

Boicot a las grandes superficies de bricolaje y construcción.

[HTTP://BRICOBOTIKOT.NOBLOGS.ORG/](http://BRICOBOTIKOT.NOBLOGS.ORG/) :: 11/10/2015

Campaña de boicot por parte de los “Trabajadores Autogestionados y Organizados” en el sector de los oficios y la construcción.

De hace un tiempo para acá, se ha puesto de moda la creación y apertura de nuevas grandes superficies del bricolaje y la construcción como Brico Mart y Brico Depot, entre otras.

Brico Depot forma parte del grupo Kingfisher del cual forman parte otras grandes superficies del sector de otros países Europeos. Es considerada la primera multinacional a nivel europeo y la tercera a nivel mundial.

Brico Mart forma parte del grupo ADEO en el cual se encuentran empresas aquí conocidas como AKI BRICOLAJE o LEROY MERLIN.

Pero ¿qué ocurre con estas grandes superficies y con el auge que están teniendo en la actualidad? A continuación hemos elaborado una serie de motivos por los que no comprar en estas tiendas y potenciar el pequeño comercio.

¿SABES POR QUÉ ESTAS TIENDAS SON TAN BARATAS?

Estas grandes superficies utilizan estrategias de publicidad y competencia extremadamente agresivas.

Primeramente, sus estudios de mercado tienen que garantizar que sus precios son siempre los más competentes a diario, por lo tanto suben y bajan los mismos artículos cada día.

Esto conlleva una rebaja constante de los artículos por parte de estas empresas frente a lo que realmente costarían en una tienda pequeña. ¿Por qué? Porque los contratos y acuerdos con sus proveedores siempre van a ser más beneficiosos que una pequeña empresa de nuestro barrio, dado que cuantos más artículos compres, mejor precio. Esto sólo se lo pueden permitir los tiburones empresariales como estas marcas.

¿Qué ocurre con el pequeño comercio y los trabajadores de a pie? Que se están viendo obligados a cerrar sus negocios debido a la competencia desleal que ejercen estas multinacionales, contra las que es imposible enfrentarse.

Pero, **en qué se diferencian los artículos, condiciones, atención y servicios de las grandes superficies de los del pequeño comercio?**

Se diferencian en:

- Calidad: Media-baja. Los artículos que venden, salvo las marcas reconocidas, son marcas baratas sin demasiada elaboración, a precios muy competentes pero destinadas a poco uso y con una pronta obsolescencia. Además en muchas ocasiones, no tienen precios baratos y las

venden como “de buena calidad”, aprovechándose así de la inexperiencia del comprador.

En definitiva una ESTAFA.

- Atención y asesoramiento: Los vendedores que allí se encuentran son eso, vendedores. En raras ocasiones alguno es oficial de alguna de las profesiones y sabe asesorarte técnicamente. Y cuando lo es en el mejor de los casos, los empleados están a muchas cosas al mismo tiempo lo que dificulta un diálogo con ellos fluido para buscar consejo.

Los vendedores, como su categoría profesional indica, son puramente mozos de almacén destinados a reposición, mantenimiento de la sección y a vender cuantos más artículos mejor. Da igual que sepan o no lo que te están recomendando, o si es o no lo que buscas.

Y siguiendo las indicaciones del jefe de sector y de la tienda, no importa si entiendes o no lo que estas asesorando: vendelo.

Esta es la política de empresa de estas grandes multinacionales tan obsesionadas con ser los números uno.

- Las devoluciones: Algo que se repite cada día por cuestiones básicas de funcionamiento o por el mal asesoramiento de los vendedores dado que sólo han vendido el artículo sin saber de qué se trataba.

Es muy frecuente que artículos en promoción sobretodo no estén en buen estado o que se estropeen a los 15 o 20 días, cuando ya la posibilidad de devolución ha terminado.

Son artículos hechos a destajo y vendidos a un precio “atractivo” pero con mucha falta de calidad.

En el resto de artículos de gama que se encuentran siempre en la tienda ocurre lo mismo. Son pésimas calidades y las devoluciones, reclamaciones, quejas y accidentes con los materiales están a la orden del día. Se salvan las marcas conocidas, pero que no tienen el mismo atractivo que las otras por ser más caras. Estas grandes superficies trabajan mucho menos las marcas conocidas que las otras.

