“Cómo mejorar la seguridad colectiva en las obras y aprovechar los recursos económicos”

Buenos días.

Yo estoy aquí por dinero.

Permítanme empezar así, con franqueza.

Porque todos los que estamos hoy en este congreso —técnicos, coordinadores, responsables de producción, empresas contratistas— tenemos dos misiones en común: optimizar recursos y reducir riesgos.

Y hoy aquí vamos a demostrar cómo estas dos misiones bien gestionadas se convierten en una.

Para que la seguridad avance de forma real y sostenible, debemos asumir una verdad que puede incomodar a algunos:

La seguridad avanza cuando es rentable,
Cuando demuestra retorno.
Cuando deja de ser percibida como un coste y se convierte en una palanca económica.

Cuando hablo de dinero no hablo solo de facturación hablo de rentabilidades de todos los integrantes de la cadena de valor en construcción.

Hablo de márgenes, Hablo de desviaciones.
Hablo de penalizaciones por retraso.
Hablo de primas de seguro. Hablo de imagen del sector

Hablo de idemnizaciones y por encima de todo hablo de vidas.

Un accidente supone costes directos e indirectos elevados.
Las paralizaciones generan desviaciones económicas.
Las inspecciones implican reorganización.
y la improvisación incrementa tiempos improductivos.

Daños reputacionales y sobre todo humanos.

Y no nos olvidemos:
todos aquí estamos por dinero.

La diferencia está en decidir si ese dinero se pierde por accidentes, improvisaciones y descoordinación… o se invierte de forma inteligente en sistemas eficaces.

En construcción, cada decisión técnica impacta directamente en la cuenta de resultados.

La seguridad colectiva no es una excepción. ¿Cuántas veces nos hemos oído la frase " No tengo dinero para seguridad ?

Tenemos que conseguir eliminar esa frase del sector de la construcción. ES nuestra obligación hacer comprender que la frase correcta es **no tengo dinero para no colocar seguridad profesional.**

Debemos hacer comprender a toda la cadena de valor que la seguridad no es un gasto, la mala seguridad sí que lo es.

Una obra con la seguridad mal planificada puede llegar a costar entre 3 y 6 veces más que una planificada

Pero más allá de los datos, hay una realidad práctica:

La falta de profesionalización en seguridad no es rentable

Díganme Ustedes: ¿Ustedes fueron más productivos la primera vez que hicieron su trabajo, o cuando lo realizan ahora?

Hoy en día, todos sabemos que uno de los mayores problemas de nuestro sector es la falta de mano de obra. los gremios son un "objeto de lujo

¿Podemos permitirnos el lujo de renunciar a capacidad del encofrador o del pintor en su oficio y ponerle a instalar seguridad?

Que el fontanero pinte los techos **ya que está aquí** o que el carpintero coloque la electricidad "**para ahorrar costes**".

Vamos haciendo la obra y ya veremos donde colocamos las ventanas……..

Absurdo, ¿verdad?

Pues esto es lo que hacemos cuando dejamos la instalación de la protección colectiva en manos de oficios que no son especialistas.
Y así nos va:
mal montado, tarde, desmontado, vuelto a montar, interferencias, retrasos.

¿Les parece esto eficiente ?

Eso es tiempo.

Y el tiempo en obra es dinero.

Por eso yo estoy aquí por dinero porque somos un recurso , somos los especialistas en protecciones colectivas y aportamos valores añadidos que no se consiguen improvisando.

Un **instalador de protecciones colectivas especializado** aporta mucho más que "montar equipos". Su aportación impacta en **costes, plazos, responsabilidades legales, continuidad de obra y reducción real de riesgos**.

Un buen instalador:

- Se coordina con todas las partidas (estructura, carpintería, instalaciones, andamio, etc.).
- Planifica **qué montar, cuándo y cómo**, evitando interferencias.
- Adapta soluciones a las particularidades de la obra porque probablemente esté realizando más de 200 obras al año y eso le aporta la experiencia necesaria

Un instalador especializado aporta:

- Sistemas adaptados al proyecto.
- Revisión técnica si cambian fases de obra.
- Capacidad de improvisación profesional sin comprometer la seguridad.

Resuelven situaciones que "en el papel" no aparecen.

Gracias a su intervención se reduce:

- Riesgo de accidentes.
- Riesgo de sanciones.
- Pérdida de tiempo de producción.
- Daños en materiales o en fases de obra.

