

Els negocis florents d'UGT i CCOO

El capital-sindicalisme

La Unió General de Treballadors i Comissions Obreres no s'ho han pensat dues vegades abans d'entrar amb força en el món dels negocis. Juguen les regles de l'oferta i la demanda amb destresa i perícia, com si el *bussines* haguera estat el seu camp d'actuació de tota la vida.



Carles Vila, d'UGT, és optimista quant al futur de les assegurances.

RAFA GIL

Les xifres no enganyen.

L'any passat, la societat Iniciativas i Gestión de Servicios, IGS, empresa en què participa al 47% la UGT, va tancar l'exercici amb una facturació de 20.000 milions de pessetes. Mil milions d'aquesta quantitat van anar directament al capítol de beneficis nets de la comptabilitat ugetista.

IGS, creada el 1988 pel sindicat de Nicolás Redondo, és la pedra angular d'un entramat mercantil amb la marca, més o menys ressaltada d'UGT, que ofereix als seus afiliats des de vivendes socials per tot l'estat espanyol fins a tot tipus d'assegurances, passant per un club de vacances i d'activitats d'oci. Les portes per accedir a aquests serveis no estan tancades per a les persones que no tenen el carnet de sindicalista.

Una altra empresa, Tulsa, especialitzada en viatges i activitats diverses de turisme, aquesta dins de l'òrbita de CCOO,

va comptabilitzar al final de l'exercici 1990 al voltant dels 1.000 milions aproximadament.

Vacances, sector immobiliari, accés als centres de consum amb preus privilegiats, fons de pensions i fins i tot el projecte, cada vegada més accessible, de crear un banc mercantil i financer sindicalista conformen el camp d'actuació d'UGT i Comissions Obreres, cadascuna amb un milió aproximadament d'afiliats, segons els últims resultats electorals computats fa uns mesos.

PSV, NASCUDA DELS FONAMENTS DE L'EMPRESA PRIVADA

El XXX IV Congrés d'UGT va ser el que va donar llum verd a l'inici de negocis mercantils, el 1987. Però serà el següent congrés, l'any 1989, el que va materialitzar la idea amb la constitució de l'anomenada PSV, Promotora Social de Vivendes. L'organisme va nàixer dels ci-

ments d'una empresa privada, Iniciativas para la Recuperación de la Ciudad, IRC, a Madrid, que en un obrir i tancar d'ulls –amb la cobertura d'UGT– va deixar la seua estructura de societat privada per passar-se al camp de l'economia social. Els sindicalistes insisteixen a definir-la com aquella que no actua amb l'ànim de lucre, sinó que el seu interès és el de revertir la totalitat dels beneficis a l'associació, és a dir al mateix sindicat.

Avui, la seu central d'IGS, macrosocietat que controla gairebé la totalitat de l'activitat empresarial d'UGT, està ubicada al barri luxós d'Azca, a l'edifici Mahou. Als 20.000 milions de facturació d'IGS l'any 1990, encara que s'han d'afegir uns altres 28.000 milions, valor de la totalitat dels edificis propietat de la central, i, a més, 22.000 milions de patrimoni propi.

IGS gaudeix d'unes finances prou sanejades, com va quedar demostrat fa poc en la campanya publicitària en televisió i

per la qual va pagar 200 milions de pessetes. La seua filial, PSV, és reservava la setmana passada set planes de publicitat de dos diaris espanyols de gran tiratge per a la convocatòria del concurs d'adjudicació d'obres de construcció de vivendes per tot l'estat espanyol.

IGS no té seu oficial ni a Calalunya ni al País Valencià, i encara avui té totalment centralitzada la seua gestió a Madrid. La idea, però, segons afirma el portaveu ugetista des de València a EL TEMPS, Carles Vila, "és crear delegacions d'Iniciatives i Gestió de Serveis a

tes en concepte de drets d'inscripció a la cooperativa. Un segon pagament de 400.000 pessetes dona més endavant al soci de PSV la titularitat com a propietari per a l'accés a una vivenda. El proper mes d'octubre per al cas particular de València quedarà confirmada la distribució de cada pis durant una assemblea general que prepara el sindicat ugetista.

