

La espeluznante y vergonzosa realidad de la ONCE del siglo XXI

AZARPLUS :: 25/12/2017

Entrevista con Ismael Villar e Inocencio Rial, delegados sindicales en la Organización Nacional de Ciegos de España

La ONCE es la mayor Corporación sin ánimo de lucro del país. Una parte importante de sus ingresos nacen del cupón de ciegos, una lotería iniciada en 1939 con el objetivo de desarrollar una red asistencial específica para los ciegos. Con una convulsa historia en su adaptación a la "democracia", su gestión oculta un importante conflicto social con los vendedores de cupones. La entrevista la realizó Susana Ortega.

-Como pregunta de choque, ¿es la ONCE una organización democrática?

Verás, la ONCE funciona como un Estado dentro del Estado. Hay elecciones políticas en las que se elige un Consejo General, que es el Gobierno de la institución, y hay elecciones sindicales, pero eso no es garantía de democracia porque ambas modalidades se someten a una enorme manipulación.

- Decir eso requiere mayores explicaciones.

Claro y existen en ambos casos. Desde el año 89 hay un sindicato propio y mayoritario, UTO, que funciona en alianza con UGT, lo que a nosotros se nos revela como un alquiler de siglas porque manteniendo su denominación de Sindicato de Empresa su funcionamiento está todo el tiempo de la mano de la Dirección y del Partido que gobierna la ONCE, denominado Unidad Progresista. Un Sindicato en manos de la Dirección es como la zorra guardando las gallinas. CCOO en su papel minoritario demostró sobradamente, incluso con acciones judiciales, que UTO es un sindicato amarillo al servicio de la empresa. Por eso UTO se tuvo que integrar en UGT y lavar su imagen. Ahora toda la Dirección de ONCE apuesta por UGT y así encubre su acción que en el fondo es antisindical en todo el sentido de la palabra. Pero la gente sabe que UTO y la Dirección son la misma cosa y tampoco ignora nadie que a quien está en CCOO se le deniega su promoción profesional.

- ¿Y la Dirección política?

Los discapacitados no ciegos son mayoría, de la plantilla de 19.600, los no ciegos son 13.000. Y para acceder a cargos de responsabilidad hay discriminación, el que manda es el ciego. Hay un apartheid manifiesto y el discapacitado no ciego es la mano de obra barata. El ciego tiene derecho a ser Directivo o mando intermedio o Consejero; el discapacitado no ciego no tiene voto en las elecciones políticas de la ONCE. De los 72.000 afiliados que hay en la ONCE solamente 6.400 son trabajadores de plantilla. Hay 4/5 partes que sin haber tenido auténtica relación laboral con la ONCE tienen la facultad de elegir sus órganos de gobierno. De ese modo se ha creado un poder de enormes dimensiones y la ONCE juega con dos monopolios, el del Juego y el de la Discapacidad en nuestro país y se autoproclama, o el Poder deja que se autoproclame, para ser la que hable en nombre de toda la discapacidad de España. Y mantiene el cuento de que sus beneficios son para ese colectivo.

- A algunos nos parece evidente, ¿pero cómo es posible que los Poderes Públicos sean en este caso los ciegos y no vean la realidad?

Te voy a citar lo que nos dijo, hace ya tiempo, un diputado del PP al presentarle nuestras reivindicaciones: “No podéis pretender que el Partido del Gobierno ponga patas arriba a la ONCE cuando lo que consigue es pastorear maravillosamente la discapacidad y quitarnos un problema de encima a los políticos de turno”. Carlos Campuzano, Presidente de la Comisión de Discapacidad del Congreso hasta que empezó toda la movida de Cataluña - porque es diputado del PDeCAT- también nos dijo que teníamos que entender que el “buenismo” que transmite la ONCE a la sociedad hacía que combatirlo estuviera automáticamente mal visto. Desgraciadamente es verdad, si dices a la gente cosas como que la ONCE despide y deniega la venta a personas ciegas te toman por loco o por mentiroso.

- Entonces hay un gran velo de falsedad de imagen, de hipocresía social sobre lo que es y cómo es la ONCE.

Yo llevo (dice Inocencio) más de 30 años en esto. Cuando se cerró El Independiente ya estaba en esta batalla y entonces salíamos en los medios de comunicación todos los días, TV, radios, periódicos... la ONCE tenía Tele 5, Onda Cero, El Independiente, prensa local, etc, y la cuestión es cómo la ONCE ha conseguido silenciar ahora a los medios de comunicación: Pues con los 50 kilos en publicidad que paga cada año. Para ser más exactos, 51,5 millones. Y nadie está reflejando todo esto excepto AZAR y AZARplus: la degradación de la ONCE como entidad social por un lado, y por otro la falsedad en los métodos de competencia en el mercado del juego.

