

Cómo comparar tres presupuestos de limpieza que no se parecen en nada.

No existe en España ninguna norma que regule qué debe contener un presupuesto de limpieza. Por eso llegan tres ofertas para el mismo portal, con tres precios, y ninguna describe el mismo trabajo. Esta guía reúne las 8 comprobaciones que dejan las tres ofertas en la misma unidad de medida, la carpeta de documentos que conviene exigir y las normas que deciden qué mayoría hace falta en la junta.

La hemos escrito para nuestro propio trabajo diario. Le sirve igual si al final contrata a otro.

- 1 Por qué dos presupuestos de limpieza nunca son comparables
- 2 Las ocho comprobaciones, con lo que hay que buscar en cada una
- 3 La carpeta de documentos: siete papeles, y el que casi nadie aporta
- 4 La junta: mayoría simple, y las dos palabras del acta que evitan una impugnación
- 5 Los cinco trabajos que no están en el contrato y la comunidad acaba haciendo mal

Dos presupuestos de limpieza nunca son comparables

Un presupuesto aceptado es un contrato: vincula desde la aceptación, también verbal (arts. 1254, 1258 y 1262 CC). Pero su contenido no está regulado, así que cada empresa describe lo que quiere y omite lo que le conviene. El resultado es que la comparación se hace por lo único homogéneo que hay sobre la mesa —el precio— y eso favorece siempre a la oferta que ha dejado más trabajo fuera.

Toda la comparación se juega en una sola frase: que no quede hueco para el «yo pensaba que eso estaba incluido». Las ocho comprobaciones siguientes cierran ese hueco.

2 · LAS OCHO COMPROBACIONES

01 Frecuencia por tarea, nunca una frecuencia global

«Limpieza tres días por semana» no dice nada. Lo que hay que leer es una tabla: portal barrido y fregado 3×/semana, escaleras completas 1×/semana, ascensor cada servicio, cristales del portal 1×/mes, cuarto de basuras semanal, patio y desagües mensual, garaje mensual. Ahí está el 80 % de los malentendidos.

02 Un apartado propio de qué NO incluye

Si no aparece, la oferta está incompleta. Lo que normalmente queda fuera y conviene ver escrito: fachadas y cualquier trabajo en altura, cristalizado y abrillantado de suelos, limpieza de choque inicial, retirada de enseres o escombros, desatascos, desinsectación y desratización, jardinería, pintadas, siniestros y consumibles.

03 Consumibles: quién pone el papel, el jabón y las bolsas

Es la partida que más discusiones genera a los tres meses porque casi nunca se nombra. Se resuelve en una línea, y da igual la respuesta mientras esté escrita.

04 Horas al mes, y el precio por hora que sale de dividir

Es la comprobación que más ofertas descarta. Divida el importe mensual entre las horas ofertadas. El coste de mano de obra que la Junta de Andalucía usa para licitar limpieza en 2026 es de 13,08 €/h: por debajo de esa cifra, una empresa con personal en plantilla no puede cumplir convenio, seguro y cotizaciones. Si el número sale muy bajo, la pregunta correcta no es cómo lo consiguen, es quién asume la diferencia.

Un autónomo sin empleados sí puede estar por debajo de esa cifra y ser perfectamente legal, porque no soporta coste de plantilla. Lo que no puede es estar por debajo y tener trabajadores contratados. La comprobación 07 explica por qué eso le importa a la comunidad y no solo a la empresa.

05 El IVA, y el hecho de que la comunidad no lo deduce

La limpieza va al **21 %**. Los tipos reducidos son para vía pública, parques y alcantarillado público: aquí no aplican. Y como la comunidad es consumidor final, ese IVA es coste, no un apunte que se recupera. Compare siempre el coste real, no la base.

