

Facility Services: un sector lastrado por la dictadura del precio

KURT HEGERICH
PRESIDENTE DE CLARO SOL

Las empresas líderes en el sector de limpieza, pero también de mantenimiento, seguridad, logística, etc., se quejan de la creciente competencia de 'pseudoempresas', que con ofertas temerarias ponen en peligro su apuesta por la excelencia

Preocupada por empresas del sector de servicios generales involucradas en casos de corrupción, especulación, explotación laboral y demás 'lindzas' en toda la geografía española, la Asociación Profesional de Empresas de Limpieza -ASPEL-, integrada por las principales empresas que componen el sector de Limpieza de Edificios y Locales, encargó a la consultora Deloitte un estudio sobre la situación actual de los procedimientos de contratación del Servicio de Limpieza en España, publicado en noviembre de 2015 bajo el título, "La dictadura del precio".

Me ha parecido una excelente iniciativa, por la riqueza de sus resultados, partiendo de la tendencia de que en los últimos años empresas del sector privado y de las administraciones están contratando siempre más servicios de limpieza. No obstante, en un entorno de crisis económica y "con una legislación en materia de contratación pública que permite las adjudicaciones mediante subastas encubiertas, el componente precio se ha convertido en un factor determinante,



adjudicando los contratos de aquellos contratistas que proponen el precio más bajo, incluso por debajo de los precios de coste. Estas prácticas han acarreado importantes impactos tales como la pérdida de puestos de trabajo, actuaciones ilegales u operar bajo estándares de limpieza no óptimos para la salud laboral, entre otros".

A razón de los cuatro compromisos básicos de ASPEL -con el sector a través de su vocación integradora, con la sociedad promoviendo el desarrollo sostenible, con sus clientes ofreciendo unos servicios de máxima calidad y con sus empleados apostando por la formación profesional y la prevención de riesgos laborales-, el estudio hace propuestas de mejora, fundamentadas en que los servicios deben contratarse por su "valor óptimo", que tenga en cuenta "no solamente un precio

favorable, sino que pondera, en relación a las preferencias de la entidad contratante, los distintos elementos relativos a la calidad de una oferta de prestación de servicios, buscando la que más se adecue a sus necesidades".


En concreto, el estudio promueve tres ejes de actuación:

1 "Exigir que se establezca un precio de salida que soporte el coste de personal además de cubrir los demás costes necesarios para la prestación del servicio, tales como los materiales consumibles. A partir de este punto de partida se establecerá un margen comercial sobre el que las entidades concursantes podrán competir". Desde mi experiencia durante los años desde que fundé Claro Sol en 1972, si no se tienen los datos para calcular estos costes objetivos,

por omisión o falso testimonio, ni el cliente ni el proveedor sentarán las bases necesarias para una relación satisfactoria en el tiempo.

② "Establecer criterios técnicos que cumplan con los siguientes parámetros: estar orientados a resultados, ser medibles y objetivables. En los servicios de limpieza, las claves del valor óptimo se encuentran en una correcta gestión de los recursos humanos, una buena gestión de los contratos y la adecuada utilización de los medios materiales". En este contexto, Claro Sol ha puesto a disposición de sus clientes el instrumento innovador ClaroApp, que permite hacer un seguimiento óptimo de los servicios prestados, tanto en cantidad como en calidad.

③ "Endurecer las normas y requisitos con el fin de eliminar a las denominadas 'pseudoeempresas', que son aquellas que proponen ofertas agresivas y temerarias en precio y que, posteriormente, por tamaño y débil estructura financiera llegan a incurrir en prácticas ilegales por no tener la capacidad necesaria para hacer frente a las obligaciones asumidas". No puedo estar más de acuerdo con el estudio en este punto, porque la competencia desleal daña a empresas como Claro Sol, cuyo objetivo siempre ha sido ser respetada en el mercado como empresa pionera en Facility Services, sino también por sus excelentes servicios, su independencia financiera y su apuesta por la formación de su personal.

Me queda resaltar un aspecto que tiene gran importancia para Claro Sol, con vocación de mantenerse a la vanguardia del sector: que los clientes -tanto particulares como especialmente los públicos- respeten sus compromisos de pago. Si en los últimos años de crisis económica en España se podía entender que las administraciones alargasen siempre más sus plazos de pago, ahora que la economía crece con el 3%, esta tendencia debería dejar paso a prácticas aceptables para los proveedores. Las relaciones de confianza, que con mucho esfuerzo se logran establecer con los clientes y que siguen siendo la mejor baza para servicios centrados en la calidad, sin olvidar el factor precio. 

Elimina la suciedad incrustada en planchas de cocina, paelleras, bandejas de horno, barbacoas, quemadores de gas...

SE PRECISAN REPRESENTANTES A COMISIÓN

FABRICADO EN ESPAÑA

PRODUCTO DE ESPAÑA

PRODUCTO DE ESPAÑA

ECOLÓGICO 100% VIDRIO

mister POMEZ

DE POLYDROS

FUERZA LIMPIADORA CONTRA LAS SUCIEDADES MAS REBELDES

12 UNIDADES

planchas de cocina **Familiar** **paelleras** **Cacerolas** **bandejas de horno**

más de 50 años fabricando productos de máxima calidad

ISSA **AENOR** **EN-0167/2006** **IONet** **CE**

POLYDROS, S.A.
desde 1961

La Granja, 23 - Pol.Ind. 28108 ALCOBENDAS (Madrid)
TEL.: 91 661 00 42 FAX 91 661 89 85 info.misterpomez@polydros.es www.misterpomez.es

Llamada GRATUITA 900 101 161