La recaptació d'aquestes quantitats desemborsades, segons especifica Carles Vila, és competència de PSV, però els fons estan depositats en un compte especial que no entra en la comptabilitat ge-

Per a completar el cicle d'aquests negocis immobiliaris, UGT va crear una societat hipotecària, Mercado Hipotecario que s'ocupa d'obrir comptes estalvi-vivenda des de novembre de l'any passat i amb un ritme de captació de 200 clients al dia. Amb aquestes xifres, Mercado Hipotecario s'ha convertit en la primera societat hipotecària de l'estat espanyol que no pertany a cap entitat bancària pública o privada.

Els responsables ugetistes no han deixat a banda cap sector on hi ha possibilitat de traure algun benefici.



Julián Cudero, de CCOO, denuncia la política municipal sobre la distribució de terreny.

RAFA GIL

les principals ciutats espanyoles, i a Barcelona i València, l'any 1992".

A hores d'ara, PSV a l'estat espanyol té 100.000 socis i té en projecte la construcció de 50.000 vivendes socials. Concretament a València es troba en fase d'adjudicació un pla de 4.000 habitatges, uns de protecció oficial i altres de renda lliure, al municipi de Paterna (l'Horta), a un tir de pedra de la ciutat del Túria. La zona és una mica conflictiva perquè té com a veïns els habitants del barri de la Coma, amb greus problemes socials, però en un futur pot convertir-se en un espai d'alt nivell, segons els plans de l'ajuntament.

Els terrenys per a aquest projecte van ser comprats a l'Institut de la Vivenda de la Generalitat valenciana, una part, i una altra a propietaris privats. El mecanisme per optar a una d'aquestes vivendes és el mateix per a tot l'estat espanyol. A Paterna, els afiliats es poden inscriure formalitzant una sol·licitud i pagant 500 pesse-

neral de la central.

De gairebé 2.000 afiliats interessats en l'adquisició d'una vivenda d'aquest tipus a Paterna, entre 500 i 600 han efectuat el segon lliurament de 400.000 pessetes. Una vegada formalitzada la tramitació, el soci-propietari abonarà quotes d'aproximadament 40.000 pessetes al mes fins al pagament de la totalitat, al voltant dels 10 milions de pessetes per una superfície de 90 metres quadrats. Les claus, les tindran d'ací a tres anys, segons els càlculs dels promotors sindicalistes.

MERCAT HIPOTECARI: DOSCENTS CLIENTS AL DIA

Per raons tècniques i també de rendibilitat en la construcció d'habitatges, UGT va crear CSN, espècie d'acròstic de la paraula "construcció", que té com a tasca principal l'execució d'algunes de les seues obres i fer d'intermediari per a coordinar contractes amb altres constructors.

IGS-Club cobreix una àmplia xarxa de subsectors, des de targetes de crèdit per a comprar als grans magatzems fins a l'opció d'estades en residències per a jubilats i tota una àmplia oferta de viatges de vacances. Els afiliats, i el que no ho són, poden beneficiar-se d'aquest servei mitjançant una quantitat de dos mil pessetes d'inscripció i 500 pessetes de quota mensuals.

Libertur és el veritable braç armat d'IGS-Club, que funciona com una agència normal i corrent des de l'any 1986. Quan es van fer els comptes de l'exercici passat, la facturació d'aquesta empresa sumava un total de 1.200 milions al conjunt de l'estat espanyol.

El fructífer camp de les assegurances tampoc escapa a les ramificacions empresarials d'UGT. Des del gener passat, la central sindical va posar els dos peus en aquest sector, ja que el primer pas el va fer el 1986 amb una unió empresarial, Unial, junt amb una societat alemanya



Els dos sindicats es donen la mà també en assumptes de diner.

RAFA GIL

del sindicat socialdemòcrata Volks Fursorgen. El passat mes de desembre, UGT comprava per 875 milions de pessetes el 40% de la participació alemanya i deixava que IGS fera la resta per a la promoció d'assegurances de vivendes.

Unial va facturar 2.000 milions de pessetes en acabar l'exercici 1990 i les seues reserves, segons confirmen fonts ugetistes, són avui d'uns 2.000 milions.

Carles Vila és optimista quan parla del futur d'aquesta asseguradora i insisteix en la forta contractació que efectua quant a assegurances d'accidents de treball, amb una cobertura de 500.000 pessetes.