Oferta (base)	IVA 21 %	Coste real para la comunidad
105 €	22,05 €	127,05 €/mes
200 €	42,00 €	242,00 €/mes

06 La factura de limpieza no lleva retención de IRPF

Ni a una empresa ni a una comunidad. La limpieza es actividad empresarial —epígrafe **922.1**, Sección **1.ª** del IAE— y la retención del art. 95 RIRPF alcanza a las actividades profesionales, no a estas. El cuadro oficial de tipos de retención de la AEAT para **2026** no tiene fila para actividades empresariales en estimación directa, precisamente porque no se retiene sobre ellas. Retener por defecto genera una diferencia que luego hay que rectificar.

07 Responsabilidad solidaria por los salarios del proveedor

La limpieza se considera propia actividad de una comunidad. Eso significa que, al contratar a una empresa con trabajadores en plantilla, la comunidad responde solidariamente de sus salarios y cotizaciones durante la vigencia del contrato y después (art. 42 ET). Contratando a un profesional autónomo sin trabajadores a su cargo, ese riesgo no existe. Es un criterio de riesgo, no de precio, y normalmente no aparece en ninguna de las tres ofertas.

08 Subrogación: qué pasa con la persona que limpia hoy

Si la entrante es una empresa con plantilla, el convenio le obliga a subrogar. Si es un autónomo sin empleados que ejecuta el servicio personalmente, **no hay obligación de subrogar**: lo resolvió el Tribunal Supremo en la STS 999/2024, de 9 de julio, en un caso idéntico —una comunidad que cambia de contrata y adjudica a una autónoma sin empleados—, y el convenio de Sevilla lo dice además expresamente en su art. 12.

La cara b de esa misma sentencia, que conviene conocer antes de la junta

Si la comunidad pide al entrante que **se quede con la persona que ya estaba**, eso no es un gesto de buena voluntad: es sucesión de plantilla (art. 44 ET) y arrastra la antigüedad y todo lo acumulado. Es una decisión legítima, pero hay que tomarla sabiendo lo que se firma, no como una condición añadida de última hora.

Siete documentos, y uno que casi nadie aporta

Esto es lo que puede pedirse por escrito junto al presupuesto. Un proveedor que lo tiene preparado se distingue del informal en el primer correo.

	Documento	Detalle
1	Modelo 036 sellado, epígrafe 922.1	Es «el alta del IAE»
2	Alta en RETA y último recibo	—
3	Certificado de estar al corriente con la Seguridad Social	Caduca cada mes
4	Certificado de Hacienda del art. 43.1.f LGT	Ver abajo
5	Póliza de responsabilidad civil y recibo pagado	Vigente, no la oferta
6	Documento de coordinación de actividades empresariales	RD 171/2004
7	Declaración responsable de ejecución personal, si no tiene personal	Cierra el checklist

El número 4 merece párrafo aparte

No es el certificado genérico de estar al corriente. El certificado específico del art. 43.1.f LGT **exonera al pagador de responder subsidiariamente de las deudas tributarias del proveedor**. Se pide en la sede electrónica de la AEAT, lo emiten en unos tres días y vale doce meses. Pedirlo protege a la comunidad y no cuesta nada.

Y el número 6, que es donde se cae casi todo el mundo

Un profesional autónomo sin trabajadores a su cargo **no está obligado** a plan de prevención, evaluación de riesgos formal, servicio de prevención ajeno, vigilancia de la salud ni TC2: no le aplica con carácter general la Ley 31/1995 (INSST, Tema 28). Pedirle esos papeles es pedirle algo que la norma no le exige, y suele terminar en que se descarta al proveedor equivocado.

Lo que sí es exigible, y lo dice el art. 24.5 LPRL con el RD 171/2004, es el documento de coordinación: los riesgos de su actividad (productos químicos con sus fichas de seguridad, escalera, suelo mojado, riesgo eléctrico), las medidas y un teléfono de emergencia. Una o dos páginas. Esa sí es su obligación, y es la que casi nadie entrega.

Cambiar de proveedor es mayoría simple

Crear el servicio de limpieza donde no lo había, o suprimirlo, exige tres quintos (art. 17.3 LPH). **Cambiar de proveedor** manteniendo un servicio ya establecido es **mayoría simple** (art. 17.7 LPH), y en segunda convocatoria basta la mayoría de los asistentes que represente más de la mitad de las cuotas presentes.

