

EFICACIA DE LOS INCENTIVOS ECONÓMICOS PARA MEJORAR LA SEGURIDAD Y LA SALUD EN EL TRABAJO*

El objetivo de los “incentivos económicos” es fomentar la inversión de las empresas en la gestión de la Seguridad y la Salud en el Trabajo (SST) haciendo que sea económicamente más atractiva. Constituyen instrumentos potencialmente útiles para lograr la excelencia empresarial en el ámbito de la seguridad y la salud porque refuerzan el vínculo con la rentabilidad.

Los incentivos económicos, en términos de lenguaje empresarial, son eficaces para llamar la atención de la gestión empresarial hacia cuestiones relativas a la Seguridad y la Salud. Asimismo, estos incentivos también permiten a las empresas encontrar por ellas mismas cuál es el modo más rentable de mejorar la Seguridad y la Salud.

Para que tengan éxito, los incentivos deben estimular, en general, actuaciones empresariales que vayan más allá de las exigidas por la legislación y que, de otra manera, no se hubieran acometido. Sin embargo, no es fácil evaluar su eficacia en la práctica y las valoraciones empíricas y sistemáticas de los incentivos existentes son poco frecuentes.

La necesidad de comprender mejor la eficacia de los incentivos económicos para fomentar la Seguridad y la Salud es cada vez más evidente después de que la **Comisión Europea** exigiese “una aplicación más sistemática de incentivos económicos” como una importante “propuesta innovadora”. Los incentivos económicos se consideran un enfoque que “*anima a diversas partes a dar un paso más a y asociar a todas las partes interesadas en la consecución de los objetivos generales de la estrategia*”. Puesto que existen varios tipos de incentivos económicos, se pueden plantear las siguientes cuestiones:

- ¿Cuál de ellos es el más eficaz, si lo hay?
- ¿Cuál es el método de aplicación más efectivo?

Esta publicación, basada en un taller organizado por la Agencia, pretende contribuir al debate sobre la eficacia de los incentivos económicos mediante la presentación de los principales temas tratados por los expertos invitados y de algunos ejemplos prácticos.

En los distintos Estados miembros de la Unión Europea existen incentivos económicos de distinto signo; la Agencia ha creado un sitio web con enlaces que proporcionan información al respecto.

Un estudio realizado por la **Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo** destaca la oportunidad de crecimiento del uso de instrumentos económicos en casi todos los países de la UE pero, al mismo tiempo, señala que permanece el reto para determinar cuál de los sistemas empleados funciona mejor en cada caso. Los autores observaron que uno de los principales instrumentos económicos aplicados en el ámbito de la Salud y Seguridad vincula primas de seguros y rendimiento y concede bonificaciones o descuentos basándose en la buena planificación de la Salud y la Seguridad. El informe concluye que el empleo de instrumentos voluntarios es una alternativa útil a la regulación sobre todo si los objetivos están claramente definidos y han sido acordados por las partes afectadas.

Los estudios disponibles ofrecen poca información sobre la efectividad de los incentivos económicos pero el trabajo realizado en el Reino Unido sobre la eficacia de los esquemas de primas de Seguros demuestra que:

- Estos esquemas pueden servir de motivación cuando los costes del Seguro (y, en consecuencia, el ahorro potencial) son (relativamente) altos para los empresarios; es decir, cuando, en general, las primas representan más de un 1% de la masa salarial.
- Si los costes del Seguro son demasiado elevados (por encima del

3% de la masa salarial), podrían resultar contraproducentes ya que, en este supuesto, cabe que los empresarios rechacen la legitimidad del coste del Seguro.

- Los sistemas basados en primas de Seguros pueden ser un estímulo para las empresas si éstas creen que existe una relación directa entre su rendimiento en materia de Salud y Seguridad y el nivel de sus primas.

- El impacto de las primas puede reducirse cuando representan una parte de los gastos generales centralizados en una gran organización, lo que provoca que las direcciones locales carezcan de un incentivo inmediato que les lleve a reducir los costes pertinentes; por otro lado, determinados Organismos, como los del sector público, son menos sensibles a los costes.

- La influencia positiva de los incentivos puede perderse si el intervalo que transcurre entre la mejora de la Salud y la Seguridad y la renovación de la póliza es demasiado prolongado.

- Además, si el tiempo que transcurre entre la exposición a los riesgos y la manifestación de sus efectos nocivos es muy largo como, por ejemplo, en las enfermedades latentes, puede romperse la vinculación entre la gestión actual de la Salud y la Seguridad y los incentivos en forma de bonificaciones de los Seguros.

Vistas las consideraciones anteriores, podría llegarse a la conclusión de que los incentivos económicos no pueden sustituir a la regulación tradicional. A pesar de todo, pueden ser un importante complemento que (si funciona) motive a las empresas para adelantarse a los requisitos exigidos en la normativa vigente sobre Salud y Seguridad.

CONCLUSIONES GENERALES Y PERSPECTIVAS

Los incentivos económicos se consideran por lo general instrumentos interesantes para promover la Salud y la

* Resumen del Taller organizado por la **Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo**.

