



Carta del presidente

PANORAMA ACTUAL

En el 2008, al inicio de la crisis económica, se empezó a producir una reconversión en el sector de la construcción. Hasta entonces, el grueso de empresas se dedicaba a la obra nueva, debido al gran boom inmobiliario español que atrajo a muchos empresarios especializados y no especializados en la construcción.

Durante este tiempo, se crearon numerosas empresas seducidas por las grandes cantidades de dinero que se movían en el sector y la supuesta facilidad para conseguir grandes beneficios.

Debido al gran crecimiento del sector, aparecieron personas no especializadas, contribuyendo a aumentar el intrusismo laboral.

INTRUSISMO EN EL SECTOR REFORMAS

Este intrusismo se hace especialmente patente en el sector de la reforma, lo cual ha desembocado desde siempre -y sobre todo en los años inmediatamente previos a la crisis- en una serie de problemas conocidos por todos. Entre ellos podemos destacar:

- Mala calidad en los trabajos
- Falta de seriedad
- Engaños en las contrataciones
- Ausencia total de garantías

RESPONSABLES DEL DETERIORO DEL SECTOR REFORMAS

Esto es debido fundamentalmente a la intromisión de falsos autónomos popularmente llamados "chapuzas" o "el albañil" figuras que todos conocemos en España.



Otro agente, y quizás más importante, es la parte contratante, que es la que en última instancia decide quién realiza la reforma:

- Bien "La Empresa de Reformas" con sus trabajadores en situación legal con todas las garantías y seguros, en definitiva con Solvencia Legal y Profesional.
- O "El albañil" sin ningún tipo de estructura empresarial, que ofrece los trabajos por precios a priori menores, ya que no tiene que soportar ningún coste de estructura, ni ninguna carga fiscal o laboral. Actuando por sistema al margen de la ley.

Es el cliente, por tanto, la parte más importante de esta relación, porque es quién tiene el poder de decisión.

Este "tándem" entre el cliente y "el albañil" se ha visto muy reforzado por la actual crisis económica, en la que la desesperación económica de muchos trabajadores en paro, se ha visto unida en muchos casos el oportunismo de algunos clientes poco responsables.

Esto ha desembocado en una situación insostenible para el sector y que es muy negativa para todos:

- Las empresas y autónomos se enfrentan a una competencia desleal durísima, que en ocasiones está obligando al cierre de empresas.
- Aumentan el porcentaje trabajadores sin ningún tipo de derecho laboral.
- Aumentan los engaños en las contrataciones.
- Baja sistemáticamente la calidad de los trabajos.

Se crea una mala imagen para el sector, que hace que aumente la desconfianza por parte del cliente, se destruye el tejido industrial, esto hace que aumente el paro y esto retroalimenta la cadena, porque el trabajador despedido necesita cubrir las necesidades básicas de su familia y para eso se dedica a hacer pequeños trabajos o "chapuzas".

¿QUÉ HACE ADERE PARA MEJORARLO?

ADERE quiere romper esta cadena y lo va a conseguir por medio de la unión de todas las empresas y profesionales de la construcción serios y comprometidos.

Para ello se va a trabajar fundamentalmente en dos líneas estratégicas:



El cliente:

- Con una continua presencia en medios de comunicación informando de una forma eficaz al cliente de sus derechos y obligaciones.
- Informando y concienciando de la importancia de pagar el IVA.
- Convirtiendo el portal web de ADERE en un lugar de referencia para consultar todas sus dudas antes de emprender una reforma y que así puedan garantizar la máxima calidad y tranquilidad.

La empresa:

- Ayudando a las empresas a ser más competitivas, por medio de la continua investigación y formación, y de acuerdos con proveedores y entre empresas.
- Enseñando a las empresas a ofrecer valor añadido a sus clientes.
- Persiguiendo y denunciando la reforma ilegal.

ADERE es la Asociación que va a sanear definitivamente el sector de la reforma. Y para ello es necesario la unión y colaboración de todos los agentes implicados.

Fdo: Kais Abou-Kheder González
Presidente de ADERE