La seguridad cuesta dinero; un mal montaje cuesta muchísimo más.

Un instalador de protecciones colectivas puede:

- Proponer mejoras conforme avanza la obra.
- Retirar o recolocar sistemas sin detener trabajos.
- Revisar periódicamente las protecciones.

La obra no es un escenario estático, La seguridad evoluciona con la obra, y alguien debe asegurar esa continuidad.

La presencia de un instalador profesional:

- Da tranquilidad al jefe de obra.
- Facilita el trabajo del coordinador.
- Evita fricciones con subcontratas.

- Genera seguridad real para los trabajadores.

Una obra que "se siente" segura funciona mejor.

Los instaladores de protecciones colectivas aportan a una obra **seguridad real**, **legalidad**, **productividad**, **eficiencia** y **reputación profesional**.
Son un actor clave para que la obra sea segura, rentable y cumpla las exigencias normativas sin sorpresas.

Profesionalizarnos nos da motivos para evolucionar: cuanto más sabemos, más queremos mejorar. Esa exigencia interna es la que nos impulsa a sistematizar nuestro trabajo, especialmente en la colocación de sistemas, para que nuestro trabajo sea cada vez más eficiente, más ágil y más predecible.

La sistematización no es solo una cuestión técnica; es un camino hacia la rentabilidad. Porque si trabajamos mejor, más rápido y con menos errores, ganamos todos. Y no nos engañemos:
estamos aquí por dinero.

La eficiencia es seguridad, calidad y, al final, negocio.

- La falta de planificación preventiva incrementa los tiempos improductivos.
- Los sistemas improvisados generan riesgo y sobrecoste.

La única manera de revertir este ciclo es **profesionalizando y estandarizando** la protección colectiva, y haciéndolo desde criterios técnicos, normativos y económicos.

Debemos hacer de la instalación de las protecciones colectivas un oficio

El origen del Sistema RSA: cuando la seguridad nace en obra

Ahora permítanme contarles algo personal, porque creo que explica mejor que cualquier gráfico lo que intento transmitir.

Como ya les han dicho, **soy Yolanda Resa** y mi empresa es la **desarrolladora, propietaria, implantadora y distribuidora oficial del Sistema RSA (para nosotros resa)**.
Nosotros llevamos implantando el sistema Resa más de 15 años, hemos realizado más de 800 obras y hemos recibido varios premios de seguridad e innovación.

Quiero dejar algo claro: **el Sistema RSA no nace en un despacho**
.
Nace **en la obra**, de la experiencia real, del barro, del encofrador y de décadas enfrentándonos cada día a riesgos, soluciones y mejoras que solo entiende quien está

sobre el terreno. RSA es un sistema creado desde la práctica, la observación y la necesidad, no desde la teoría.

Mi padre es encofrador de profesión. Y los que conocemos la obra sabemos el problema que siempre ha existido entre los encofradores y el uso de la grúa. La grúa es un recurso altamente cotizado.

El encofrador quiere producir m2 de forjado, que es lo que le pagan a final de mes y cualquiera que toque "Su grúa " se convierte automáticamente en su enemigo y por lo tanto una actividad a evitar.

Este ha sido durante más de 60 años uno de los grandes problemas a los que se enfrentaba la seguridad en la práctica en construcción.

Mi padre, a pesar de que ser el primer interesado en un trabajo seguro tanto para él como para sus compañeros, haya por el 2006 ya estaba harto de que le quitasen la grúa para instalar horcas, porque para él que le quitasen la grúa significaba pérdida de dinero : si paralizaba el trabajo, no echaba hormigón y los metros a cobrar a final de mes eran menores : Dinero (repito , estamos aquí por dinero).
Sin grúa, la obra se para.
Y una obra parada pierde dinero cada hora y como hemos comentado, hasta ese momento el sistema habitual que se utilizaba en obra y sobre el que no les voy a explicar nada porque ya lo conocen y seguro que lo han sufrido era el sistema horca , que paraliza la producción de la obra.

Ahí aparece el conflicto que todos conocemos:

Seguridad versus producción.

Y la pregunta fue muy simple:

Os recuerdo que él era sólo un jefe de cuadrilla de encofradores. ¿Cómo protegernos sin que nos quiten la grúa?

Porque en obra, si algo frena la producción, simplemente no se usa. ES decir, dejamos de colocar la seguridad para producir más.