Seguridad en el trabajo. Sin embargo, el término "incentivo económico" alude a varios tipos de instrumentos. El objetivo del Taller, era obtener una visión general sobre la eficacia de los incentivos económicos en el fomento de la SST y sentar las bases para identificar temas de futuras consideraciones.

Exponemos algunas de las principales Conclusiones.

Contribuciones a la Seguridad Social

En el caso de las grandes empresas (más de 200 empleados) las contribuciones se establecen de acuerdo con el rendimiento en materia de SST mientras que, para las empresas más pequeñas (menos de 200 trabajadores), se elaboran planes de acción cuatrienales de carácter sectorial/industrial y un régimen de ayudas a la inversión en Salud y Seguridad en el Trabajo.

- Aspecto positivo: los incentivos diferenciados para las grandes y pequeñas empresas.

- Aspecto negativo: favorece a las industrias y los riesgos en materia de Seguridad tradicionales.

Deducciones fiscales

Incentivos basados en deducciones fiscales dirigidos a empresas que inviertan en productos que mejoren el entorno de trabajo.

- Aspecto positivo: funciona.

- Aspecto negativo: elevado riesgo de subvencionar algo que se hubiese implantado igualmente.

- Decisión de sustituir los programas de reducción de impuestos por regímenes basados en subvenciones.

Índice de PYME

Es un cuestionario de autoevaluación voluntario creado para pequeñas y medianas empresas. El objetivo es conseguir que las aseguradoras y los agentes de Seguros tengan en cuenta el rendimiento de las PYME en el ámbito de SST a la hora de determinar las primas de los Seguros.

Sector sanitario

Bonificaciones de hasta el 50% para la integración del sistema de gestión de la calidad y del sistema de gestión de la SST concedidas por las Mutualidades patronales para el Seguro obligatorio y la Prevención de accidentes de trabajo.

- Aspecto positivo: 38.000 empresas (de 200.000) han demostrado in-

terés en integrar ambos sistemas de gestión.

- Aspecto negativo: efecto todavía sin evaluar.

Sector cárnico

Las primas de Seguros se determinan de manera diferenciada. Para ello se publica un catálogo con una serie de puntos de bonificación por Prevención que pueden reducir o incrementar las primas que pagan las empresas en un 5%.

- Aspecto positivo: el 50% de las empresas potenciales ha participado en el primer año.

- Aspecto positivo: las empresas que reciben la bonificación presentan menos accidentes y casos de enfermedad.



Régimen de subvenciones dirigido a las Lesiones por Esfuerzo Repetitivo (LER)

Subvenciones de hasta el 50% para proyectos destinados a reducir las LER.

- Aspecto positivo: en el 25% de los proyectos, como mínimo, se ha conseguido erradicar las LER y sólo en una minoría de ellos no se han experimentado mejoras.

- Aspecto negativo: muchos proyectos, en particular los técnicos, se hubieran puesto en marcha igualmente sin la ayuda económica.

Aspectos generales

1. Es importante establecer diferencias entre las empresas grandes y las pequeñas.

2. Las subvenciones deberían fomentar iniciativas reales que de otra manera no se llevarían a cabo.

3. La tendencia actual se aleja de las soluciones generalistas ideadas

para todas las empresas y prefieren soluciones innovadoras diferenciadas para las grandes y pequeñas empresas. También se aleja del binomio seguridad/accidentes y adopta posiciones más holísticas sobre la prevención (incluidos los aspectos organizativos/sanitarios).

4. Los incentivos económicos deben basarse en la colaboración incluida también, por ejemplo, la de los agentes de Seguros.

5. Deben tenerse en cuenta la eficiencia y la eficacia.

6. Los incentivos económicos deberían vincularse a otros instrumentos, como sistemas de gestión de la calidad, e integrarse en las demás políticas europeas.

7. Las iniciativas requieren un seguimiento en el marco de la estrategia comunitaria para la Salud y la Seguridad en el Trabajo.

A continuación figuran algunas de las cuestiones en el marco de la estrategia comunitaria.

- La relación entre las normativas tradicionales sobre Salud y Seguridad laboral y los incentivos económicos. ¿Cómo se interrelacionan ambos tipos de instrumentos y cuáles son sus respectivas aportaciones?

- Respecto a los incentivos fiscales y las subvenciones: ¿Representan un problema las empresas "polizón"? y, en caso afirmativo, ¿hasta qué punto? ¿Deberían destinarse fondos públicos a la financiación de proyectos que de todas maneras se habrían realizado?

- Consecuencias no previstas de los incentivos. La falta de datos de calidad fiable sobre los niveles de exposición actuales de las empresas puede provocar que se utilicen datos históricos que, en el peor de los casos, podrían provocar que las empresas dieran menos prioridad a la reducción de, por ejemplo, la exposición al ruido. ¿La ausencia de datos sobre los niveles de exposición actuales representa un problema? Y, si es así, ¿cómo se puede solucionar?

- Heterogeneidad de las empresas. La diferencia más evidente se produce entre las PYME y las demás empresas. ¿Cómo pueden los incentivos económicos ser efectivos para todas las empresas sin dejar de ser eficientes? ■