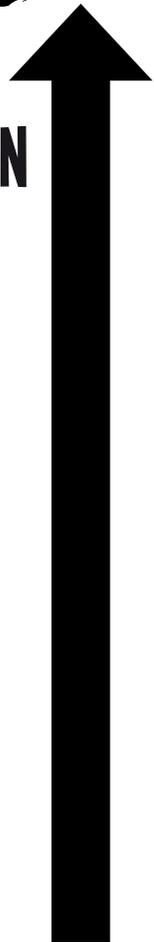


PROLE.INFO



EDITORIAL KINAMEN





TRABAJO Y VIVIENDA EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA

THE HOUSING MONSTER

PROLE.INFO



Primera edición impresa (inglés) : Mayo de 2012 :
Primera edición en castellano: Diciembre de 2013 :

Traducción original al castellano: Lazo Ediciones :
lazo.ediciones@riseup.net :

Editorial Klinamen :
editorialklinamen@gmail.com :

Ilustración y composición gráfica: *prole.info* :

Edición y adaptación: Editorial Klinamen :
www.editorialklinamen.org :
editorialklinamen@gmail.com :

Coste de producción por ejemplar: 3,85 € :
Impreso en Publidisa :

· Invitamos a la reproducción total o parcial del presente :
texto para su debate y/o difusión no comercial. :

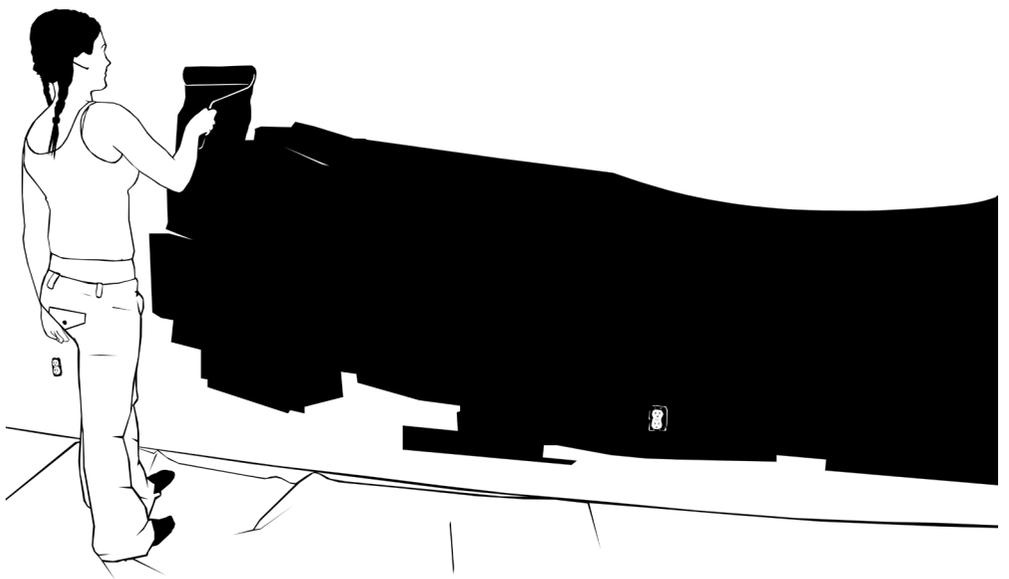
**TRABAJO Y VIVIENDA
EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA**

**THE
HOUSING
MONSTER**

PROLE.INFO



EDITORIAL KLINAMEN



EDITORIAL KLINAMEN

Nuestra forma de funcionamiento es horizontal, siendo la asamblea el camino que hemos elegido para sacar este proyecto adelante.

Experiencias ajenas nos han demostrado que no es posible conjugar el proyecto político y la remuneración económica: algo difícilmente puede ser negocio e instrumento de lucha a la vez. Por eso este no es un proyecto editorial comercial, sino autónomo y libertario. Cada euro conseguido es reinvertido en una nueva propuesta de edición o en apoyar otras luchas revolucionarias.

Entre nuestros objetivos están:

- Facilitar el acceso a nuestros libros con una política de precios que esté al alcance de cualquier persona que desee adquirir algunas de nuestras publicaciones. Salvo las excepciones indicadas, el precio de los libros siempre triplica el precio de producción.
- Recuperar la memoria histórica: rehacer los eslabones con nuestro pasado más cercano para aprender de los errores y aciertos de los procesos revolucionarios de los que nos sentimos herederos, y en los que muchos se han quedado en el camino.
- Intentar dar voz a mucha gente anónima que lucha a diario en diferentes lugares del mundo por la liquidación social y por lo que les pertenece: su vida en libertad.
- Dar a conocer diferentes análisis entre los movimientos revolucionarios: análisis que nos permitan golpear más fuerte y defendernos de quien desee quitarnos las fuerzas para seguir.
- Generar un pensamiento crítico abriendo la cota fuera de nuestras fronteras ideológicas, trataremos de lanzar un mensaje anticapitalista dentro y fuera del círculo de “l@s convencid@s”.



«Deberíamos llamar a tal monstruo la “bestia de la propiedad”.

*Actualmente domina al mundo, haciendo miserable a la humanidad,
y crece en crueldad y voracidad con el progreso de nuestra, así llamada, ‘civilización’.*

A este monstruo a continuación lo caracterizaremos y recomendaremos su exterminación».

Johann Most

THE HOUSING MONSTER

TRABAJO Y VIVIENDA EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA

Prólogo a cargo de la editorial	: 11
Palabras previas	: 16
	: .
LA OBRA	: 21
Trabajo vivo y muerto	: 23
Socialización, separación y subcontratación	: 35
Habilidad y retraso	: 43
El ritmo de trabajo	: 51
Seguridad y autodestrucción	: 57
Mierda machista	: 63
El blues del Obrero	: 67
	: .
EL VECINDARIO	: 73
Créditos	: 75
Tierra	: 81
Desarrollo y decadencia	: 87
El mercado inmobiliario y el mercado laboral	: 93
Propiedad y clase	: 99
El lugar de una mujer	: 109
Comunidad y mercancía	: 115
	: .
EMPUJANDO, TIRANDO Y ROMPIENDO	: 120
Notas sobre la lucha de clases	: 123
Viviendas colectivas	: 129
Los sindicatos	: 133
Control de alquileres y desarrollo inmobiliario	: 139
El Segundo Mundo	: 145
Deshacerse de los monstruos	: 153
	: .