No os creáis que no lo tenía cuantificado. Cada 10 días echamos pilares y antes tienen que subir las redes horca . para ponernos las redes horca tardan un día por lo que un 10 % del tiempo de la grúa nos lo quita la seguridad.

Un análisis quizá un poco rudo y que probablemente no sea el más acertado , sin embargo era el suyo y era su motivación. En cualquier caso con más de 10 años de implantación y más de mil obras realizadas con el sistema RSA, hemos comprobado que no solamente era cierto, sino que igual hasta se quedó corto.

Y así nace el sistema RSA:

- Nos obsesionaba evitar el riesgo en lugar de minimizar los efectos de un accidente. Mi padre no entendía porque se tenía que caer para que le recogiese la red.

  Por lo que nuestro sistema Imposibilita la caída a diferente altura (no nos olvidemos que es la principal causa de muerte del sector)

- No interferencia. Por supuesto, teniendo en cuenta de que es un encofrador quien ha desarrollado el sistema, ni hablar de quitarle la grúa. Se instala sin grúa instalación

- Otra de sus obsesiones era que la retira e instalación de protecciones colectivas generaba riesgos. Debía evitarlos. Por ello nuestro sistema protege al instalador. Avanza con el avance de la obra minimizando las reinstalaciones
- Tiempos de montaje y desmontaje muy reducidos aportando mayor rentabilidad y mayor seguridad)
- Menor necesidad de mano de obra (Rentabilidad)
- Estandarización de procesos (eficiencia)

El Sistema RSA funciona porque está diseñado para servir a dos objetivos simultáneos:

Proteger y producir. RSA no es solo una solución preventiva.**es un mecanismo de optimización económica. En el que los recursos se aprovechan al máximo.**

Primero lo probamos en obra. Luego se ajustamos, lo ensayamos, lo instalamos y lo optimizamos cada día.

Y lo que pasó después fue algo que nadie esperaba:

Nos convertimos en influensers, un modelo al que todos aspiran

Lo que empezó como una necesidad económica se convirtió en el mayor punto de inflexión de los últimos 50 años en cuanto al riesgo más crítico de la construcción: la caída en altura.

Un avance nacido de la presión del día a día…
y convertido en un salto histórico en las protecciones colectivas.

Aquí quiero introducir una idea que creo que es fundamental para el futuro del sector.

Estamos asistiendo a la industrialización del sector, que no es más que una sistematización de los procesos.

Cuando la seguridad se improvisa → cuesta dinero.
Cuando la seguridad se sistematiza → **genera mercado**.

Se convierte en un modelo replicable.
Se convierte en un estándar.
Se convierte en una oportunidad de negocio.

Y cuando algo se convierte en negocio, empieza a atraer inversión.

Los grandes fabricantes no invierten donde no hay mercado.

Pero cuando la protección colectiva deja de ser algo puntual y pasa a ser un sistema estandarizado, medible y repetible, se convierte en una oportunidad económica.

Y entonces ocurre algo muy potente:

Cuando la protección colectiva se convierte en un **estándar industrial**:

- se invierte en ensayos,
- se invierte en diseño,
- se crea competencia técnica,
- se multiplican fabricantes,
- se acelera la innovación,
- se mejora la implantación.

Y ocurre algo que casi nadie dice en voz alta:

Cuando la seguridad es rentable… se instala más seguridad.

Cuando los grandes actores del sector ven oportunidad de negocio en la seguridad, se produce un efecto multiplicador.

Es un círculo virtuoso.

La sistematización genera negocio.
El negocio genera inversión.
La inversión aumenta los sistemas.
Los sistemas favorecen la implantación.
Y todos mejoramos.

Mejoran las empresas.
Mejoran los márgenes.
Mejora la seguridad real en obra.

No por obligación.

Sino porque el propio mercado lo impulsa.

Y eso es mucho más sostenible.

Cuando la protección colectiva se integra desde el inicio:

Se eliminan improvisaciones.
Se reducen desviaciones.
Se mejora coordinación.
Se optimiza productividad y la seguridad se vuelve más barata

La seguridad planificada es siempre más barata que la seguridad reactiva. Siempre.

Y cuando esa planificación además está apoyada en sistemas industrializados y estandarizados, la eficiencia se multiplica.

