



UGT I CCOO ENTREN AMB FORÇA EN EL MÓN EMPRESARIAL

Sindicats, SA

Lluny del 14-D, més enllà dels conflictes laborals, els sindicats comencen a abandonar la imatge de l'interlocutor social pobre. Amb el pretext de guanyar militants han establert tota una sèrie d'empreses paral·leles on no falten immobiliàries ni projectes financers d'altura. Tots dos s'inspiren en el model alemany.

Albert Vicent

Agències de viatge, companyies d'assegurances, cooperatives de vivendes i descomptes especials per a viatjar en RENFE són alguns dels serveis que els sindicats brinden avui als seus afiliats. Més enllà de l'aspecte purament reivindicatiu, on les negociacions dels convenis col·lectius i les habituals batalles treballadors-empresaris són moneda comuna, les centrals sindicals han entrat en els darrers anys en plena competència amb les mateixes ofertes del món capitalista que els seus programes pretenen reformar.

La imatge del sindicat que única-

ment ofereix als seus adeptes l'assessoria jurídica que puga realitzar el corresponent despatx d'advocats laboralistes ha entrat en desús. ¿Vol dir això que el sindicalisme travessa una nova crisi? Més aviat, que els sindicats han sabut trencar les cotilles que heretaren de principi de segle i que durant la dictadura van haver de mantenir forçats per la clandestinitat. ¿Es pot afirmar, tal vegada, que els afiliats ja no pretenen un canvi profund del sistema? Més aviat diríem que aspiren a aconseguir certes prestacions a un preu més competitiu. Senzilla rivalitat amb el mercat lliure. Tot i amb això, ni la UGT ni CCOO han arribat encara al nivell de la TKB, la central única alemanya

que, ingressant com a concepte de quota l'1% del salari de cada afiliat, s'ha convertit en una de les principals empreses del país i ha acabat transformant-se en una societat de serveis al marge del aspectes més reivindicatius.

Així les coses, l'afiliació actual dels sindicats és el resultat bé d'una consciència de classe, o bé respon a l'oferta d'assistència i serveis que presten els sindicats. De fet, els mateixos sindicats situen en un 20% el percentatge de militància que ho és per motius pràctics.

El cas de l'agència de viatges TULSA, creada per CCOO el 1979, és un exemple de l'expansió d'aquest tipus de serveis. Amb una oferta similar a la de qualsevol altra agència, TULSA



RAFA GIL

Paulino Barrabés, president de PSV.

s'ha especialitzat en l'anomenat turisme social, on s'inclouen estades en campaments i desplaçaments pels països de l'àrea socialista gràcies a la negociació directa del sindicat comunista amb els sindicats dels països de destinació. Els afiliats gaudeixen d'un descompte del 4% sobre el preu original i TULSA ha experimentat en aquests 10 anys una considerable expansió que li ha permès obrir oficines a Madrid (2), Sevilla, Saragossa, Barcelona (2), València, Bilbao i Alacant, a més de tenir prevista l'obertura de dues més a Màlaga i Cadis. Un negoci sanejat que va permetre passar d'un volum de vendes de 600 milions el 1988 a 990 milions de previsions per al present exercici.

També en matèria de transports els sindicats han obtingut millores per als seus afiliats, com el recent acord amb la direcció de RENFE pel qual els treballadors pertanyents a UGT i CCOO

es beneficien d'un descompte del 35% sobre el preu oficial dels viatges. La Cartilla Renfe, tal com es coneix aquest servei, ha suposat l'adquisició per part dels sindicats d'una determinada quantitat de viatges que després són distribuïts entre els titulars de les cartilles.

En matèria d'assegurances ha estat UGT qui ha guanyat la partida a CCOO amb la posada en marxa d'UNIAL, la companyia d'assegurances que la UGT ha format en col·laboració amb la VOLKSFÜRGE alemanya (que té el 40% del capital), amb 75 anys d'experiència en el món de les assegurances. A hores d'ara UNIAL compta ja amb 52 oficines a tot l'estat i ofereix assegurances en les seues varietats d'accident, vida, motor i llar, a més de plans de jubilació.

També CCOO té previst obrir el seu departament d'assegurances amb la posada en funcionament de CON-

FISEGUR a partir de setembre, amb oficines a Madrid, València i Barcelona i ofertes en vivenda, robatori, accident i vida.

PSV, més enllà de la promoció de vivendes

Amb majoria de capital d'UGT i participació d'entitats públiques espanyoles, PSV (Promoció Social de Vivienda) apareix al mercat immobiliari com una opció intermèdia entre la vivenda de promoció pública, destinada als treballadors sense recursos, i la vivenda de promoció lliure.

«PSV enllaça amb iniciatives similars a França i Bèlgica i respon al manament que el sindicat té d'estar present en la societat en les àrees que afecten els treballadors», assenyala Paulino Barrabés, president de PSV. «Precisament, un dels camps que més afecta la vida del treballador és el de la vivenda, on hi ha moltes dificultats per aconseguir-ne una de digna a causa de la pujada de preus i l'especulació. Per això, l'instrument més indicat per a fer una promoció de vivenda digna i afrontar el lucre és la cooperativa».