PRÓLOGO

Afrontamos la edición de este libro con la intención, ya expresada en otras ocasiones, de contribuir a extender la lucha contra la sociedad capitalista. En este sentido intentamos difundir tanto procesos de lucha con los que nos sentimos hermanados, como materiales que creemos puedan ayudar a comprender mejor la realidad social que nos explota y que deseamos, y necesitamos subvertir. Este libro, de los autores de *Abajo los Restaurantes*, analiza y desmenuza las relaciones sociales que cristalizan en una casa. Algo que, cotidiano y naturalizado en su forma actual, no es sino una mercancía más, un producto diseñado exclusivamente para generar beneficios a quien posee los medios para producirlo o a quien, una vez producido, lo compra para revenderlo después. Determinada por su valor de cambio, una vivienda no es solo un hogar, es también tiempo, fuerza de trabajo y plusvalía.

El “problema de la vivienda” es enfrentado, más tarde o más temprano, por todas las personas obligadas a trabajar asalariadamente, pero en sí mismo este problema encierra muchos otros que son expresiones de la misma contradicción de las relaciones capitalistas. A raíz de la reestructuración de dichas relaciones que está provocando la “crisis” actual (o lo que es lo mismo la “crisis” provocada por la reestructuración) las condiciones de vida de los trabajadores se están viendo atacadas, con especial repercusión en el tema de la vivienda en nuestro territorio. La pérdida del empleo y los recortes del salario están provocando que muchas personas no puedan pagar las deudas que contrajeron con el banco y se queden sin casa. Sin embargo, esta es solo una de las expresiones de ese conflicto; la infravivienda, los alquileres que se comen más del 50% del sueldo o los desalojos siempre han estado ahí. No estamos por tanto ante una situación novedosa, aunque ahora mucha gente se indigne porque nunca pensó que cosas así podían llegar a pasar, son simplemente las manifestaciones más tangibles de este conflicto latente.

Hoy parece intolerable una situación que sin embargo es absolutamente lógica en un sistema capitalista. ¿Cómo puede haber miles de casas

•
• 11 •
•

vacías mientras la gente se está quedando sin casa? Por una razón muy sencilla que nadie tiene dinero para pagarlas. Dicho de otra manera, dado que las casas son una mercancía más, sus dueños están esperando a que esas inversiones estén en condiciones de producir la rentabilidad que se esperaba de ellas cuando se compraron. Podemos pedirles a los políticos, hasta exigirles si nos indignamos lo suficiente, que resuelvan este problema, incluso podemos presentarles una solución para que la lleven a cabo pero por mucho que traten de llevar a cabo una regulación del mercado, a través de tal o cual ley populista, la disociación entre valor y precio (y por tanto la fluctuación del segundo) es consecuencia directa de la dinámica de la oferta y la demanda.

Ciertamente buscarán una solución, tanto para aplacar la ira y la rabia de quien se ha visto expulsado de su casa como para poner de nuevo en movimiento el capital muerto que suponen miles de casas sin rentabilizar, pero eso no tiene nada que ver con resolver nuestra necesidad de tener un techo.

Aunque frente a este ataque del capital contra la necesidad humana de tener un refugio ha surgido una resistencia organizada bastante visible, por desgracia ésta aún no ha tomado unos planteamientos que vayan a la raíz del problema. Algunas tácticas, como la interrupción física de un desahucio, abren fisuras en las concepciones socialmente extendidas en relación a la vivienda, el apoyo mutuo o la política. Sin embargo, otras, como la demanda de dación en pago de las hipotecas, nacen de la derrota.

Con esta apreciación no queremos dar a entender que este conflicto deba ser entendido en términos ideológicos, señalando como objetivo principal el ataque a una estructura del capital. Pensamos que se trata de hacer frente a una necesidad, cuya satisfacción por medio de la lucha social modifica radicalmente la vida de las personas. Precisamente por eso no valen medias tintas: nadie puede quedarse sin casa.

• • •
• • 12

Una de las razones de editar este libro es aportar una perspectiva lo más profunda posible sobre este tema abordando toda su complejidad. Poco nos importa si los bancos han sido lo que son (capitalistas sin escrúpulos) o los trabajadores lo bastante ingenuos para creer que podían ser tan propietarios como los burgueses. Creemos que la única forma de luchar contra el capitalismo con esperanza de vencer es conociéndolo, sabiendo cómo funciona, cómo se reproduce, cuáles son sus puntos débiles y cómo atacarlos. En la lógica integradora del capitalismo, su reproducción reside tanto en la producción como en el

consumo, es decir que el sentido de tener que pagar por nuestro techo es el mismo por el que trabajamos; producir ganancia para otros.

Este es el único sentido de tener que pagar por tener un techo. Las propias casas son la prueba más fehaciente de ello. No se construyen según las necesidades o los deseos de quien vaya a habitar en ellas, ni teniendo en cuenta la orientación, el terreno, el clima, etc. Las casas ya no se hacen con el sentido de cobijar y ser el espacio de vida. Tiene más importancia que se encuentren localizadas cerca de un gran centro comercial o que el suelo haya sido recalificado. De hecho, cualquier cosa que el constructor o el arquitecto pongan pensando en la comodidad o el disfrute del comprador antes que en el coste de producción de la casa, es un reclamo para poder venderlas. Las casas apenas son el espacio donde vivimos, son el sitio donde descansamos de un trabajo separado de una vida que se ve reducida a consumir ocio en el tiempo libre.