Aclarar y dejar bien reflejado que los vendedores **no tienen la culpa de nada** y son los principales afectados, junto con los compradores de estas situaciones y a continuación veremos por qué.

- La estafa de los precios: Como hemos dicho antes, los precios son muy competitivos en algunas ocasiones aunque la calidad brille por su ausencia.

En otras, no lo son para nada, de hecho si nos pusieramos a mirar a cualquier empresa de alrededor, veríamos artículos que serían mucho más baratos incluso en una pequeña superficie.

¿Qué tiene de atractivo para el cliente entonces? La publicidad agresiva e impactante. Grandes letreros de colores llamativos, unidades limitadas, artículos amontonados y descolocados dando sensación de baratos... Forma parte de las estrategias de las empresas

para atraer al cliente hacia los artículos sobre los que ellos quieren llamar la atención pero que no necesariamente son ni baratos ni buenos.

En el caso de Brico Depot, han hecho un Brico Rastro con artículos descatalogados a un 70 %. Son artículos que ya había expirado su periodo de venta y debían ser descatalogados y destruidos. Pero su ansia de acumulación les ha hecho crear un rastro de dudosa legalidad en el que están estos artículos rebajados. A parte de estos, se encuentran otros que son permanentes en la tienda pero que no se agotan nunca, y que colocados de una determinada manera junto con los artículos del Brico Rastro, hacen creer al público que son artículos rebajados, pero que en realidad no lo son. PUBLICIDAD ENGAÑOSA, ARTÍCULOS ILEGALES, PRECIOS NO REBAJADOS.

- Condiciones laborales: Por último y como cuestión mas importante están las condiciones laborales de los empleados que trabajan para estas empresas.

Para empezar, te exigen polivalencia en tus funciones, lo cual se traduce en “vas a hacer de todo lo que se te mande, así que más vale que seas espabilado-a”.

Lo mismo valen para caja que para fontanería que para electricidad o lo que solicite el jefe. Actúas en función de la demanda y las carencias de la tienda, por lo que si en un principio fuiste contratado para una sección y firmaste tu contrato en base a eso, olvídate porque harás lo que se te diga.

El salario es completamente indigno para trabajadores que se encuentran trabajando en jornadas de **40h y que no llegan a penas a los 900 euros**. Eso sí, tienes que ser productivo, tener autonomía, ser polivalente y vender, sobre todo vender.

Supongo que alguna vez os habréis preguntado por qué esa cara de culo de los empleados, o esa poca amabilidad o esa expresión de cansancio atendiendo a un cliente mientras suena el teléfono y al mismo tiempo están con una máquina tratando de transportar un palet.

Estas son situaciones que se dan constantemente y para ser un brillante trabajador tienes que saber compaginarlas todas ellas y todo por el módico precio de apenas 900 euros.

A parte todo esto lleva implícito, como en todo comercio que se preste, que tengas que aguantar “malos tratos” por parte de los clientes que te chistan por el pasillo para llamar tu atención, que se dirigen hacia ti corriendo, que te preguntan mientras estás atendiendo a otro cliente, que te empujan, que tiran la mercancía en cualquier sitio, que golpean con el carro algún artículo delante de tí y ni se molestan en pedir disculpas, que cuando no encuentran lo que quieren o no está al precio que ellos consideran se enfadan y en ocasiones te gritan.... ESO SI, VENDER, VENDER, VENDER Y.... UNA SONRISA SIEMPRE para seguir engordando las arcas de estos estafadores.

¿SABES ENTONCES CUÁL ES LA CLAVE DE QUE ESTOS ESTABLECIMIENTOS SE PERMITAN EL LUJO DE SER TAN BARATOS? Su política de empresa es:

“PRECIOS BAJOS” ... “SUELDOS AÚN MÁS”

NUESTRO OBJETIVO: ¿POR QUÉ EL BOICOT A ESTAS EMPRESAS?