- Que el acta diga «**sustitución de la empresa prestadora del servicio de limpieza, ya establecido**», no «contratación del servicio de limpieza». Evita que un propietario disidente impugne alegando que hacían falta tres quintos.
- El propietario ausente que no discrepa en **30 días naturales** cuenta como voto a favor (art. 17.8 LPH): el acuerdo no queda firme hasta entonces. Conviene no comprometer material ni fechas antes de ese plazo.
- Si el presupuesto se firma fuera de establecimiento —en el portal, en casa del presidente— la comunidad actúa como consumidor y hay **14 días naturales** de desistimiento. Si no se informa de ese derecho, el plazo se estira a **12 meses**. La cláusula ocupa un párrafo y evita el problema.
- Nada de permanencias largas ni penalizaciones por baja con una comunidad: es terreno de cláusula abusiva, y además no hace falta para sostener un contrato bien hecho.

PARA AHORRAR LA COMPARACIÓN ENTERA

El párrafo que puede pegar en su petición de ofertas

Si las tres ofertas llegan ya con la misma estructura, la comparación deja de ser un trabajo. Este texto está escrito para copiarse tal cual en el correo de petición.

«Para poder comparar las ofertas en la junta, les rogamos que la suya incluya, además del importe: (1) la frecuencia de cada tarea por separado, no una frecuencia global; (2) las horas mensuales previstas; (3) un apartado expreso de servicios no incluidos; (4) quién aporta los consumibles; (5) el precio con el IVA desglosado y la indicación de si la factura lleva o no retención; y (6) la documentación acreditativa: modelo 036, certificados de estar al corriente con la AEAT y la Seguridad Social, certificado del art. 43.1.ª LGT, póliza de responsabilidad civil en vigor y documento de coordinación de actividades empresariales. La validez de la oferta se entenderá de 30 días salvo indicación en contra.»

Una oferta que no puede responder a esos seis puntos tampoco va a poder cumplirlos después. Y la que los responde le deja el comparativo hecho para la junta.

Los cinco trabajos que la comunidad acaba haciendo mal

Ninguno de estos cinco entra en un contrato de limpieza ordinario —por eso están en el apartado de exclusiones de la comprobación 02—. Y como no entran, tarde o temprano alguien propone resolverlos por dentro: un vecino con tiempo, el conserje, o una máquina alquilada. Los cuatro últimos son reversibles. El primero, no.

Que esto pasa no es una impresión nuestra, es un dato. En España se buscan cada mes **320** veces «pulidora de suelos alquiler», **110** «alquiler de hidrolimpiadora» y **1.000** «limpiacristales magnético». Es gente decidiendo hacerlo por su cuenta, justo antes de empezar.

Volumen medio mensual de Google Ads, medido el 04-09-2026.

1 · Mármol y terrazo limpiados con antical, vinagre o lejía

Es el daño irreversible del portal. Cualquier ácido —incluidos el vinagre y el limón— ataca la piedra calcárea: mármol, caliza, travertino. Lo que queda no es suciedad, es superficie comida, se ve mate en las zonas de paso y **no se limpia: solo se corrige puliendo**, que es obra, no limpieza. Un portal de mármol solo se friega con neutro y poca agua; el antical se usa sobre la grifería y con bayeta, nunca sobre la piedra.

Conviene además distinguir tres palabras que se usan como sinónimos y no lo son: **pulir** es rebajar con diamante; **abrillantar** y **cristalizar** es endurecer la superficie con una reacción química aplicada con rotativa de baja velocidad. Un presupuesto que promete «pulido» y ejecuta cristalizado no está haciendo el mismo trabajo, y la diferencia de precio es grande.

2 · Cristalizar el portal por primera vez, en el portal

Un cristalizado mal hecho deja el suelo manchado a la vista de treinta vecinos y con brillo irregular que no se quita fregando. Se aplica en paños de dos o tres metros cuadrados con rotativa y requiere práctica previa. Es la partida anual mejor pagada de una comunidad y la que más veces hay que rehacer.