Los planes de urbanismo, es decir, la organización política y económica de la urbe, ejercen su dominio territorial sobre nosotras. En el mejor de los casos hay quien puede elegir en qué barrio puede permitirse vivir. Pero eso tampoco garantiza que vaya a estar cerca del lugar de trabajo, lo más seguro es que al tiempo de alienación laboral haya que añadirle un par de horas diarias de desplazamiento.

El capital siempre busca formas de aumentar su tasa de ganancia, esa es su esencia. Si se decide que un barrio podría estar produciendo más beneficios con otro tipo de habitantes de rentas más altas u otro tipo de comercios y servicios, se expulsa a los vecinos empobrecidos y se “rehabilita” con la excusa de mejorar los servicios, lo que a la larga solo servirá para aumentar los precios de los alquileres.

Pero lo que nos interesa de este libro es el análisis global del papel de la vivienda dentro del conjunto de las relaciones capitalistas, desde la construcción y el papel del mercado inmobiliario en la macroeconomía hasta las dinámicas que genera entre los trabajadores.

La vivienda digna es una de las reivindicaciones más comunes, pero quizá debiéramos profundizar más en qué es una vivienda digna. ¿Es una cuestión de metros cuadrados? Es decir, ¿una casa que no sea una infravivienda ya es digna? ¿Es una cuestión de propiedad? ¿Poseer tu propia casa y no pagar un alquiler implica tener una vivienda digna?

Enfrentar la cuestión del techo dónde cobijarnos implica luchar contra todo el entramado de relaciones sociales capitalistas que nos explotan. El problema no es solo la estructura física, es su separación y su pérdida de significado como espacio de convivencia, de socialización.

Volviendo al tema de la propiedad nos parece interesante reflexionar sobre el papel que están jugando los trabajadores “dueños” de una casa en el momento actual de conflicto social alrededor de la vivienda. Se hace evidente que la propiedad de la casa para un trabajador es una cuestión de a quién pagar mensualmente, si al propietario o al banco. Pagarle al banco ha resultado mucho más peligroso. Comprar una casa se vendía como la solución a la inestabilidad, como el ascenso social o la garantía de un futuro mejor, pero ha demostrado ser una forma más de integrar a los trabajadores en el capital. La hipoteca es otra forma de atarnos al trabajo, pero no solo. Es también una forma de confundir los roles en la sociedad y enmarañar las relaciones sociales. El propietario siente que ha ascendido de estatus porque tiene su propia casa, pero cada vez tiene que trabajar más para poder pagarla. Sin embargo, la propiedad separa y diferencia al propietario del resto de la clase trabajadora, pues tiene una inversión que defender, una inversión de capital que podría perder. Eso sitúa las relaciones de clase en una situación esquizofrénica en la cual la lucha no puede traspasar los límites de lo mismo que se defiende. El propietario no puede luchar por la abolición de la propiedad privada sin dejar de ser propietario, no obstante es la propia dinámica de las relaciones sociales capitalistas la que hace que deje de ser propietario, y perder ese estatus es lo que le empuja a luchar. Es un callejón sin salida perfectamente representativo de la derrota absoluta.

- Abordar el conflicto de la vivienda desde una posición revolucionaria, de cambio radical de la sociedad, implica replantear el propio significado del hogar. Quedarnos en el “dónde vamos a vivir” olvidando el cómo vamos a hacerlo o qué vamos hacer mientras vivamos, es asumir la derrota por adelantado. Las posibles soluciones del Poder a las situaciones aparentemente insostenibles solo son soluciones para el Poder, medidas destinadas a reactivar el mercado inmobiliario para que siga produciendo ganancias o medidas destinadas a apaciguar la conflictividad social. Únicamente nosotros podemos actuar en base a nuestros intereses y

esa acción pasa necesariamente por el enfrentamiento con quien nos explota, en el trabajo o en la casa. Pero para ello debemos ser capaces de romper los límites que se nos imponen, ser capaces no solo de imaginar, sino de llevar a cabo otras relaciones sociales.

Es necesario aprender tanto de los aciertos como de las derrotas de las experiencias de lucha que nos precedieron si queremos avanzar en un proceso de transformación radical de la sociedad, que por otro lado es la única forma de acabar con la explotación.

“Las medidas a favor de los inquilinos se aprueban para protegerse del movimiento de los inquilinos”. Se trata de la misma estrategia que desmanteló el movimiento obrero en los 70, el final ya escrito de un guión de transformación parcial impulsada de arriba a abajo. No podemos esperar a algún momento propicio futuro para enfrentar de raíz los conflictos, hay que acometerlos desde ya, pero desde ya con la perspectiva de acabar con aquello que los provoca. Tanto esperando a que se produzca la revolución para abordarlos de raíz, como renunciando a la revolución para poder abordarlos ahora, estaríamos asumiendo la derrota de antemano una vez más.

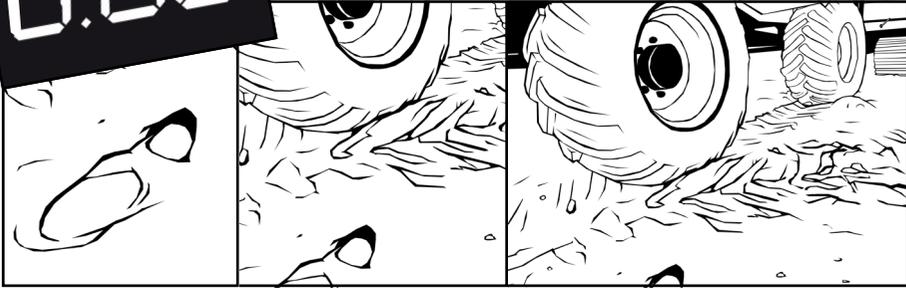
Con la edición de este libro, pretendemos aportar una visión más profunda y amplia sobre el tema de la vivienda, contribuir a clarificar las dinámicas que giran en torno al mercado inmobiliario, la construcción y las propias casas desde una perspectiva revolucionaria. Debemos acabar con el mito de los banqueros malos que se aprovechan de nuestra ingenuidad y de los políticos incompetentes que no velan por nuestros intereses si queremos librarnos de los obstáculos que impiden comprender cómo funcionan las cosas, lo cual es imprescindible para cambiarlas realmente y no perdernos en espirales de protestas inocuas.

