

ECONOMIA

Sube el precio del alquiler. El precio del alquiler de la vivienda en España subió el 1% en agosto respecto al mismo mes del año anterior y se encareció por quinto mes consecutivo por debajo de la inflación.

COYUNTURA ■ SINDICATOS Y EMPRESARIOS DENUNCIAN UNA PROLIFERACIÓN DE LAS OFERTAS POR DEBAJO DEL COSTE REAL

La economía sumergida daña a los servicios que trabajan legalmente

La presión por ahorrar gastos pone contra las cuerdas a sectores como el del mantenimiento o la limpieza

POR R. SERVENT/J. DÍAZ

Maribel March es gerente y propietaria de la empresa de servicios de limpieza de Tortosa 'Net 100x100', en la que trabaja una treintena de personas en nómina. En lo que va de año, su facturación en las comunidades de propietarios ha descendido un 25%, mientras que en las industrias y comercios lo ha hecho un 15%.

Atribuye buena parte de estas pérdidas al intrusismo y a la competencia desleal, que practica el *dumping* (venta-pérdida o por debajo de coste) por sistema, y que nada en el limbo de la economía sumergida. «Es un intrusismo impresionante, que no nos dejará levantar cabeza a las empresas», pronostica Maribel March.

Este intrusismo, detectado por asociaciones empresariales como la *Associació Catalana d'Empreses de Neteja* (Ascen) o la *Asociación Profesional de Empresas de Limpieza* (Aspel), está siendo ya combatido junto a organizaciones sindicales como UGT o CCOO, en forma de denuncia.

«Pero para denunciar, hay que documentarlo -alerta Antonio González, miembro de la Junta Directiva de Ascen y responsable en las comarcas de Tarragona-, porque todo el mundo te lo explica, pero al final nadie te lo puede documentar». Hasta la fecha, el principal blanco de estas denuncias de la mesa sectorial creada especialmente para combatir este fenómeno han sido ayuntamientos y administraciones públicas.

El fenómeno de las mu-

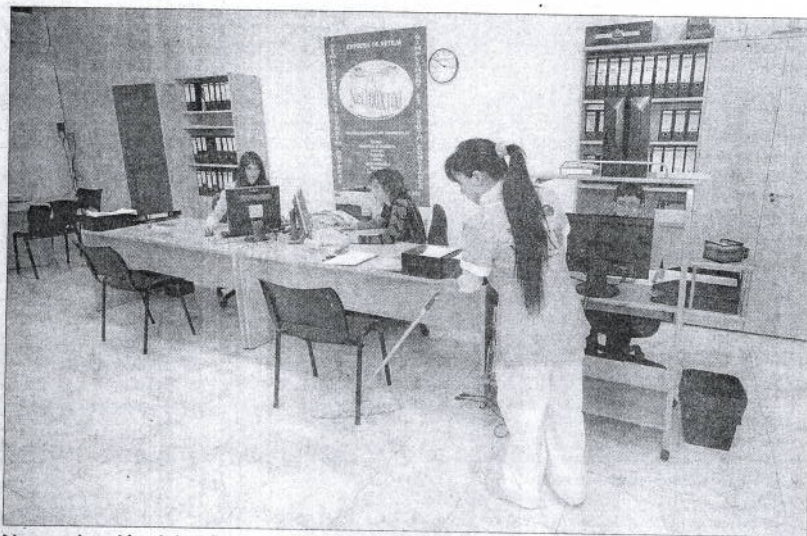


Imagen de archivo de las oficinas de la empresa de limpieza Net100x100, en Tortosa. FOTO: JOAN REVILLAS/DT

EL TESTIMONIO

'Me llaman porque se ahorran el IVA y es más barato'

Jaume (es un nombre ficticio porque prefiere mantenerse en el anonimato) trabaja en una empresa de electricidad y fontanería de Reus. Lleva más diez años dedicándose a esta profesión y ha pasado por varias compañías. Sus inicios coincidieron con el boom del ladrillo. Estaba acostumbrado a que no le faltara trabajo. «Teníamos tanta faena que incluso rechazábamos algunos encar-

gos porque no dábamos abasto con todo. Los sueldos eran bastante elevados y nos permitían llevar un buen ritmo de vida».