- Nuestro Sector, el Sector Privado del Juego se enfrenta al monopolio estatal, público de SELAE y semipúblico de la ONCE. Al parecer eso se puede entender por vuestra parte desde la propia entidad.

Si a la ONCE se le autoriza a que pueda vender lo que quiera, como quiera y donde quiera y a la vez se puede desprender de su plantilla con discapacidad sin ningún tipo de limitación mientras la Organización recibe todas las exenciones (no se paga cuota patronal a pesar de lo malita que está la Caja de la Seguridad Social) y encima recibe millones en subvenciones por contratación, entonces algo no cuadra. Hace algunos años la ONCE era autosuficiente sin recibir ninguna de las ayudas que hoy tiene. Esta ONCE que tanto luce y que tan bien está en el escaparate, desde luego no es la ONCE de la autosuficiencia, es la ONCE de la dependencia de las ubres del Estado.

- En este terreno también aparece el agravio comparativo de la publicidad, que a veces llega a ser abrumadora desde la ONCE.

La publicidad de la ONCE no se hace para vender más. Hoy en día la publicidad de la ONCE no reporta mayor venta y cualquier experto nos daría la razón. Ni el cupón ni los otros juegos necesitan de ese machaque, la clientela de la ONCE es estable y su clientela fundamental está ya ahí porque el mercado de juego no es de goma aunque le bombardee la publicidad. La publicidad no es un instrumento para reforzar la venta, es la mordaza de los medios de comunicación. Por eso la ONCE sigue haciendo mucha publicidad cuando no tiene productos nuevos que anunciar.

- Es una publicidad que se balancea entre ofrecer el paraíso al jugador y situarle como un ejemplo de solidaridad al comprar el producto.

Lo cual nos avergüenza. Si el Ministerio de Trabajo hiciera una campaña diciendo que en España hay X personas ciegas o discapacitadas y que usted tiene que llevarse el ciego a casa o comprar el cupón de la ONCE eso le parecería un escándalo a todo el mundo y lo denunciarían como una agresión social y pública. Pues lo está haciendo la ONCE y parece que entonces no es un escándalo, y es por la mordaza publicitaria que existe en la comunicación. Ningún medio de Prensa al que le entren unos grandes contratos de publicidad de la ONCE va a cuestionarla en sus informaciones. Es tan claro como que aquí ha venido algún periodista de esos medios, se ha documentado, ha comprobado cosas y... nunca más se ha vuelto a saber del asunto. Incluso en la práctica la ONCE ha tenido y tiene un tratamiento más privilegiado que SELAE porque sus productos han pasado el Protectorado y no por la Comisión de Juego.

- Pero la DGOJ, con sus nuevas iniciativas, se propone, digamos “meter en cintura”, a la ONCE, a su publicidad...

Si quieres hacemos una apuesta. Eso no se va a conseguir.

- Vayamos al plano interno de la ONCE y de sus trabajadores. Para vosotros, para CCOO, ¿hay una situación laboral injusta en la Organización?

Tremendamente injusta, casi no sabríamos ni por dónde empezar. La ONCE se está deshaciendo de las personas ciegas, los ciegos le sobran a esta Dirección. Hoy tiene solo 6.400 ciegos, eran 13.000 hace siete años, Los barre porque quiere obligar al vendedor a que haga la zona de influencia, a que patee la calle y cace clientes. Eso es contravenir las reglas de seguridad y salud en el trabajo. Yo (Inocencio), que soy ciego total, no puedo recorrer la calle. Y si tengo que vender 1.500 euros para que me hagas un contrato indefinido terminaré trabajando siete días a la semana. La Inspección de Trabajo ha dictado resoluciones y sanciones por eso, pero la situación no se corrige. Hay barbaridades como exigir a personas de nueva incorporación más que a los antiguos. Los fijos tienen que cumplir 210 euros diarios y para acceder a un contrato indefinido alguien de nueva incorporación tiene que llegar a los 1.500 euros semanales, es decir 450 euros más que los antiguos y con un 30% menos de sueldo.

- Es decir que hay una imagen altruista, humanitaria y llena de positividad de la ONCE a un lado del televisor y del cristal del quiosco y una realidad muy diferente al otro lado, cuando se vende el cupón.

Por completo. Por ejemplo la Dirección argumenta que hay 2.000 contratos indefinidos previstos para los próximos 4 años, pero ocurre que eso es menos de la gente que se va por la puerta de la jubilación anticipada, en una sangrante proporción de 1/2. Y los más de 8.000 contratos de 2016 de los que se presume resulta que incluyen a personas que no han estado en plantilla ni un mes. Contratos de prueba, de interinidad, en definitiva una noria en la que se entra y se sale con el contador laboral a cero.

