

## El sector de la limpieza insta a AENA a cambiar su sistema de adjudicación de contratos por uno que prime la calidad y no el precio

- Aspel, patronal estatal que representa a las grandes empresas del sector, critica el actual sistema de subastas empleado por la compañía aeroportuaria, que busca el abaratamiento del contrato, sin considerar otros factores como la experiencia, las capacidades técnicas o la solvencia financiera
- Su presidente, Juan Díez de los Ríos, ha pedido reunirse con el presidente de AENA, Jaime García-Legaz, para trasladarle la preocupación de sus empresas asociadas, que temen posibles situaciones de conflictividad laboral
- Según Aspel, muchos concursos convocados por AENA han quedado desiertos o han tenido muy poca concurrencia

**Madrid, 15 de noviembre de 2017**

La Asociación Profesional de Empresas de Limpieza (Aspel) ha mostrado este miércoles su disconformidad con el actual sistema de subastas electrónicas utilizado por AENA para la adjudicación de sus contratos de servicios de limpieza, que “no busca la calidad y la excelencia del servicio, sino la oferta más barata”.

Según la patronal estatal que representa a las grandes empresas del sector, el precio ha pasado a ser prácticamente el único criterio para la adjudicación de los contratos, sin considerar otros factores importantes para la selección de proveedores como son la calidad del servicio, la experiencia, las capacidades técnicas, las innovaciones tecnológicas, la capacitación del personal o la solvencia financiera.

“Con este sistema de contratación mediante subastas, AENA selecciona a las empresas exclusivamente por precio, buscando el **abaratamiento del contrato** y sin importar si se trata de servicios esenciales para el funcionamiento de los aeropuertos, como la limpieza, la seguridad, la asistencia a personas con movilidad reducida, etc.”, ha asegurado el presidente de Aspel, **Juan Díez de los Ríos**.

En la actualidad, una vez pasado el corte técnico, la valoración de la parte técnica no afecta a la adjudicación, lo que provoca que en muchos casos el adjudicatario no sea el proveedor que dispone de los mejores medios ni el que propone el mejor servicio para AENA.

Díez de los Ríos ha reconocido que el sistema de contratación mediante subastas “pudo tener alguna justificación en los años de inicio de la crisis económica, en los

que por falta de presupuesto y ante la disminución del volumen de pasajeros se intentaba ajustar económicamente al máximo dichos servicios”.

Una de las características del servicio de limpieza en aeropuertos es que el **coste del mismo es muy sensible a las variaciones del número de pasajeros**. Es decir, cuanto mayor es el número de pasajeros, más se incrementan las pérdidas al tener que incrementar los medios humanos y materiales, siendo estos asumidos prácticamente en su totalidad por el prestador del servicio.

“A día de hoy, con la recuperación económica del país y con el importante incremento del número de pasajeros en los últimos años, el sistema de contratación mediante subastas ha quedado totalmente obsoleto”, ha insistido el presidente de Aspel.

### **CONCURSOS DESIERTOS**

La patronal ha advertido, además, de que **muchos concursos de servicios convocados por AENA se están quedando desiertos o han tenido muy poca concurrencia por falta de presupuesto**. Entre ellos, los concursos para los servicios de Conducción de Pasarelas de Madrid y Palma de Mallorca, el servicio de Atención al Pasajero de Madrid y de Atención a Personas con Movilidad Reducida a nivel nacional o el servicio de Gestión de Carros de los aeropuertos de Tenerife Sur y Las Palmas de Gran Canaria.

“Algunos concursos han quedado desiertos hasta dos veces pese haber subido el tipo de licitación, y habiendo presentado ofertas sólo una, dos o tres empresas en tercera convocatoria”, ha explicado Juan Díez de los Ríos, al tiempo que ha añadido que esta situación viene motivada “por un escaso presupuesto y un método de contratación agresivo en el que no se busca la calidad, sino la oferta más barata y donde casi todo el riesgo es asumido por el adjudicatario”.

Las empresas de limpieza no son las únicas dentro del sector Servicios que han manifestado su malestar con el sistema de licitación de AENA. En este sentido, el presidente de Aspel ha solicitado una próxima reunión con el presidente de AENA, **Jaime García-Legaz**, para trasladarle la preocupación de sus empresas asociadas, que temen puedan volver a producirse situaciones de conflictividad laboral, como las ocurridas el pasado verano en el aeropuerto de El Prat de Barcelona.

El presidente de Aspel ha insistido en que en los contratos de servicios esenciales en aeropuertos, cuyo componente en mano de obra supera el 85%, “no tiene sentido que el único criterio de selección sea el precio, ya que a corto y largo plazo lo que genera es reducción de la calidad, conflictos laborales, disminución de competitividad, empobrecimiento, concursos de acreedores, falta de compromiso cliente-proveedor y precariedad laboral”.

“Con la situación actual, en la que se está luchando contra la dictadura del precio en los contratos de servicios desde prácticamente todos los agentes sociales, para pasar a hablar del valor óptimo del contrato, la subasta y la subasta electrónica como método de contratación de servicios ha quedado totalmente desfasada, siendo rechazada por todos los sectores de la sociedad”, ha dicho Díez de los Ríos.

En esta línea, Aspel presentó el pasado mes de julio una propuesta de criterios para la adjudicación de contratos ajustada a las necesidades de AENA para los expedientes públicos expresada en la [‘Guía Europea del valor óptimo para la contratación de servicios de limpieza para clientes públicos y privados’](#).

Este documento plantea la eliminación de las subastas por rondas de negociación recurrentes y las subastas electrónicas, que la ponderación para evaluar y puntuar entre criterios técnicos y económicos no sobrepase el 50% y que se desestimen por temerarias todas aquellas ofertas que no cubran los costes actuales y futuros hasta la finalización del contrato.

El presidente de Aspel ha señalado, además, que todas estas indicaciones quedaron ya reflejadas en el informe **‘La Dictadura del Precio’**, editado por Aspel en 2016, en el que la patronal destacaba la necesidad de apostar por una mayor calidad del servicio. “Sobre todo en un país como España, cuya principal fuente de ingresos procede del turismo, y, por lo tanto, el nivel de exigencia, de calidad y de imagen en los aeropuertos españoles debe ser máxima, siendo los mismos la puerta de entrada y la primera imagen para el turista extranjero”, ha zanjado.

### **Acerca de Aspel**

Aspel aglutina a 16 grupos empresariales: FCC, Eulen, Acciona Facility Services, Ferroviaal Servicios, Ilunion Limpieza y Medio Ambiente, Clece (Grupo ACS), Samsic Iberia, Limpisa (Grupo Norte), ISS Facility Services, Cliner, Saminsa (Grupo Sagital), Onet España, Ingesan (OHL), Lacera, Valoriza (Sacyr Vallehermoso) y Servimil. En la actualidad, las empresas integradas en Aspel acaparan el 43,8% de la facturación del sector, dan trabajo a más de 140.000 personas y tienen presencia en todas las comunidades autónomas.



**CONTACTO:**

Virginia Carretero: 91 545 01 97 // 667 148 351  
[vcarretero@ilunion.com](mailto:vcarretero@ilunion.com)