La lucha en este ámbito también tiene que superar la segregación de los trabajadores, de tal modo que quien se ve ahora privado de su hogar tenga claro que su situación tiene más que ver con el obrero que construyó el edificio que con el promotor que se la vendió. Entre otras cosas porque, como dice el autor, *“la casa se compra con dinero y la necesidad de conseguir el dinero del alquiler o de la hipoteca sigue siendo uno de los factores principales que nos empujan al trabajo todas las mañanas”.*

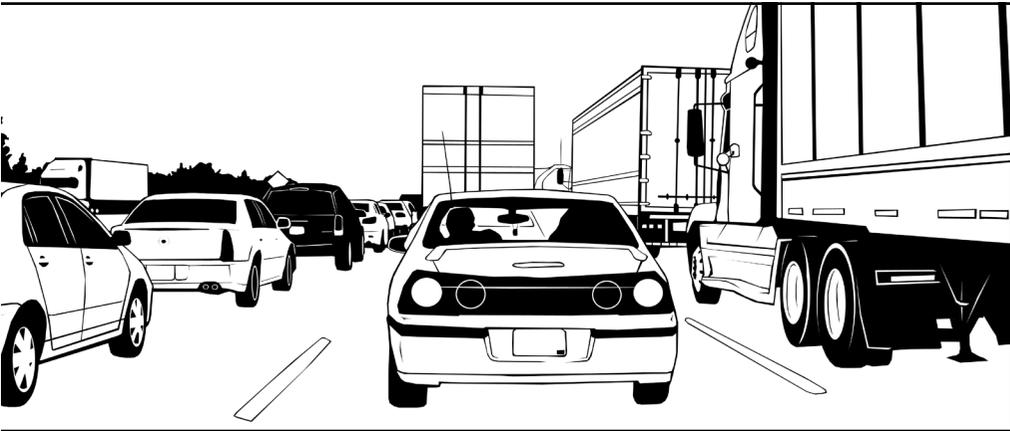
PALABRAS PREVIAS



6 de la mañana. Suena el despertador. El primer pensamiento que cruza tu mente es: «Debería llamar y decir



que estoy enfermo». 7 de la mañana. Te despiertas de un sueño diurno. Por la ventana ves a trabajadores de la construcción en diferentes grados de lucidez



• • 16 • •

intentando saltar a través de unas huellas de excavadora en el barro. Es hora de ir a trabajar.

4 de la tarde. Ya van 45 minutos desde que saliste del trabajo. El tráfico es terrible. Una voz profesionalmente neutra se escucha en la radio:

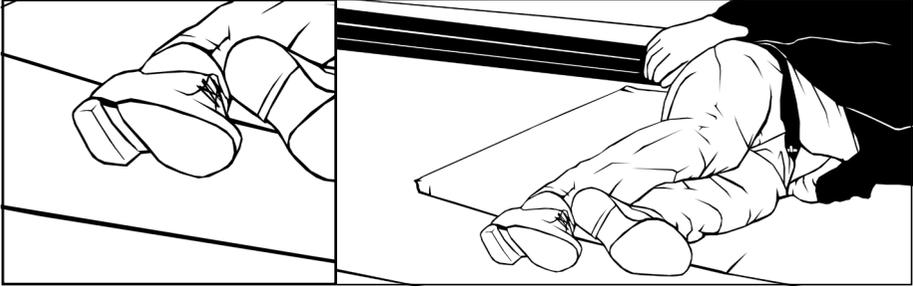
«¿Fue la cobertura mediática de la elección justa? ¿Acaso los medios se fijan demasiado en los discursos y se pierden el panorama? Queremos saber qué tienen que decir los oyentes...».

Cambias de emisora.

«...Lo que no entiendo es por qué los manifestantes estaban atacando su propio barrio...».

Apagas la radio.

4 y media de la tarde. La luz del atardecer ilumina el parquin de un supermercado. A tu lado, un hombre duerme sobre unos trozos de cartón en una parada de bus. Nadie está sentado en el banco, pero es demasiado fino e irregular como para acostarse en él.



4 y 45 de la tarde. En la cola del super miras hacia el suelo y a la cesta de la mujer delante de ti. Está comprando pizza congelada, sopa en lata, un frasco de vitaminas y una revista para mujeres que dice bien grande: «¿Cómo conocer al hombre perfecto?». El único sonido durante varios minutos es el de la caja registradora cuando la cajera escanea los productos y abre la caja, una y otra vez, una y otra vez...

GRACIAS POR COMPRAR EN... TENGA UN BUEN DÍA.





4 y 55 de la tarde. Subes las escaleras para llegar a tu casa y te das cuenta de cuánto te duelen los tobillos. Mierda, ¡necesitas una cerveza!

5 y 30 de la tarde. Te duchas. Estornudas una mezcla de sangre y algo gris oscuro sale de la nariz. ¿Cemento? ¿Serrín? ¿Aislante térmico?