5 · FUERA DE CONTRATO (CONTINUACIÓN)

3 · Cristales exteriores por encima de dos metros

A partir de dos metros hay que adoptar medidas de protección (RD 1215/1997, modificado por el RD 2177/2004). Limpiar desde el alféizar o sentado en la ventana es el accidente clásico del sector. Si el trabajo exige andamio o plataforma, corresponde a una empresa de trabajos verticales. La alternativa profesional sin subirse a nada es la pértiga de agua desosmotizada desde el suelo, que llega a ocho o doce metros.

Importa a la comunidad además por otra vía: como titular del centro de trabajo tiene deberes de coordinación con quien entra a trabajar (RD 171/2004). Un accidente de alguien que estaba haciendo un favor no es un asunto privado de esa persona.

4 · Moqueta y tapicería mojadas sin extracción

El fallo típico es mojar mucho y no extraer. Una moqueta húmeda veinticuatro horas da olor; si se repite, hongo. La secuencia correcta — norma ANSI/IICRC S100— termina siempre en secado, y las máquinas de inyección-extracción o encapsulado se alquilan precisamente porque no se usan a diario.

5 · Manchas de aceite del garaje atacadas en superficie

El hormigón es poroso: el aceite antiguo está dentro, no encima, y el desengrasante superficial solo se lleva lo reciente. Lo que funciona es el emplasto absorbente, que lo saca por capilaridad al secarse. Y un aviso de seguridad: los disolventes fuertes funcionan, pero en un garaje subterráneo generan vapores inflamables en un espacio cerrado. No se usan.

La consecuencia práctica, que es de presupuesto

Estos cinco trabajos no encarecen el contrato mensual: son **partidas aparte, con su precio y su fecha**. Un portal con garaje mensual, cristales y un cristalizado al año es un contrato tres o cuatro veces mayor que el portal solo, y es exactamente el trabajo que la oferta más barata no va a poder hacer. Previstos en el presupuesto anual dejan de ser una urgencia que se resuelve mal un martes.

QUIÉNES HACEMOS ESTA GUÍA

Limpieza de comunidades, oficinas y locales.

Trabajamos en Sevilla y su área metropolitana, de lunes a viernes. Dos cosas nos separan de las tres ofertas que tiene encima de la mesa, y las dos se comprueban antes de firmar.

Una persona fija asignada

A cada comunidad se le asigna una persona y no se le cambia. Sin rotación y sin subcontratas. El administrador sabe con quién habla y los vecinos saben a quién ven.

Precio cerrado por escrito

Con frecuencia por tarea y con su apartado de exclusiones, como pide la comprobación 02 de esta guía. Sin permanencia y con aviso de quince días si algo cambia.

Plan	Incluye	Al mes, + IVA
Portal de una escalera	Portal, escaleras, ascensor, barandillas, buzones y cristales del portal 1x/mes	desde 105 €
Portal cuidado, dos días	Lo anterior con doble frecuencia de portal y escaleras	200 €
Comunidad, tres días	Lo anterior más patio y cuarto de basuras	290 €
Garaje, cristalizado anual y limpiezas puntuales	Partidas aparte, presupuestadas por escrito	a medida

Si quiere una segunda opinión sobre una oferta que ya tiene, mándenosla y le decimos qué le falta. Aunque no nos contrate.

Y las partidas de la página 7, que son las que casi nunca están presupuestadas

- Garaje y rampa, mensual o trimestral
- Limpieza de choque antes de una junta o una venta
- Cristalizado y abrillantado de portal
- Fin de obra tras una reforma en el edificio
- Cristales de zonas comunes y escaparates
- Cuarto de basuras, patios y trasteros comunes

614 69 56 08

Teléfono y WhatsApp · L · M · X · J · V

limpiezasdelsur.es

Presupuesto cerrado en la web

limpiezas del sur.

Guía de trabajo con las normas citadas para su comprobación. No es asesoramiento jurídico.