- En definitiva, cuando vemos a uno de vuestros compañeros en la calle, en el quiosco, estamos muy lejos de ver a una persona con la vida resuelta, ¿no es así?

El nivel de inseguridad que hoy tiene el vendedor con respecto a sus obligaciones económicas con la Empresa es tremendo. Ocurre algo tan espeluznante como que un gran número de personas a las que la ONCE finiquita terminan con una deuda a favor de la ONCE. El 80% de la tarea de la Asesoría Jurídica de la ONCE consiste en un complejísimo

control de lo que los vendedores venden y tienen que pagar, algo que les cuesta a los vendedores toda una vida entenderlo y para lo que necesitarían ser contables y abogados. La ONCE se lucra de la complejidad del sistema y aunque tiene un sistema informático que permitiría perfectamente el registro al día y en tiempo real de las ventas haciendo su correspondiente caja, hace que los vendedores tengan que dilatar en el tiempo sus pagos para después encontrarse con finiquitos colgados con nombres en clave y un sistema tan confuso que es lo último que desde todos los puntos de vista debería utilizarse con un colectivo de discapacitados. Se atropellan grados de discapacidad o de antigüedad, o méritos y oposiciones como había antes y todas las reglas para adjudicar puntos de venta. Los baremos democráticos han desaparecidos y las adjudicaciones se hacen a dedo del Director de turno.

- Ismael, Inocencio, ante tales situaciones, ¿por qué los vendedores no se vuelcan con vosotros?

Existe miedo, somos los malos frente a una inmensa nube mediática. Hasta físicamente al entrar en esta Casa habréis visto que hay un camino directo para entrar en UTO-UGT y un camino distinto para ir a CCOO, en el que se puede controlar quien viene y quien no. Además hay que comprender que la gente al principio no nos crea porque el colectivo de la sociedad española y también quienes llegan por primera vez hasta la ONCE viven en la inocencia con respecto a lo que aquí pasa y cuando nos oyen piensan que exageramos o que pretendemos cosas raras.

- ¿Y qué se puede hacer?

Vamos, preguntas que quién se enfrenta a esto, a este monstruo, quién puede poner las cosas patas arriba. Antes cuando hablabas de la ONCE pensabas en la casita de los ciegos, pero ahora te sacan el CERMI (Consejo Estatal de Representantes de Minusválidos) que es el brazo armado de la ONCE para controlar la discapacidad y es ella quien lo paga. La ONCE es la Reina del Mambo entre instituciones y ONGs, y las leyes que existen las ha aprobado el Parlamento, pero las ha llevado redactadas la ONCE y esto lo decimos literalmente y con conocimiento de causa. Sencillamente, los políticos no se atreven a hacer nada que esté mal visto por la Dirección de la ONCE.

- El planteamiento es casi descorazonador.

Pero estamos aquí para luchar como venimos haciendo desde hace tantos años. La ONCE necesita denuncia activa, si no hay esa denuncia activa de las condiciones las conductas absolutamente mafiosas de la Dirección acabarán por hundir al colectivo y asfixiar todos los objetivos sociales que dan razón de ser al Organismo. Si resulta que deniega la venta a personas ciegas, si resulta que echa a personas con discapacidad no visual porque no alcanzan determinadas cifras de venta que son muy superiores a las que el Convenio establece, si resulta que nadie se atreve a hablar nunca cesará una estafa desde el punto de vista social, porque la ONCE recibe todas las subvenciones para que la gente con discapacidad reciba un trato laboral idóneo y eso está muy lejos de cumplirse.

- Metámonos en la piel de un vendedor

Pues su día a día es "Si no vendo y soy temporal no me renovarán si no alcanzo las cifras, si soy fijo me presionarán para que venda más con sanciones por baja rentabilidad por no llegar a los 1.050 semanales". Y es imposible cumplir objetivos si el punto de venta que te

dan no tiene capacidad de venta y si además te ponen al lado una Oficina de Correos o un estanco para vender tus mismos juegos.

- Esas cuotas de venta y lo que en realidad gana un trabajador son misterios para la gente de la calle, los que ven como algo tan bonito el quiosco de la esquina.