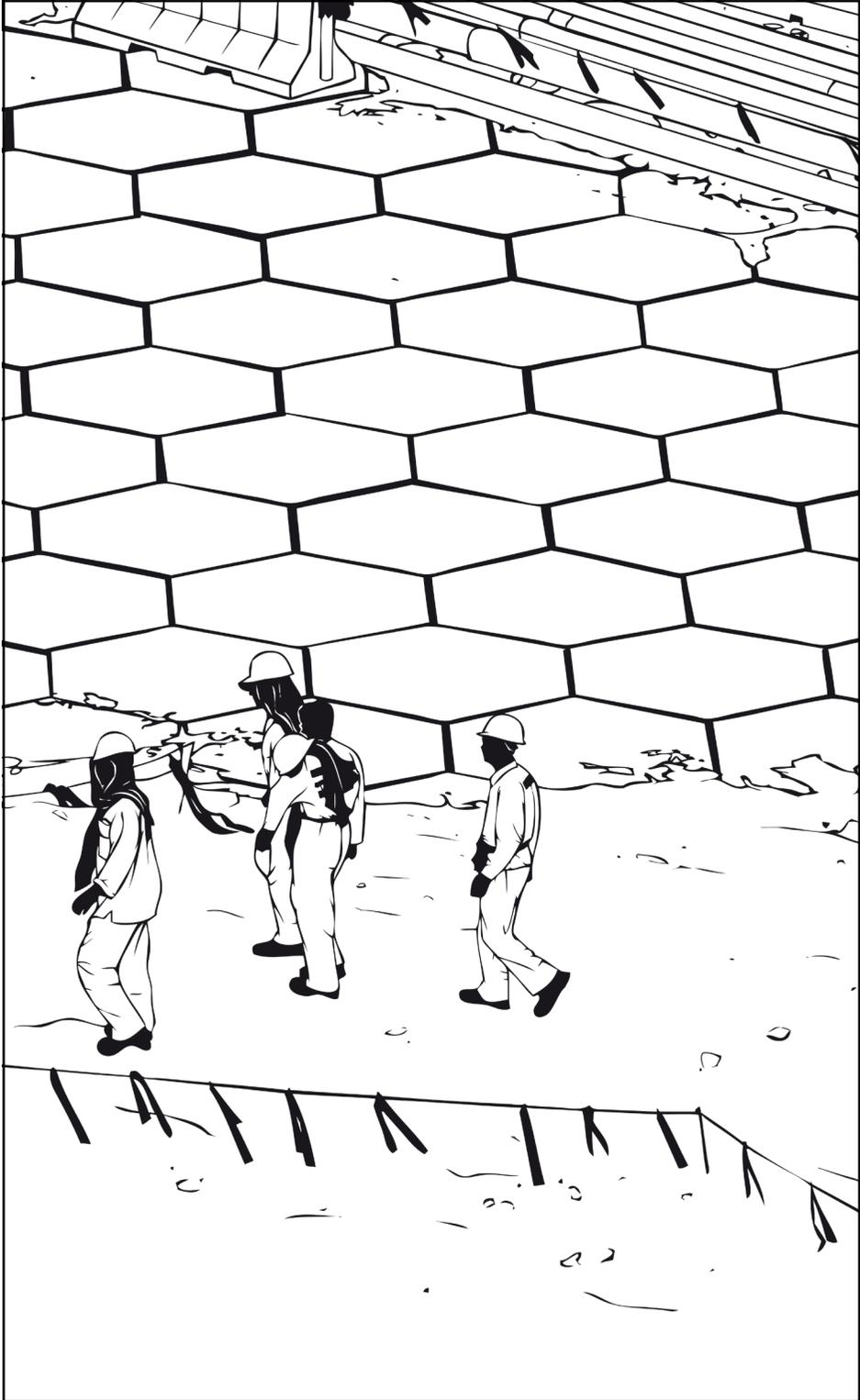
8 de la noche. Terminas de cenar. Piensas en lavar la ropa pero eso puede esperar. Estás muerto de cansancio.

11 de la noche. Un portazo te despierta. Tu vecino y su hija adolescente se gritan mutuamente. Los escuchas a menudo, pero nunca has hablado con ellos. Miras fijamente por la ventana y ves la lluvia y la luz de la calle. Por alguna razón todos tus problemas parecen terribles en este momento. Y encima tienes que pagar el recibo de la luz esta semana. Tienes que acordarte de pagarla o si no empezarán a sumar intereses de demora.

Medianoche. Una manzana más allá arde una casa. El dueño la dejó arruinarse por años. La ciudad tiene fuertes controles ante la subida de alquileres y protección contra los desahucios. No está claro si la causa fue incendio premeditado o un fallo eléctrico. Lo que sí está claro es que ahora el dueño va a poder renovarla o reconstruirla y cobrar el triple de alquiler.



Una casa es algo más que cuatro paredes y un techo. Desde su diseño y producción, hasta la forma en la que se vende, usa, revende y eventualmente se derriba, está atravesada por el conflicto. Desde el sitio de construcción hasta el barrio, fuerzas económicas impersonales y conflictos muy personales se desarrollan en su seno. Cemento, madera, yeso y clavos. Frustración, ira, resentimiento y desesperación. Las tragedias individuales son el reflejo de una gran tragedia social.