Un resumen de lo expuesto:

- 1.- Porque están llevando a la ruina a los trabajadores del sector obligandoles a cerrar sus negocios.
- 2.- Porque ejercen una competencia desleal que desfavorece en todos los aspectos a los pequeños trabajadores, vendiendo cualquier cosa sea de la calidad que sea con el único objetivo de ser los primeros en el mercado.
- 3.- Porque las condiciones laborales de las personas que trabajan allí son totalmente indignas tanto en sueldo como en funciones. Porque a parte de eso, en muchas ocasiones estos trabajos que requieren esfuerzo físico acarrear consecuencias para la salud que para nada son compensadas con las condiciones que ofrecen. Por no mencionar los horarios, en turnos rotativos, y de 7.30 de la mañana hasta las 22h, de Lunes a Domingo.
- 4.- Porque no te asesora un profesional cualificado como lo haría en cualquier tienda de barrio especializada.
- 5.- Porque los aparatos y artículos que se venden, vienen en muchas ocasiones defectuosos o están preparados para que se estropeen enseguida, cuando la garantía no sea efectiva.
- 6.- Porque lo que es barato al final sale caro y porque nadie vende cosas buenas a precios bajos. Lo que es bueno, obligatoriamente costará más. Las calidades son pésimas y no aptas para profesionales.
- 7.- Porque en el caso de tener instaladores, éstos no están cualificados y hacen presupuestos totalmente desmedidos en cuanto a la competencia real, es decir, los verdaderos instaladores. Nadie puede hacer ese tipo de servicios BIEN a esos precios tan bajos. Los presupuestos no son reales y van encaminados a tener problemas en el futuro cercano.

QUE QUEREMOS CONSEGUIR CON ÉSTE BLOG?

- Que se haga efectivo el boicot a estas empresas y se deje de consumir en ellas.
- Que se potencia la asociación de trabajadores y pequeñas cooperativas de trabajo del sector con personas que saben lo que hacen y venden.
- Que las grandes superficies, ya sea de este sector, del alimentario, textil o del que sean, desaparezcan porque están arruinando a las personas que se llevan ganando en pan toda su vida.
- Que se creen redes de apoyo entre diferentes sectores que sufren la misma problemática y se realicen las campañas de boicot pertinentes contra las multinacionales.
- Que se pierda el miedo a protestar en las empresas y en la calle, a decir que esto no es ni ético ni moral ni favorece en nada las condiciones de vida de las personas, si no que las

empobrece y empeora cada vez más.

A LO QUE ASPIRAMOS...

- A la creación de herramientas y espacios propios de autogestión y formación en nuestros trabajos.

A tratar de no depender de terceros para solucionar nuestros problemas, a estar formados y tener entusiasmo en aprender cosas nuevas.

- A la asociación de personas que quieran crear lugares donde poder poner en práctica sus habilidades y conocimientos y vivir de ellas, sin discriminaciones, sin competencias, con profesionalidad y destinadas a un uso normal, no a la obsolescencia programada sin límite.

- Que pare la máquina del capitalismo. Que pare la máquina del consumo sin sentido. Que se acaben las cadenas de producción y de esclavitud de las personas. Que no se colabore con estos tiburones empresariales. Que no se permita que se pase por alto las condiciones de vida de las personas que trabajan.

- Que seamos capaces de ser independientes tanto en nuestra gestión (autogestión) de nuestro trabajo, así como de nuestra vida. Sin depender de grandes empresas, beneficios estatales, gobiernos y demás mafiosos que nos condicionen a emprender nuestras ideas como ellos quieran y ordenen.

- Por las cooperativas, las asambleas horizontales sin líderes ni jerarquías, por la libre asociación de personas como cuando y donde se quiera, por el fin del trabajo asalariado y las condiciones inhumanas a las que se nos somete, por una lucha directa sin intermediarios, por la solidaridad entre personas y el apoyo mutuo.

NUESTRAS ALTERNATIVAS

- Publicaremos en el apartado “alternativas” las asociaciones y lugares de trabajo por los que abogamos para potenciar tanto su situación personal como el objetivo colectivo y genérico hacia el que va encaminado esta campaña: La autogestión.

También el concepto que entendemos nosotros de autogestión y trabajo no asalariado, para poder servir de formación y de nuevas ideas a cualquier persona que se acerque al blog.

NO COMPRES EXPLOTACIÓN, NO COLABORES CON LA EXCLAVITUD.

AUTOGESTIÓNATE, INFÓRMATE, DEBATE, TOMA LA INICIATIVA Y DIFUNDE.

BOICOT A BRICO MART, BRICO DEPOT Y TODAS LAS GRANDES SUPERFICIES DE BRICOLAJE Y CONSTRUCCIÓN.

https://www.lahaine.org/est_espanol.php/boicot-a-las-grandes-superficies