral y social de proteger la salud y seguridad constituye la verdadera prioridad.

4. COSTE PARA LA SOCIEDAD

Los costes de los accidentes y enfermedades relacionadas con el trabajo que no asumen ni las empresas, ni los afectados y sus familias, son asumidos por las instituciones públicas a través de sus presupuestos. Algunas de las partidas presupuestarias afectadas son las siguientes:

- Prestaciones económicas derivadas de situaciones de incapacidad laboral del/la trabajador/a o pensiones derivadas de su muerte. En este concepto se agrupan las pensiones de orfandad, de viudedad y en favor de familiares.
- Asistencia sanitaria y rehabilitadora.

- Servicios sociales prestados a trabajadores/as en recuperación.
- Gestión administrativa derivada del pago de esas prestaciones.

No obstante, estos costes económicos contabilizados suponen solo una pequeña parte de los que asume la sociedad en su conjunto. La proporción más importante del conjunto de costes para la sociedad está oculta. De estos costes, sin duda el más importante es la sustracción del mundo del trabajo de una cantidad importante de recursos humanos y las consecuencias para el sistema sanitario público en términos de personas ingresadas en centros hospitalarios, prestaciones asistenciales, farmacéuticas, rehabilitadoras, etc.

Por otro lado, la infradeclaración de algunos tipos de accidentes laborales, así como la débil tasa de reconocimiento de enfermedades relacionadas con el trabajo, suponen un elevado coste que se trasfiere de las empresas o, en general, del sistema económico al sistema de protección social.

La EU-OSHA, a través de su Proyecto “Promoción de la Salud en el Lugar de Trabajo”, indica que por cada euro invertido en promoción de la salud se obtienen entre 2,5 y 4,8 euros de beneficio. En la misma línea, la Asociación Internacional de la Seguridad Social lideró un estudio empírico en el año 2011 en una muestra amplia de empresas, en el que concluían que por cada euro invertido en prevención de riesgos laborales se podían obtener 2,2 euros de rentabilidad.

Un reciente estudio conjunto de la EU-OSHA, la OIT y otras entidades de prestigio internacional, (*Comparación a nivel internacional del coste de los accidentes y las enfermedades relacionadas con el trabajo*) utiliza un método de cálculo de costes globales para la sociedad basado en estimaciones de años de vida ajustados por discapacidad (AVAD), que puede ser causada por enfermedades y lesiones. Se comparan dichas estimaciones con el escenario ideal, en el que un país o región no perdería ningún AVAD, ya sea por bajas laborales o por accidentes o enfermedades mortales.

En principio, el método se basa en el número de problemas de salud relacionados con el trabajo que es posible identificar en un país en particular, es decir, lesiones, enfermedades y alteraciones, tanto mortales como no mortales. El método se llevó a la práctica calculando las muertes, los años de vida perdidos (AVP), los años vividos con una discapacidad (AVD) y la suma de esas cifras, los años de vida ajustados por discapacidad (AVAD). Los cálculos se basan en las cifras actuales de la OIT y el Instituto para la Medición y Evaluación de la Salud (IHME) de la Facultad de Medicina de la Universidad de Washington. Los datos del IHME se actualizan anualmente mediante el proyecto “Carga mundial de morbilidad” (*Global Burden of Disease*), corregidos utilizando los datos de la OIT para evitar subestimaciones.

El porcentaje que los AVAD anuales causados por riesgos relacionados con el trabajo se transforma a continuación en una proporción expresada como porcentaje de la pérdida del PIB, que también puede expresarse en términos financieros.

El resultado es que los costes globales provocados por los accidentes y las enfermedades relacionadas con el trabajo a nivel mundial y europeo son considerables: el coste total ascendió a 2,68 billones de euros, lo que representa el 3,9% del PIB mundial. Por comparación, los costes para Europa suponen un 3,3% del PIB europeo. El desglose de los costes entre casos mortales y no mortales a nivel mundial y a nivel de la UE-28 es casi idéntico: cada categoría representa aproximadamente la mitad de los costes totales.

El modelo basado en la reducción de la productividad calculada en función de los años de trabajo perdidos en cada país proporciona una estimación de costes conservadora. Muchos otros factores que coadyuvan a los costes, como los gastos derivados de la atención médica, la jubilación anticipada o el presentismo (es decir, trabajar a pesar de estar enfermo) deben ser

tenidos en cuenta. Además, en el cálculo no se han incluido varios tipos de trabajo, como los distintos tipos de trabajo informal e incluso ilegal, que constituyen un amplio porcentaje del mercado laboral en muchos países.

No obstante, los estudios confirman la correlación entre la mejora de las medidas preventivas adoptadas en un país y la reducción de la mortalidad y la morbilidad. A nivel social, la inversión en medidas preventivas es, por lo tanto, rentable para los países y contribuye a un aumento de la prosperidad.

5. ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO DE LA PREVENCIÓN: COSTES DE LOS DAÑOS DERIVADOS DEL TRABAJO FRENTE A BENEFICIOS DE LA ACCIÓN PREVENTIVA

El análisis coste-beneficio es una técnica empleada en muy diversas áreas de gestión económica, tanto de empresa como de instituciones públicas y privadas. Con ello se pretende calcular la rentabilidad en una actuación inversora, ejecutada o prevista, respecto a otros indicadores económicos que resultan mejorados por ella. Ello permite también escoger entre diversas opciones inversoras la más eficiente, por supuesto desde el punto de vista estrictamente económico.

No obstante, lo primero que hay que recordar es que, para las empresas, las inversiones preventivas son obligatorias y no opcionales, a fin de eliminar o reducir los riesgos a los que se exponen sus trabajadores. Por ello, el análisis coste-beneficio, en el caso de la prevención, no sirve para optar por una u otra medida en función de su coste inversor, pues estas deben medirse fundamentalmente por su efectividad preventiva. Pese a ello, el análisis coste-beneficio posibilita descubrir los verdaderos costes (ocultos, algunos intangibles, otros subsumidos en otras áreas de gestión) y los importantes beneficios de medidas preventivas, sean o no todas ellas obligatorias. En este sentido, el análisis coste-beneficio constituye también una herramienta de pedagogía preventiva para las empresas, pues fomenta una visión de la prevención como una inversión rentable para diversas áreas de gestión de la empresa más que como un coste impuesto por exigencias normativas. El gráfico siguiente muestra los resultados de una investigación realizada por el INSST en 2019 (*La gestión preventiva en las empresas en España. Análisis del módulo de prevención de riesgos laborales de la "Encuesta anual laboral 2019"*) en los que se muestra cuáles son las motivaciones principales para hacer prevención en las empresas. Como se ve en el gráfico, predomina una visión asociada a un coste fiscalizador por parte de los poderes públicos más que de rentabilidad.



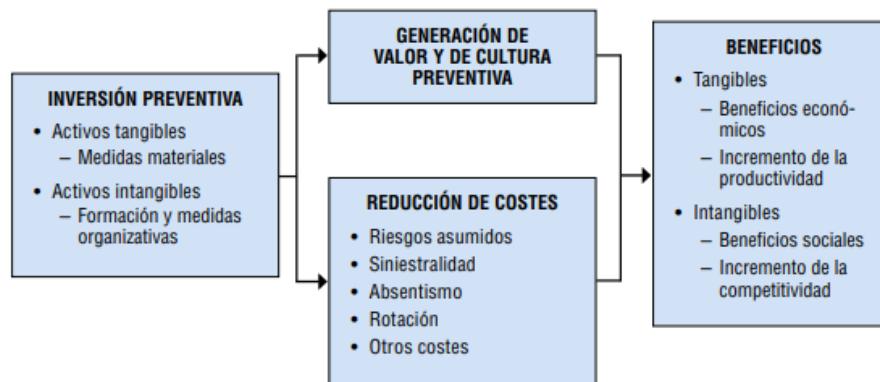
En definitiva: un riguroso análisis coste-beneficio permite pasar de una concepción de las acciones preventivas en las empresas como un gasto a considerarlo una inversión que, no por ser obligatoria, no es susceptible de incrementar los beneficios de la actividad empresarial.

En materia preventiva, estos análisis llevan tiempo empleándose; así, el propio INSST viene publicando NTP desde hace más de 20 años con metodologías para identificar los costes de accidentes y otros daños. En particular, a partir de la promulgación de la Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales, en la que se instaura una gestión moderna de la seguridad y la salud en las empresas, es cuando crece el interés entre empresas y técnicos de prevención por conocer el verdadero coste y los beneficios de las acciones preventivas que se ejecutan en las empresas.

Diversas publicaciones del INSST han venido acometiendo la tarea de mostrar las sinergias positivas entre inversión en prevención y rentabilidad del negocio. En particular, en las tres NTP dedicadas a “Productividad y condiciones de trabajo” se efectuó una primera aproximación al conjunto de indicadores utilizables para poder acometer el análisis de la rentabilidad preventiva en los procesos productivos, considerando las inversiones realizadas y los beneficios generados, incluida la repercusión en la reducción de costes. La medición de la rentabilidad de la acción preventiva representa un proceso de necesario desarrollo gradual en cada organización, que los profesionales de la prevención deberían acometer con el máximo rigor y prioridad. El que no se disponga de un sistema contable establecido y que la contabilidad convencional no pueda resolver el tema no debería ser un obstáculo insalvable para poder trabajar en beneficio de la propia acción preventiva y en pro de la eficiencia y la sostenibilidad de la organización.

Son múltiples los factores que determinan el beneficio empresarial, algunos son coyunturales y otros, propios de la calidad y eficiencia de la organización. Lo fundamental es ser capaces de medir, aunque sea de manera orientativa, el nivel de contribución de una acción preventiva eficaz, en coherencia con la mejora de la calidad integral de la organización y el beneficio generado, sea este del tipo que fuere; es decir: el éxito del proyecto empresarial, identificando al menos los factores de distorsión existentes que pudieran obstaculizar los objetivos esperados.

En la figura siguiente se muestra un esquema de análisis coste-beneficio de la acción preventiva.



