

La responsabilidad social corporativa (RSC) en la contratación pública de servicios de seguridad privada

Resumen Ejecutivo

La priorización de criterios de responsabilidad social en los procesos de compra pública contribuye a la legitimación social de la Administración

El racional de la compra pública

Las Administraciones Públicas, al servicio del ciudadano, deben mantener un firme compromiso respecto a la responsabilidad social corporativa (RSC) y hacerla extensible a todos aquellos procesos de gestión y servicio que ayuden a mejorar su impacto en la sociedad.

La integración de modelos de compra pública responsable es una de las áreas de mayor relevancia en este ámbito. La selección de proveedores o prestadores de servicios que trabajen con la administración debe hacerse, no sólo bajo criterios económicos, sino teniendo en cuenta aspectos sociales y ambientales, que ayuden a extender la responsabilidad social a toda la cadena de valor.

Esos procesos de compra pública responsable contribuyen a la legitimación social de la Administración Pública, dan respuesta a una demanda creciente de los ciudadanos respecto a una administración más transparente, eficiente y de calidad y contribuyen, con todo su potencial, a promocionar y desarrollar un tejido empresarial socialmente responsable.

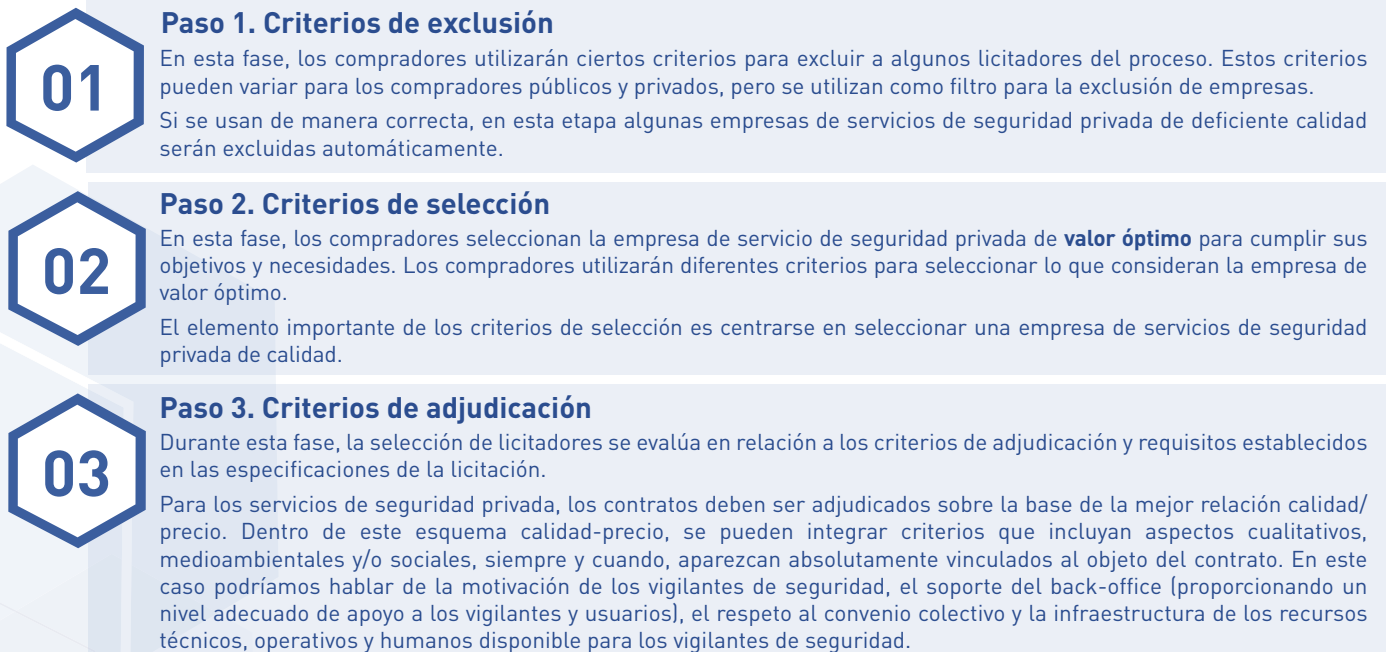
La incorporación de cláusulas sociales y ambientales en los contratos públicos, además, aparece recogida en el nuevo marco normativo europeo diseñado por la **Directiva 2014/24/UE**. Precisamente uno de los objetivos fundamentales de esta nueva legislación es permitir que los compradores utilicen mejor la contratación pública en apoyo de objetivos sociales comunes, como la promoción del empleo y la integración social y la prestación de servicios de alta calidad, en las mejores condiciones posibles.

El Informe **“La responsabilidad social corporativa (RSC) en la contratación pública de servicios de seguridad privada”**, centrado en la contratación de servicios de seguridad privados, pretende ofrecer a las Administraciones Públicas las claves más relevantes a la hora de llevar a cabo estas acciones de responsabilidad social enfocadas a la contratación.

Contratación pública y servicios de seguridad privada

Mapa de tres hitos

Todo proceso de licitación puede dividirse en 3 etapas, en las que se identifica un elemento central común: la calidad. Los aspectos sociales son totalmente necesarios a la hora de modular y determinar la calidad exigible al proveedor, como criterios aplicables en cada uno de los pasos del proceso de licitación.



¿Por qué incorporar criterios de responsabilidad social en la contratación de seguridad privada?



¿Por qué la seguridad privada es un entorno idóneo para establecer criterios de contratación pública responsable?

