SAFETY FRACTION

PARA CONTRATISTAS ESPECIALIZADOS

Prepárese para licitar proyectos de centros de datos.

Apoyo en precalificación de seguridad para contratistas de electricidad y alimentación crítica, refrigeración, sistemas mecánicos y tuberías de proceso.



Diagrama de precalificación

EL DIAGNÓSTICO DE 90 DÍAS

Sepa qué corregir antes de licitar.

Reciba un plan de acciones correctivas por orden de prioridad y una presentación de hallazgos con Ted Garling. Enfóquese en los requisitos de seguridad del proyecto que quiere ganar.

01

Revise los registros

Revise las tendencias de EMR y TRIR, los registros de OSHA y las dificultades de precalificación.

02

Verifique los expedientes

Compare los documentos de seguridad y los expedientes en Avetta o ISNetworld con los requisitos.

03

Evalúe el trabajo en obra

Compruebe cómo se entienden y aplican las instrucciones de seguridad en inglés y español.

PRIMA DEL SEGURO DE ACCIDENTES LABORALES

¿Cómo influye el factor EMR?

Ejemplo: misma prima base de US$100,000.[1]



US$40,000 de diferencia entre los extremos.

Solo a modo de ejemplo. No incluye otros ajustes de la prima ni predice ahorros.

DATO DE REFERENCIA APARTE

US$48,000

Costo por lesión laboral con atención médica en EE. UU. en 2024.[2]
Es un costo social estimado, no una factura para el empleador.



Ted Garling

CSP #31859

Empiece con una llamada de 15 minutos.

Escriba a safetyfraction@gmail.com

US$8,500

Pago único

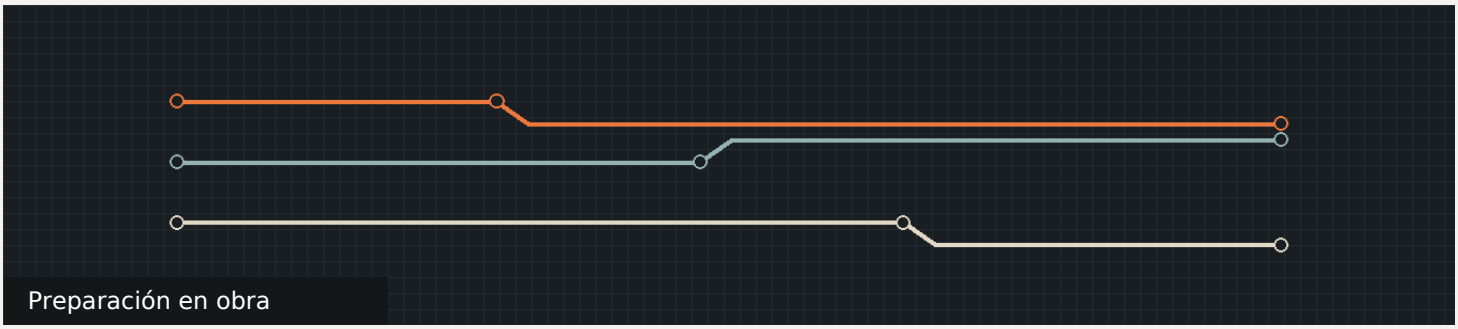
1. Morrow Insurance | Factor EMR
https://www.getmorrowinsure.com/resources/what-is-an-experience-mod-and-how-do-i-lower-it

2. National Safety Council | Injury Facts https://injuryfacts.nsc.org/work/costs/work-injury-costs/

DÓNDE PUEDE FRENARSE LA PRECALIFICACIÓN

Empiece por el proyecto que quiere ganar.

Traiga una licitación, un requisito del cliente o una solicitud del portal. El diagnóstico parte de ese objetivo para decidir qué revisar y qué brechas requieren atención primero.



Preparación en obra

Qué revisar según su especialidad

ELÉCTRICA

Alimentación crítica

¿Refleja el plan cómo se instruye a las cuadrillas sobre bloqueo y primera energización?

MECÁNICA

Refrigeración y HVAC

¿Reflejan los documentos el trabajo real, desde los sistemas de agua helada hasta la instalación de equipos?

TUBERÍAS DE PROCESO

Sistemas de alta pureza

¿Son claras en ambos idiomas las instrucciones de aislamiento y pruebas de presión para supervisores y cuadrillas?

Qué reunir para el diagnóstico

01	**Registros**	Datos recientes de EMR y tasas de incidentes, registros de OSHA según corresponda y observaciones sobre rechazos anteriores.
02	**Requisitos**	Lista de requisitos del cliente o contratista general, solicitudes del portal y documentación de seguridad que suele presentar.
03	**Ejemplos de obra**	Una charla de seguridad, un plan de trabajo o una instrucción que usen hoy sus supervisores y cuadrillas.

Para la primera llamada, basta con tener en mente un proyecto o licitación.

QUÉ RECIBE Y CÓMO EMPEZAR

Un plan de acción para su equipo.

El diagnóstico es un servicio independiente con un pago único de US$8,500. En 90 días, Ted entrega los hallazgos, los explica a su equipo directivo y le ayuda a decidir qué atender primero.

De los hallazgos a las decisiones

01

Hallazgos de auditoría

Conozca los hallazgos en los registros, los expedientes y la comunicación en obra.

02

Plan de acción

Vea qué corregir primero, quién se encargará y qué evidencia demostrará el cierre.

03

Sesión con la dirección

Revise las prioridades con Ted y decida qué resolver internamente y dónde necesita apoyo.

Ejemplo de una acción correctiva

EJEMPLO ILUSTRATIVO / NO ES UN RESULTADO DE CLIENTE

Brecha	Acción	Responsable	Evidencia de cierre
La charla de la cuadrilla no está en español.	Prepare y pruebe una charla bilingüe.	Líder de seguridad del proyecto.	Charla aprobada y comprensión verificada.

Usted decide cómo implementar las mejoras.

Use el plan con su propio equipo o consulte sobre apoyo externo para herramientas bilingües en obra, seguimiento de acciones correctivas e informes sobre señales de alerta temprana.

El diagnóstico ayuda a prepararse. No garantiza la precalificación, la adjudicación de contratos ni cambios en las tarifas de su seguro.

15 MINUTOS / NO SE REQUIEREN DOCUMENTOS

Hable con Ted sobre su próxima licitación.

Hablaremos del proyecto que busca adjudicarse, de lo que pide el evaluador y de si el diagnóstico es adecuado para su equipo.

Escriba a safetyfraction@gmail.com para solicitar un horario.