La seguridad y salud en el trabajo no puede ser medida y protegida en base a criterios puramente económicos. El cumplimiento de las exigencias reglamentarias tampoco debería contemplarse desde la óptica restringida de una rentabilidad convencional, aunque es cierto que los costes de no cumplir la legislación en términos de fiscalización son fácilmente cuantificables. Las empresas

deben desarrollar una prevención eficaz sin necesidad de tener siempre justificación económica, aunque sea esencial encontrar en todo momento las mejores maneras de optimizar esfuerzos. Ante un riesgo de consecuencias graves hay que tomar acciones inmediatas. La empresa es un sistema complejo en el que las variables que determinan los resultados de sus procesos productivos y de su sistema de gestión empresarial están interrelacionadas. Por tanto, es importante evidenciar claramente cuál es la cultura de la organización y cuáles son los valores y contravalores que la están determinando, para abrir el necesario proceso de mejora continua y de excelencia en el sistema de gestión empresarial y en sus subsistemas clave, como es el de la PRL. De ahí también la importancia de trabajar con indicadores económicos y sociales al mismo tiempo, conjugándolos en un sistema de medición lo más integrado posible para encontrar interrelaciones significativas entre ellos. Con tal sistema de medición se tendrá un mayor conocimiento de la necesidad de priorizar determinadas acciones y conformar un plan de acción que facilite la evolución requerida. Ahora bien, los indicadores tienen un verdadero significado cuando están asociados a un proceso de cambio, no solo en el corto plazo que puede verse empobrecido y sin suficiente representatividad, sino preferiblemente en períodos mínimos anuales. El valor de la medición radica siempre en sus términos relativos, a través de la evolución producida en el tiempo por las mejoras implantadas (sociales y económicas) a través de las acciones realizadas. Pretender medir la rentabilidad de un sistema preventivo convencional que no influya de una manera determinante en la mejora de la calidad, la eficiencia y las condiciones de trabajo simultáneamente, y que ello, además, sea percibido como tal, no tiene demasiado significado. Incluso podría evidenciar que la prevención no está ofreciendo aparentemente rentabilidad económica, simplemente porque no se está actuando bajo principios de eficiencia y con una buena comunicación.

Si se representa gráficamente en el eje de abscisas el nivel de excelencia en prevención y en ordenadas los costes que generan los accidentes y fallos de la no prevención, así como las inversiones preventivas para evitarlos, se obtienen dos curvas: una primera curva descendente que viene a indicar que, cuanto mayor sea el nivel de prevención alcanzado, menores serán los costes ocasionados por los accidentes e incidentes, que obviamente se verían sustancialmente reducidos. La otra curva ascendente expresa que el mayor nivel de prevención alcanzado demanda una serie creciente de inversiones materiales, organizativas y de formación para alcanzarlo.

La inversión en valores intangibles como son: la formación, la participación, la implantación de procedimientos y el aporte creativo de las personas, genera por sí mismo rendimientos crecientes, a diferencia de las inversiones materiales, casi siempre de rentabilidad limitada y decreciente, al tener, la mayoría de las veces, caducidad y requerirse su renovación. Una prevención de valor estratégico y generadora de cultura preventiva, con la gradual interiorización de hábitos preventivos y nuevas maneras de proceder basadas en la eficiencia y el aporte de las personas, capaces de autocontrolarse, tendría que permitir que los costes de la prevención no tengan un ascenso tan acusado. Es decir: el desplazamiento del punto óptimo de intervención tendería a ser "asintótico". La dificultad radica en ir encontrando tal punto de equilibrio a través de un esquema experimental: dosis preventiva-respuesta esperada. Los indicadores utilizados deberían facilitar encontrarlo. No hay que olvidar que hay que integrar en toda inversión preventiva, sea material u organizativa, su mantenimiento para preservar la eficacia esperada con los costes que ello representa. Bajo una prevención estratégica, los costes de mantenimiento son cada vez menores al fundamentarse este mayoritariamente no en la supervisión, sino en los mecanismos de transparencia y de autocontrol.

La definición de economía social de mercado como consagra la Constitución Española implica una supeditación de los objetivos económicos a los objetivos de bien común tal como lo entienda en cada momento la sociedad. Por ello, el éxito empresarial comienza a medirse cada vez más no solo por los beneficios estrictamente económicos a cualquier coste, sino también por la búsqueda del bien común y la cooperación; es decir: por la plena integración de indicadores de beneficios sociales y económicos. Los indicadores de éxito actuales, como el PIB a nivel macroeconómico y el beneficio financiero de las empresas a nivel microeconómico, no muestran utilidades sociales que sea del todo necesario contabilizar y mostrar.

El que los aspectos sociales queden reservados a unos mínimos legales, de por sí limitados, y a la voluntariedad, como propugnan las disposiciones de la UE sobre Responsabilidad Social, no es suficiente. En los momentos de dificultad, lo voluntario es fácilmente relegado ante la prevalencia del beneficio monetario. Para evitarlo, debe existir un serio compromiso de la organización por respetar los valores morales y sociales asumidos como metas, complementado esto con los mecanismos de información y control de la propia sociedad.