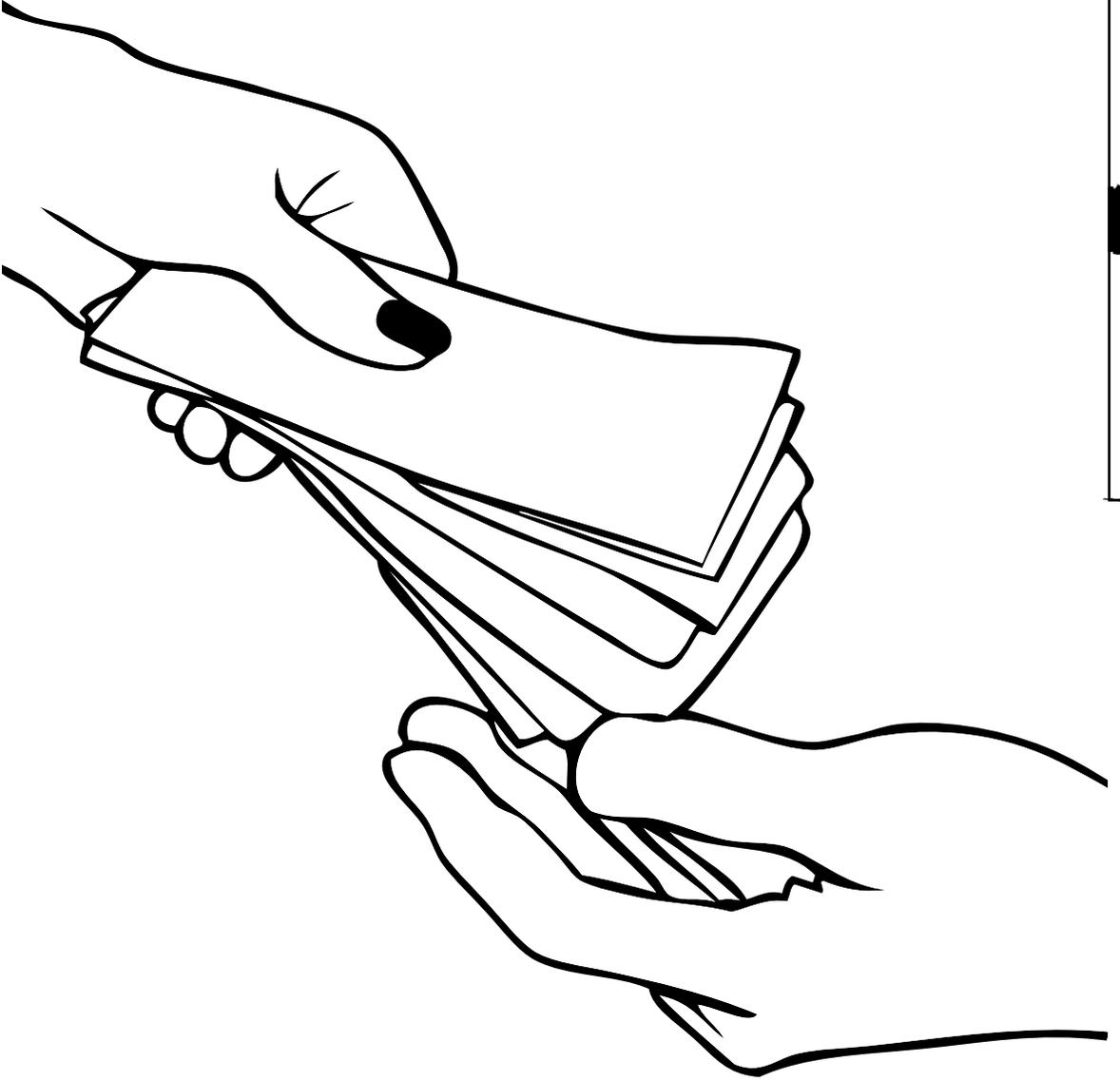


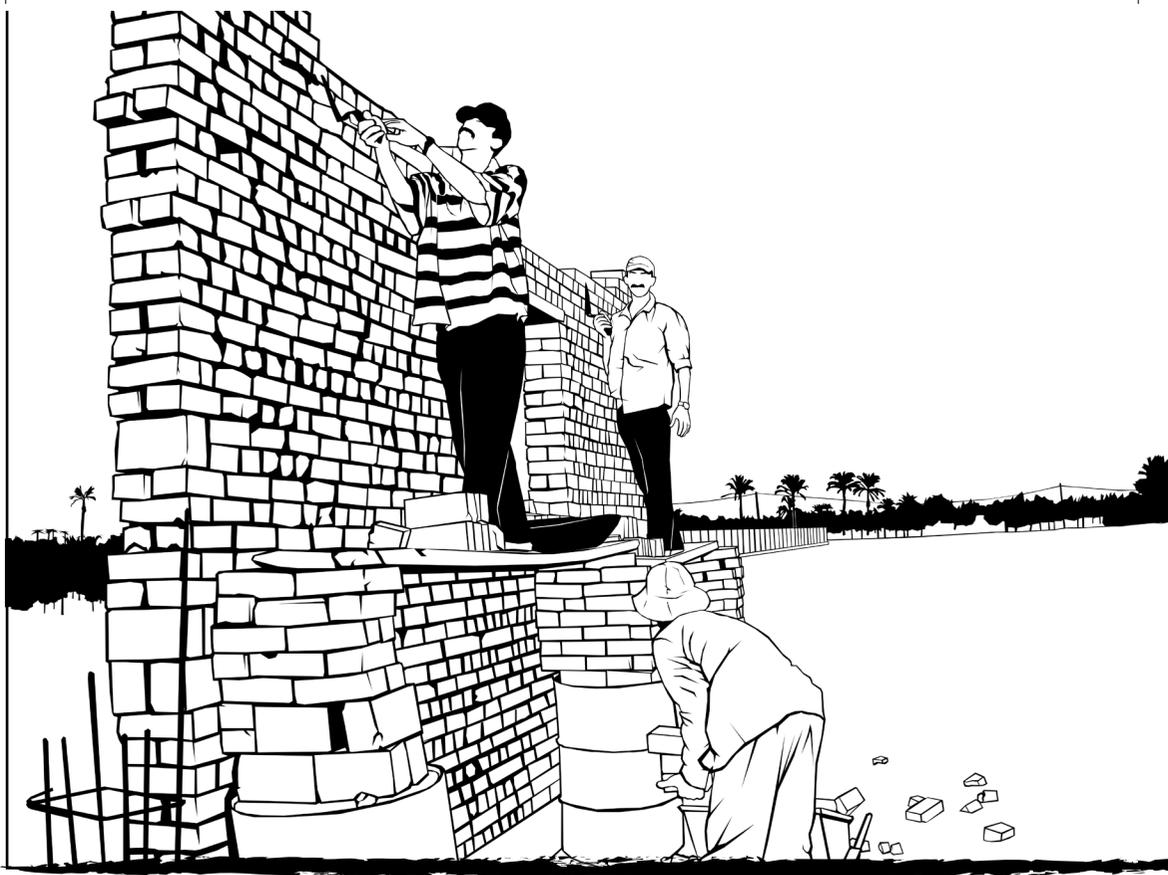


LA OBRA

«Encontrarás en el mundo dos clases de personas, amigo: aquellos que tienen armas cargadas y los que cavan. Tú cava».