Y permítanme insistir: la seguridad avanza cuando es rentable

Antes de que aparezcan los *haters*, dejemos algo absolutamente claro: **una vida no tiene precio**. No existe cálculo económico capaz de compensar una pérdida humana. Dicho esto, conviene hacer una reflexión honesta sobre la enorme estructura de normativas, documentos y procedimientos sobre la que se apoya la seguridad en obra; un entramado que, en la práctica, solo funciona cuando se integra en la realidad operativa del proyecto.

Si miramos la historia con un poco de perspectiva, veremos que dos fuerzas han transformado el mundo: **la economía y la religión**.
Y como todos estaremos de acuerdo en que **no podemos dejar la seguridad en manos de Dios**, la única vía realista que nos queda es apoyarnos en la economía.

Porque, aunque la normativa marca el camino, las decisiones reales en obra se toman —lo sabemos todos— en función de: además de lo que exija la legislación.

- **Costes**,
- **Plazos**,
- **Rendimiento**,
- **Reputación**,

Y es aquí donde la protección colectiva sistematizada y profesionalizada demuestra todo su valor:
cuando se integra sin fricciones en el proceso constructivo y permite aprovechar

mejor los recursos, deja de ser una obligación y se convierte en una herramienta inteligente que facilita la obra.

¿El resultado?
Que logramos nuestro verdadero objetivo:
reducir la siniestralidad.

No por imposición.
No por miedo a sanciones.
Sino por pura **inteligencia técnica**.

Conclusión

Empiezo y termino igual.

Yo estoy aquí por dinero.

Pero no por el dinero que cuesta la seguridad.

Estoy aquí por el dinero que pierde una obra cuando la seguridad no está bien integrada.

El Sistema RSA nació entre otros motivos porque a un encofrador le quitaban la grúa para poder subir la protección colectiva.

Y eso obligó a hacerse una pregunta muy sencilla:

¿Tiene sentido elegir entre producir o proteger?

La respuesta para él fue no.

La solución fue diseñar algo que le permitiera hacer ambas cosas.

Ahí empieza la profesionalización real.

Cuando la seguridad deja de frenar y empieza a integrarse.

Cuando se sistematiza.

Cuando genera mercado.

Cuando atrae inversión.

Entonces ocurre algo interesante:

La seguridad no avanza por obligación.

Avanza porque es viable.

Avanza porque es rentable.

Avanza porque tiene sentido técnico.

Y cuando eso sucede, **mejoramos todos los que formamos parte del proceso constructivo**.

Mejoráis **los coordinadores de seguridad**, porque podéis planificar con sistemas fiables y no con improvisaciones.

Mejoráis **los técnicos de prevención**, porque la obra deja de ser un terreno hostil y pasa a ser un entorno controlado y previsible.

Mejoráis **los jefes de obra y encargados**, porque se reducen interferencias, se evitan paradas y se gana productividad real y sobre todo , tranquilidad.

Mejoran **las empresas constructoras**, porque disminuyen desviaciones, plazos muertos y costes ocultos.

Mejoran **los fabricantes y proveedores**, porque un mercado profesionalizado impulsa innovación, estandarización y competencia técnica.

Mejoran **los promotores**, porque obtienen obras más eficientes, más rápidas y con menos riesgos reputacionales.

Y, sobre todo —y esto es lo más importante—
mejoran las personas que cada día suben a una estructura, montan un encofrado, descargan material o trabajan en altura.

Porque cuando la seguridad está bien integrada, el entorno mejora para todos:
más eficiencia, más fiabilidad, más estabilidad… y menos accidentes.

Mi invitación es muy simple: dejemos de improvisar.

Dejemos de tratar la seguridad como un trámite y empecemos a tratarla como un proceso industrial.
Planifiquen las protecciones colectivas desde el minuto uno, no desde el minuto treinta.
Elijan sistemas que no paralicen la obra.
Profesionalicen la instalación.
Estandaricen los procedimientos.
Conviertan la seguridad en un flujo de trabajo y no en un parche.
Si quieren reducir accidentes, reducir costes, reducir desviaciones y aumentar productividad, **el cambio empieza hoy**:
*dejemos de colocar seguridad **‘como siempre’** y empiecen a colocarla como si les importara su margen, su tiempo y su prestigio.*
Porque el futuro del sector no lo decidirá la normativa: lo decidirá la rentabilidad.

Todos estamos aquí por dinero.

La diferencia es decidir si lo usamos para pagar errores…

o para impulsar soluciones que hacen evolucionar el sector.

Muchas gracias.

Fdo: Yolanda Resa

617489748