Si en el camp reivindicatiu, UGT i CCOO es donen sovint l'esquena, en assumptes de diner van totes dues de la mà. La Societat Postal de Previsions i Pensions és una societat en què participa amb un 30% el capital sindicalista, el 15% per a cadascuna de les centrals, i el restant 70% prové de Finanpostal, una filial de Caixa Postal fusionada des del mes de maig passat amb el Banc Exterior d'Espanya i el grup inversor ICO, l'Entidad Bancaria Española gestora de diner públic al cent per cent. Els fons d'aquesta companyia superen els 250 milions de pessetes.

Comissions Obreres, per la seua banda, duu una vida empresarial molt semblat a la d'UGT, encara que es donen algunes diferències formals.

Tulsa, agència de CCOO, actua com a tal per a particulars i afiliats, però aquests últims gaudeixen d'un tractament preferencial per a les residències

de temps lliure. Des de Palma de Mallorca fins al Japó, l'oferta cobreix els viatges i les estades de vacances com a productes propis. "L'afiliat i els seus familiars directes tenen una reducció del 5% en tots els nostres serveis", aclareix un dels responsables de Tulsa a València.

La facturació d'aquesta agència va ser l'any passat de 1.000 milions de pessetes, dels quals 130 milions van generar-se als diferents centres del País Valencià. L'objectiu immediat d'aquest servei és continuar abaixant els preus, triar zones i fer-ne una adequada promoció. "Enguany han tingut molta demanda Xina i l'Egipte i per a l'any que ve preparam una campanya per a visitar Cuba", explica un altre responsable dels negocis turístics de la central sindical.

L'AJUNTAMENT DE VALÈNCIA S'HA OBLIDAT DELS COMPROMISOS

Julián Cudero, coordinador del sector de promoció de vivendes social de CCOO des de València, veu molts problemes per aconseguir terrenys municipal perquè "és molt escàs -diu-, però també perquè molt sovint les corporacions no respecten els contractes signats amb els sindicats, concretament l'ajuntament de València, que ara dirigeix la dreta".

Segons denuncia Julian Cudero, l'ajuntament de València s'havia compromès a destinar terrenys públic per a la construcció, de 341 vivendes durant el 1990 i d'unes altres 400 vivendes més

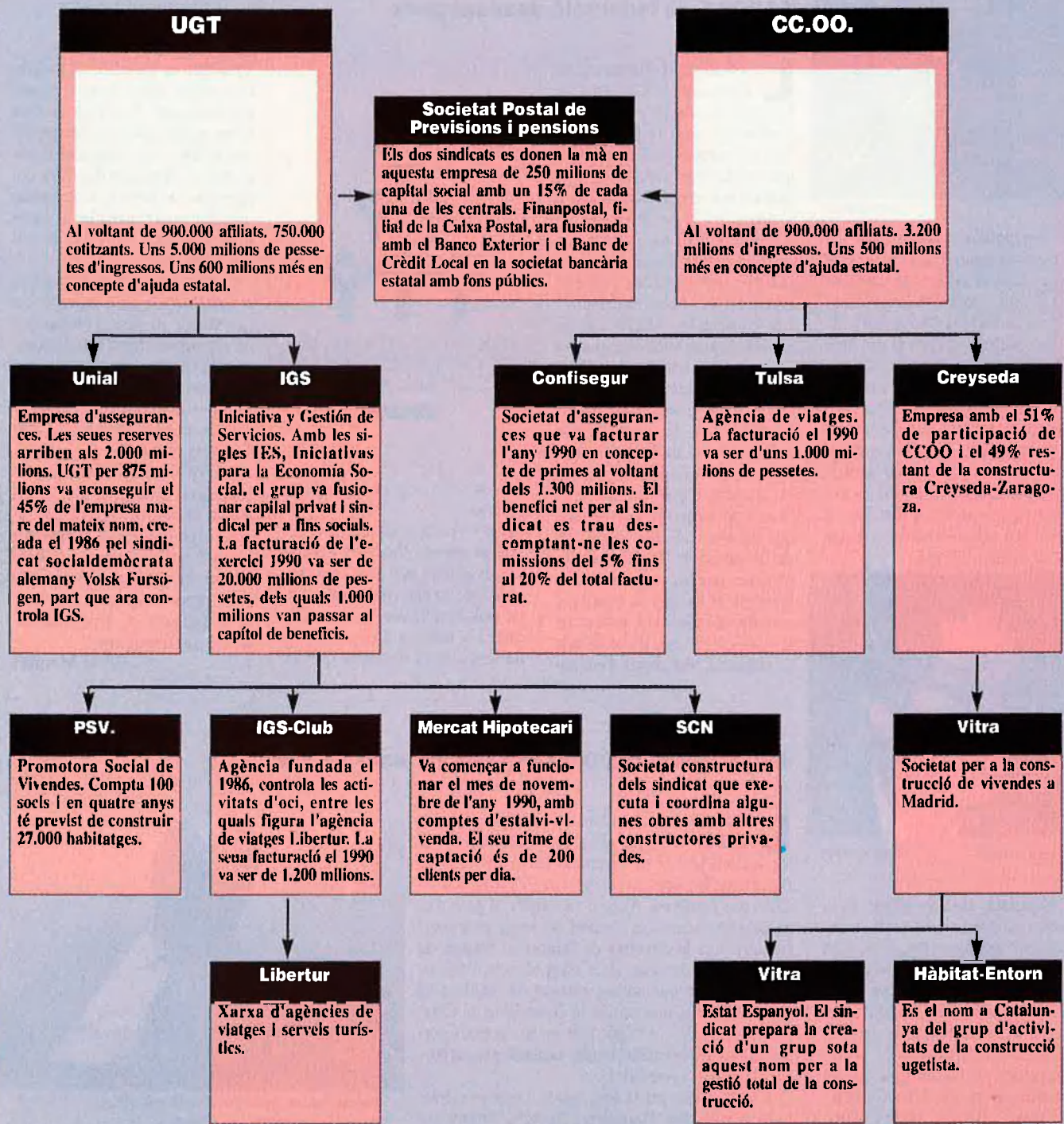
per a edificar-les enguany. "Ni les unes ni les altres han eixit a concurs", critica aquest responsable sindicalista.