Rabio (El bueno, El Malo y El Feo)





TRABAJO VIVO Y MUERTO

«La economía política no es una ciencia de las relaciones entre las cosas, como pensaban los economistas vulgares, ni de las relaciones entre las personas y las cosas, como afirmaba la teoría de la utilidad marginal, sino de las relaciones entre las personas en el proceso de producción».

Isaak Illich Rubin

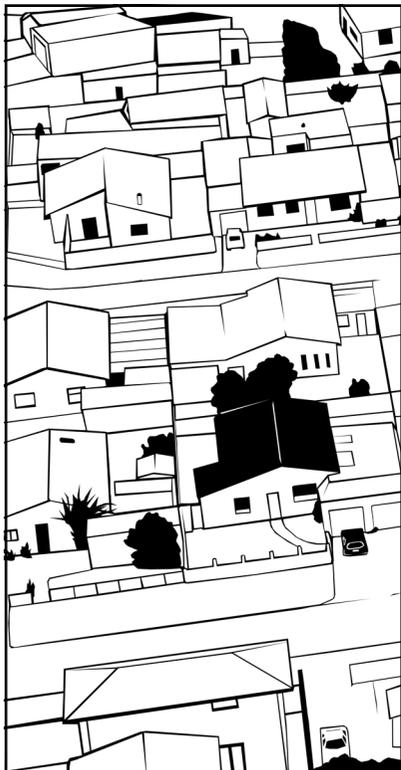
Cuando pensamos en una casa pensamos en una estructura física hecha para protegernos del clima y darnos cierta privacidad. Puede tener diferentes características. Puede ser un chalet familiar en las afueras con césped y un garaje, un piso oscuro en el sótano de un bloque de edificios de ladrillos, un *loft* en una torre de hormigón armado, una autocaravana en el arrabal de la ciudad, una mansión

enorme en la playa con pista de tenis y piscina climatizada...

Como estructuras físicas, los diferentes tipos de casas valen cantidades diferentes. El valor de cualquiera de ellas llega a ser una característica más de la casa, al igual que si dispone o no de garaje o de detectores de humo. Sobre la base de éste valor son un bien intercambiable. Una mansión en la playa puede tener el mismo valor que una

decena de chalets y cincuenta sótanos. El valor, aquello que tienen en común, no es una medida de su utilidad.

El hecho de que una mansión (en tanto estructura física) valga cincuenta veces más dinero que un sótano no es porque proporcione cincuenta veces más refugio o cincuenta veces más privacidad o porque tiene 25 detectores de humo mientras que el piso en el sótano tiene solo uno que funciona a veces. Esto es aún más claro cuando una casa es comparada con otras mercancías como un coche de lujo o un paquete de pasta. Un piso en el sótano debe valer la mitad que un automóvil de lujo y miles de veces lo que vale un paquete de pasta. Pero sería completamente ridículo decir que esto es porque el piso en el sótano proporciona solo la mitad de privacidad y protección contra el clima, mientras que el coche de lujo permite moverse de un lugar a otro rápidamente y con estilo o que para las personas que viven en ese sótano éste vale miles de veces más que la facultad de la pasta de transformarse en una comida sabrosa.



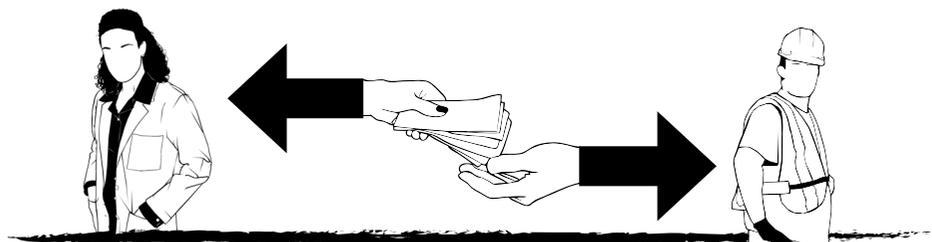
Si una mansión vale diez veces más que un chalet es porque lleva diez veces más trabajo hacer una mansión. Si a una cuadrilla específica de trabajadores le lleva seis meses construir el *bungalow*, les llevaría 5 años construir la mansión, o si la mansión necesitase ser construida en 6 meses, se necesitaría diez veces más trabajo. Las proporciones en las cuales diferentes tipos de casa pueden ser intercambiadas se basan en la cantidad de tiempo de trabajo que ha sido necesario para producir las (donde el tiempo del obrero cualificado vale más que el del obrero no cualificado). Cuando un albañil coloca un revestimiento aislante en las paredes exteriores de un chalet está realizando un cambio real en la utilidad de ese producto en particular, él está haciendo que la vivienda sea impermeable al agua (y ligeramente mejor aislada). A la vez le está añadiendo valor a la mercancía —su trabajo es parte de un promedio de la cantidad de trabajo total que se necesita para colocar revestimiento en un chalet en una sociedad particular. Da lo mismo cuanto tiempo y esfuerzo derrocha en colocar revestimientos en tal o cual casa.

Su trabajo otorga un valor añadido a la vivienda sobre la base de un promedio de tiempo que el trabajo debe tomar. Si el próximo año un nuevo y más rápido método de fijación de revestimientos plásticos para las casas se generaliza, el valor de todas las casas que utilizan revestimientos plásticos caerá, o no se harán con ese método.