Després d'un any marcat per la promoció de la societat, PSV ha quedat definida en el sector com la primera promotora social de caràcter privat de l'estat amb delegacions en set províncies i plans d'actuació previstos a Madrid, València, Irun, Pamplona, Saragossa i Ciudad Real. En principi són tres els requisits previs perquè PSV intervinga en la promoció de vivendes: 1) que hi hagi sol públic que es pose a disposició de PSV en els termes que marca la llei, aspecte en el qual intervenen de manera decisiva les administracions autonòmica i local. 2) Que existisca demanda de primeres vivendes perquè l'oferta no siga una promoció camuflada de segones residències, i 3) que l'equip de tècnics que gestiona la posada en marxa de la promoció estiga integrat en PSV i estiga controlat políticament des de PSV.

Així les coses, l'agrupació de cooperativistes es realitza d'una manera simple. El sol·licitant, que no té per què estar afiliat a UGT, paga 500 pessetes en concepte de quota de preinscripció. Quan el nombre de cooperativistes està complet i es tanca l'operació, el soci amb dret a vivenda paga 10.000 pessetes més. L'operació d'UGT s'arrodoneix en preveure que els cooperativistes de PSV que necessiten sol·licitar un crè-

dit hipotecari per a finançar la compra subscriuen pòlisses d'assegurança a través d'UNIAL, amb els consegüents avantatges econòmics per als afiliats. I encara més, a final d'any quedarà definit per la posada en marxa del PSV Hipotecari i la seua oferta del compte estalvi-vivenda, interessos lleugerament superiors al 8 %.

Per la seua part, els socis de PSV podran gaudir d'un pla d'estalvi-vivenda que quedarà definit pels seus ingressos i el tipus de vivenda a què accedisca. Donades aquestes condicions, els cooperativistes que formalitzen el seu carnet d'UGT podran veure rebaixat el preu final de la vivenda en unes 400.000 pessetes. L'objectiu final és clar: «augmentar en afiliació i motivar la participació dels treballadors alhora que potenciar la incidència i el prestigi de la UGT en la societat», assegura Manuel Garnacho, secretari general de la Federació Estatal de Construcció d'UGT i vice-president de PSV.

La resposta a la primera oferta de PSV no ha pogut ser millor. Les promocions de vivendes realitzades a la Comunitat Autònoma de Madrid, als barris de Villaverde, Ciempozuelos i Tres Cantos, han rebut 18.500 preinscripcions, tot un estudi sociològic de la necessitat de vivenda que afecta tots els sectors de la producció. Són promocions que han comptat amb la venda de terrenys a PSV a preu de 1.100.000 pessetes per vivenda.

L'interès de la Comunitat de Madrid en col·laborar en aquest tipus de projectes no escapa a l'anàlisi de CCOO. Així, Reinaldo Simón, secretari d'organització de CCOO al País Valencià, afirma que «la comunitat autònoma de Madrid ha posat a disposició de les centrals sindicals milers de metres de terreny urbanitzable just en un moment en el qual els treballadors estaven desplaçant-se massivament fora de la capital per adquirir les seues vivendes. Això ha estat interpretat pels socialistes que ocupaven l'alcaldia com un factor de risc que podria conduir a una dretanització del cens electoral».

Tampoc des de la UGT falten les crítiques a la política de vivenda realitzada pels socialistes al llarg dels últims anys. «Hi ha hagut una política de vivenda social que no ha donat resultats», apunta Manuel Garnacho. «De fet, els crèdits hi-



Manuel Garnacho, secretari general de la Federació Estatal de Construcció d'UGT.

potecaris atorgats per a les vivendes de protecció oficial (VPO) han estat desviats a segones residències turístiques que se concentren a la serra de Madrid i la costa mediterrània, per tant es continua obviant les necessitats dels treballadors».

Més encara, la legislació espanyola sobre vivenda social estipula que en cap cas el cost del sol urbanitzat ha de repercutir sobre el cost final de la vivenda en més d'un 15%. Això no obstant, la realitat supera aquest marge i del 25% de fa uns anys s'ha passat a una repercusió del cost del sòl que supera el 50% i en algunes grans ciutats, com Barcelona o Madrid, el cost del terreny arriba a ser el 80% del preu de venda de la vivenda, cosa que el fa inassequible per a qualsevol economia familiar de classe mitjana.

La problemàtica és ampliable a la qüestió del lloguer de vivendes, amb

una mancança absoluta de vivendes de lloguer i una deixadesa absoluta per part de l'administració, mentre a França, Alemanya i Bèlgica els municipis prenen part activa en el tema. Igualment, governs conservadors com el de Bèlgica, fomenten la vivenda social amb crèdits de 40 anys i un interès del 5%, unes condicions que s'amplien a 66 anys i un interès del 3% cas que la promotora estiga vinculada a un sindicat.

Aquests exemples han mogut també els dirigents de PSV a plantejar-se en un futur la intervenció en el camp dels lloguers, més concretament dirigits a la tercera edat i als joves. El rerefons de tota l'estructura que està muntant UGT, té l'objectiu final de propiciar l'aparició d'un banc controlat pel sindicat, cosa per a la qual fonts del sindicat estimen necessari un increment previ de la sindicació fins al milió i mig d'afiliats. □