Des de la direcció d'altres sindicats, aquests negocis de la construcció d'UGT i CCOO han rebut fortes crítiques, algunes d'elles fins i tot han qualificat aquesta promoció de vivendes socials de "nou tipus de xantatge".

Sobre la concessió municipal de terrenys als dos sindicats constructors de vivendes, la central Confederació General del Treball, CGT, denuncia posant blanc sobre negre en el paper que "la concessió de terrenys per a edificar ha estat discriminatòria per a les altres centrals sindicals i alhora l'operació serveix perquè els sindicats receptors, UGT i CCOO, facen la seua oferta d'afilia't i aconseguiràs un pis."

La cooperativa de vivendes de CCOO no disposa encara d'una estructura centralitzada i per això existeixen diferents noms d'aquestes empreses en cada comunitat autònoma. Vitra-Madrid actua per al conjunt de Castella i Habitat-Entorn té l'àmbit d'actuació per a tot Catalunya.

Està en projecte per a l'any que vé, la creació d'un organisme central "Vitra-Estat Espanyol", responsable de la gestió del conjunt d'activitats de la construcció d'habitatges. De moment, Creys-seda Central és la companyia que aglutina el conjunt de projectes, participada en un 51% per CCOO i el 49% amb capital privat de l'empresa Creys-seda-Zaragoza. Les previsions dels responsables de CCOO quant a la construcció de viven-



des socials avancen el nombre de 25.000 d'ací a quatre anys.

COMISSIONS SINDICALS EN CONCEPTE DE CORREDORIA

Les assegurances també són camp d'acció empresarial de CC.OO. per l'intermediari de la societat mercantil Confisegur que l'any passat va facturar un total de 1.300 milions de pessetes en concepte de primes, de les quals 80 milions van

produir-se al País Valencià. El sindicat només cobra una comissió com a servei de corredoria, del 5% fins al 25%, segons el tipus de contracte. La part del lleó va als calaixos de les companyies d'assegurances que col·laboren amb el sindicat, Banc Vitalici, Plus Ultra o la Unió i el Fenix.

"Ara, la nostra prioritat és consolidar la corredoria d'assegurances, incorporant-hi professionals al conjunt de les delegacions", declara Àngel Yeveres, responsa-

ble de CC.OO. al País Valencià de Confisegur. La diferència entre els negocis d'assegurances d'UGT i de CC.OO. és que la primera assumeix riscos com a companyia d'assegurances mercantil i, a la inversa, CC.OO. no en té cap.

Aquesta circumstància fa disminuir notablement els resultats dels beneficis entre les dos centrals en aquest sector a favor de la primera, UGT.

Ignasi Pellicer