Claro, el público ignora todo y para un vendedor es muy comprometido hablar de eso. La verdad es que hay poquísimos vendedores que sepan calcularse su propia nómina, ¿no es eso algo escandaloso? La complejidad hace que el trabajador no pueda controlar nada, y eso se hace a propósito porque la ejecución diaria por TPV (Terminal Punto de Venta) sería perfectamente accesible si los responsables quisieran. Se trata de crear una indefensión del vendedor en la que la Dirección pueda hacer lo que quiera, hasta el punto de que hay casos en los que al vendedor le cuesta dinero vender, algo así de antihumanitario y vergonzoso, porque la ONCE nunca pierde sufra lo que sufra el trabajador. La ONCE va a cobrar sus cupones a precio de calle, hasta el extremo de pretender cobrárselos a la familia de un vendedor fallecido que lógicamente no ha podido devolverlos en el día o el horario previsto. Es tan inimaginable como que la ONCE puede dar por vendido desde su Central algo que el vendedor no ha activado como tal, asignando a un trabajador algo que no le corresponde.

- Nos parece una presión terrible.

Lo es para muchísimos trabajadores. Basta con pensar que los productos de TPV (Terminal Punto de Venta) que se cuelgan en el quiosco se hacen por presiones al vendedor y sino consigue venderlos, los tiene que pagar él. Eso es una manera de convertir al vendedor en jugador. La TPV no admite devolución de máquina, y las TPV no se desactivan fuera de jornada porque la ONCE sabe que eso le va a beneficiar.

- Y en cuanto a la venta de los productos de ONCE en otros establecimientos. Comprenderéis que eso molesta muchísimo al Sector Privado del Juego.

Si a ese Sector le molesta para nosotros los canales complementarios (CC) son un gran engaño a nuestro vendedores. Y además con la mentira añadida de decir que tienen menos puntos de venta que hace seis años (desde el acuerdo del Consejo de Ministros de 2009 que los autorizó) porque entonces se montó con gasolineras, estancos y algún quiosco de prensa y en realidad muchos eran ficticios porque no vendían. En 2013 se hizo una limpia y se borró a un gran número, casi a la mitad, que en realidad no existían, pero ahora se ha sumado a las Oficinas de Correos. Eso en cualquier otro sector sería ridiculizar y despreciar a tu propio empleado. Los CC son un gran agravio, se ponen al lado de los vendedores de la ONCE y sirven de sustento para aplicar sanciones por baja rentabilidad e incluso despidos.

- ¿Pero se puede legalmente crear un canal paralelo y mantener a la par la facultad social de no renovar contratos o de despedir a trabajadores?

Categoricamente no. Si la ONCE no es una empresa del canal ordinario eso no tiene ningún sentido. Todos sus ingresos tienen que ir destinados a la contratación de personas con discapacidad, para eso está exenta de contribuciones tributarias. Con esos parámetros cualquiera montaría mañana una empresa de juegos de alta rentabilidad en el Sector Privado. Las gasolineras y asimilados cobraban al empezar el 6% en sorteos ordinarios, Correos cobra el 15% al vender sorteos extraordinarios, pero no tenemos desglosados los porcentajes actuales de cada modalidad, pero lo cierto es que hay un dinero considerable para mediadores e intermediarios que no tienen que ver con los fines sociales de la ONCE.

Podemos decir que en todo esto hay un 21% que huele mal. Si vendes a través de las gasolineras, los estancos, Correos o lo que se quiera llamar canal complementario, quien lo paga es la plantilla.

- ¿Qué pensáis de alternativas a la ONCE como la OID?

La OID recauda 45 millones de euros anuales y la ONCE alrededor de 2.000, no es un competidor sino que en realidad le viene muy bien a la ONCE para convertirse en una excusa de peticiones ante el Gobierno. No pensamos que exista un problema para autorizar a otras organizaciones que ayuden a los discapacitados, si lo hacen sin competencia desleal.

- Y para terminar, ¿qué ocurre con el Cliente?

Si la filosofía de la Dirección es de pisoteo del vendedor también es de menosprecio del cliente. Y nuestros interlocutores lo ilustran con una reciente anécdota: los cupones caducan a los 30 días naturales por ley, y en un reciente Sorteo se presentó en Baleares un ciudadano a cobrar a las 6 de la tarde un premio de 1.000 euros en el último día. El cliente argumentó que puesto que el sorteo se celebraba después de las 21 horas aún faltaban más de tres horas para su caducidad y la respuesta fue que ya habían cerrado las oficinas bancarias y que no le pagaban. CCOO recomendó al usuario que recurriera a los Tribunales y aún no conocemos el final del suceso, pero en cualquier caso demuestra una actitud que una vez más desmiente la imagen de un Organismo enmascarado como servicio social.

Ismael Villar e Inocencio Rial Son miembros de Comisiones Obreras de la ONCE de Madrid

https://www.lahaine.org/est_espanol.php/la-espeluznante-y-vergonzosa-realidad