La seguridad privada se presenta como un entorno idóneo a la hora de establecer criterios de contratación pública responsable. Se trata de un sector con gran impacto social y presente en todas las capas productivas. Destacan los siguientes elementos:

1. La mayor parte de su actividad se basa en el **elemento humano como generador de valor**.

Empleo directo generado por el sector cercano a los 100.000 empleados. Un 82% de los trabajadores de seguridad privada cuenta con contrato indefinido.

Sector con gran capacidad de creación de empleo en casi cualquier tramo de edad.

2. Se trata de un sector con una alta proporción de costes laborales respecto del total de gastos.

Aproximadamente el 85% de los gastos de explotación corresponden a costes laborales.

3. Las empresas del sector de seguridad privada contribuyen a la generación de un **importante dividendo social** (salarios y cotizaciones sociales), generando un importante flujo de caja hacia la Administración. **Además se disminuye el número de personas receptoras de subsidios de desempleo y aumenta el poder adquisitivo** de las familias (aceleración indirecta del consumo), generando un círculo virtuoso con múltiples impactos positivos.

4. Por último, es un **servicio integrado en todas las áreas productivas, sectores de actividad y capas sociales con una relación constante y directa con los ciudadanos**, con lo que tiene gran capacidad de generar impactos positivos en todos estos elementos.

La calidad como elemento determinante de la prestación del servicio. Aspectos materiales en el ámbito de la seguridad privada:

La RSC supone un indicador importante en cuanto a la capacidad de la empresa de garantizar la calidad al cliente. Asegurar la selección de una empresa con un compromiso sólido y explícito con la calidad, supone ventajas asociadas a la eficiencia para el comprador.

Varios son los elementos vinculados a modelos de RSC en el sector de seguridad privada que tienen un impacto directo y relevante en la calidad de la prestación del servicio y deben, por tanto, ser incluidos en los procesos de contratación pública responsable.

En la **dimensión económica** del sector, los aspectos materiales más importantes son:

- Aportación al empleo
- Su contribución a través del pago de impuestos asociados al personal contratado
- La complementariedad que supone el servicio de la seguridad privada a la seguridad ciudadana

El **ámbito social** integra las consideraciones relativas a la comunidad y las personas, tanto interno, como externo al sector. Cobra especial relevancia el concepto conocido como **la autoridad responsable**, concepto que aúna:

- Empresas transparentes y comprometidas
- Servicio excelente al ciudadano
- Alta calidad en los equipos de trabajo y su formación

En el **terreno ambiental** es interesante tener en cuenta el impacto variado que tienen a nivel individual las empresas de seguridad privada, su huella ambiental y especialmente **la labor de reducción de riesgos asociados a accidentes** y otros elementos en instalaciones claves relacionadas con la energía, el agua o la defensa.



LA RSC INDICADOR DE CALIDAD QUE SE TRADUCE EN EFICIENCIA PARA EL COMPRADOR

La implicación de criterios de responsabilidad social en todos estos aspectos materiales genera una mejora directa de la calidad del servicio, que se traduce, de la siguiente forma, en eficiencia para el comprador.



Caso práctico

Precio vs. Dividendo Social. Midiendo la huella social de una licitación

En un sector tan fuertemente apalancado en capital humano como el de la seguridad privada, la elasticidad de la demanda puede tener consecuencias negativas a nivel social, especialmente apreciables desde la perspectiva del sector público. Para ello, vamos a analizar un ejemplo.

¿La oferta más económica es siempre mejor?

Una administración saca a concurso público los servicios de seguridad en una serie de instalaciones. Para adecuarse a su presupuesto, y canalizar las ofertas, fija los siguientes parámetros:

- Tope presupuestario: 5.000.000 € anuales.
- Necesidad de servicio: 313.500 horas al año.

A este concurso se presentan dos empresas:

Empresa A

Oferta: 4.900.000€

Empresa B

Oferta: 4.500.000€

Sabiendo que el salario medio de acuerdo con el convenio colectivo del sector es de 18.000€, que el máximo de horas anuales de trabajo es de 1.782 y que los costes laborales representan el 85% del presupuesto según los datos del sector

¿Cómo puede hacer la empresa B para llegar a ser un 8,2% más competitiva que A?

Para llegar a una oferta tan competitiva, la empresa B tiene que incidir en alguno de los parámetros siguientes, vulnerando alguno de los términos del contrato:

1. Reducir el número de horas de servicio en 20.196, por tanto, mermando el nivel de servicio.
2. Reducir el número de vigilantes de seguridad en 11 personas, haciendo más pequeña la dotación de efectivos, pero aumentándoles el horario sin incremento de salario.
3. Reducir los costes mínimos de apoyo y estructura.
4. Reducir el sueldo de cada vigilante en 1.469€, incumpliendo las condiciones del Convenio Colectivo.
5. Reducir el margen comercial entrando en pérdidas, ejerciendo una práctica conocida como dumping.

La contribución pública de seguridad privada tiene un "dividendo social". Ya que el 85% del presupuesto es coste laboral, una parte importante revierte de nuevo a la Administración.

En nuestro ejemplo, la adjudicación a la empresa B conlleva una minoración en contribuciones a la Seguridad Social ligeramente superiores a los 130.000 € por parte del empleador, una reducción de 51.908€ vía IRPF y seguros sociales por cuenta del empleado y una pérdida de renta disponible por valor de 207.637€ para el colectivo de vigilantes de seguridad.