Pero el castillo de arena se desmoronó de la noche a la mañana. Y empezaron los problemas. Jaume perdió su empleo y estuvo varios meses en el paro. «Sobrevivía haciendo chapuzas en casas de conocidos o antiguos clientes de la empresa en la que trabajaba», dice.

Hace unos meses encontró un nuevo empleo. Pero los sueldos ya no son tan jugosos como antes. Así que compagina su trabajo 'oficial' con «los apaños que me van surgiendo». Ahora no sólo le llaman particulares, también contactan con él bares, pequeños comercios e incluso algún despacho de abogados.

«Me encargan la instalación eléctrica del local, que les arregle un enchu-

fe... Les cobro 20 euros la hora o bien pactamos un presupuesto antes de iniciar la obra. Me pagan con dinero negro». La mayoría de sus clientes también los son (o lo eran) de la empresa en la que trabaja. «Prefieren llamarme a mí porque se ahorran el IVA y les sale más barato. Yo aprovecho para ir haciendo cosas cuando salgo de trabajar, los fines de semana o los días festivos», comenta.

jes que se ofrecen para limpiar en domicilios particulares cobrando 'en negro' es algo que «siempre ha existido en el sector, pero desde que hay la crisis va a más, porque las empresas buscan lo más barato», explica Maribel March, de 'Net 100x100'.

Ahí radica hoy el salto cualitativo que ha encendido las alarmas en el sector de la limpieza, pero también en otros como el del mantenimiento industrial y de oficinas y, en general, de todos aquellos servicios externalizados: del domicilio particular se está saltando a la empresa.

«Debo decir que en empresas, personalmente yo no he detectado todavía ningún caso -reconoce March-, pero sí que es un fenómeno muy extendido en las comunidades de propietarios».

En esencia, más y más comunidades de vecinos, de forma personal en la mayoría de los casos, pero también a través de

sus administradores de fincas -profesionales que según March hacen la vista gorda-, están prescindiendo de empresas como la suya, «en la que tenemos todo legal, pagamos impuestos y tenemos a nuestras empleadas aseguradas», para contratar a particulares que, directamente en la economía sumergida, ofrecen tarifas mucho más económicas.

«Si esta competencia nos la hiciesen personas que pagan sus impuestos, todavía podría aceptarlo -se lamenta March-, pero es que ni siquiera se pagan los autónomos».

Competencia desleal

JAUME PALLEROLS

Associació Catalana d'Empreses de Neteja (Ascen)

Existen muchos modos de practicar la 'competencia desleal'. Queremos denunciar lo que sucede en el sector de la limpieza de edificios y locales en el que no existen excusas ni estrategias que justifiquen la actual guerra de precios. En este sector, el coste de personal representa un 80% u 85% del precio, es un sector de mano de obra intensiva y licitar o vender por debajo de los costes de personal es lisa y llanamente 'competencia desleal'.

La Ley 3/1991 de Competencia Desleal intenta resolver el peligro de que la libre iniciativa empresarial sea objeto de abusos. El artículo 17 -venta a pérdida- nos dice que la venta realizada bajo coste, o bajo precio de adquisición, se reputará desleal en el caso de que forme parte de una estrategia para eliminar a un competidor o grupo de competidores del mercado.

Las ventas a pérdidas de servicios de limpieza en estos momentos son objeto de estudio por parte de la Comisión Sectorial formada por Ascen, Aspel, UGT y CCOO para efectuar las denuncias pertinentes y también para prevenir a las Administraciones Públicas de que no pueden contratar servicios por debajo del coste del convenio colectivo.

El sector de la limpieza de edificios agrupa en Catalunya a 1.700 empresas que dan empleo a 70.000 trabajadores. Ascen apoya a los empresarios de Tarragona y realizará una jornada de debate sobre actuaciones a realizar para evitar la competencia desleal y sobre recomendaciones para superar la crisis.