Hay un constante intercambio de diferentes clases de mercancías. Las mercancías son producidas por empresas especializadas independientes. Casas y rayos X son producidos por procesos completamente diferentes de trabajo y tienen usos completamente

les pasen de manos de sus productores a manos de quienes las necesitan, se las hace pasar por un proceso intermedio de compra y venta (o mediante trueque u otro tipo de intercambio).

Cuando un comprador ve una casa, ve el uso que le puede dar —un sitio acogedor para dormir, para cocinar, o para hacer fiestas. Para el vendedor, la casa es una masa amorfa de valor a la espera de convertirse en dinero. Al vendedor no le interesa la piscina climatizada y la parrilla al aire libre, excepto como un gancho para atraer a un cliente para comprar la casa. Como cualquier vendedor de mercancías, él



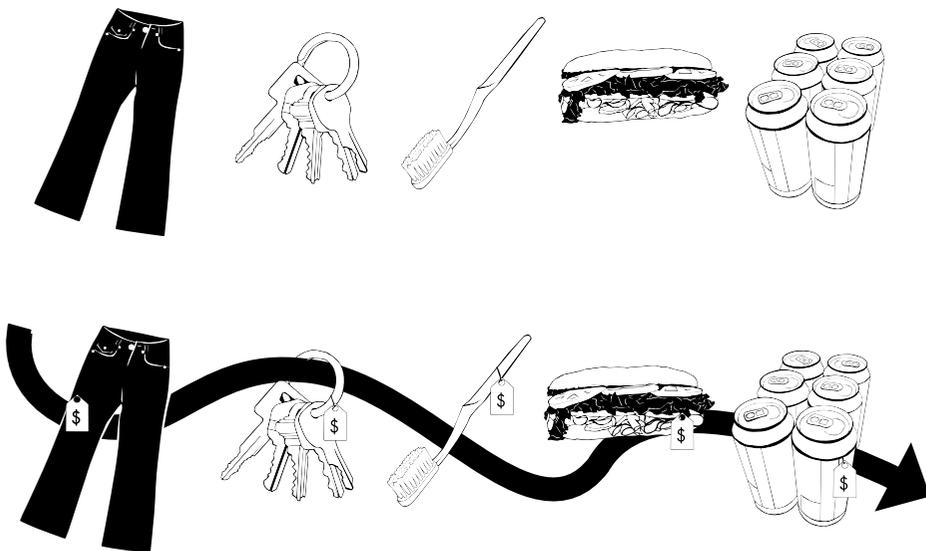
diferentes. Aun así, los técnicos en rayos X necesitan viviendas y los obreros de la construcción necesitan hacerse radiografías. El valor surge como la cosa que hace posible una relación social entre ambos —conecta la actividad de diversos productores de mercancías. El producto de su trabajo puede intercambiarse por determinadas cantidades de dinero, las que podrán ser usadas para comprar cualquier otra mercancía.

El valor se fija a las cosas útiles, y esas cosas se convierten en mercancías que son intercambiables. De este modo, el trabajo del técnico en rayos X se hace intercambiable con el trabajo del albañil, no como la creación de una cosa útil específica, sino como el mero proceso de creación de valor.

El valor de las cosas surge porque las relaciones sociales entre personas producen diferentes cosas útiles. El valor surge cuando, a fin de que las cosas úti-

está en el negocio por el dinero. Pero el simple acto de comprar y vender casas por su valor no produce dinero. Limitarse a hacer esto solo implica que el valor contenido en una casa sea convertido en el mismo valor bajo la forma de dinero, el cual podrá luego ser intercambiado por otros productos. Pero el dueño de una empresa constructora no es un simple vendedor de mercancías. Es un capitalista.

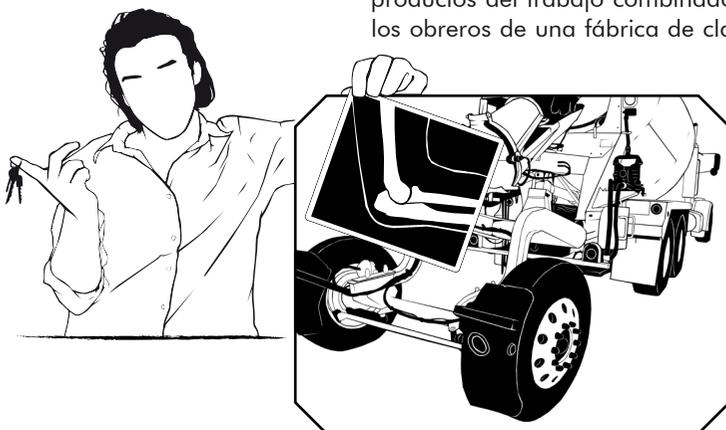
En una sociedad capitalista la actividad de cualquier persona es intercambiable y todos somos iguales como personas, con mercancías para la venta. Al mismo tiempo, la mayoría de nosotros no tenemos nada para vender salvo nuestra capacidad de trabajar. Todo lo necesario para producir cosas útiles es propiedad y está bajo el control de los capitalistas —es su propiedad privada.



Los técnicos en rayos X no pueden sacar radiografías sin la costosa máquina de rayos X del hospital, que es propiedad de los propietarios del mismo, sea una empresa o el estado. Los albañiles no pueden hacer los cimientos de un edificio sin la ayuda de una carísima hormigonera. Todos aquellos que no contamos con propiedades que produzcan dinero estamos obligados a vender nuestra capacidad de trabajar a un capitalista —convirtiéndonos en trabajadores asalariados. Nuestra capacidad de trabajo es como cualquier otra mercancía: su valor es la suma del valor de todas las cosas que

se necesitan para llevarla a cabo. Nos tienen que pagar lo suficiente como para que podamos pagar por toda la comida, ropa, alquiler, servicio telefónico, educación y formación, salud, gasolina, alcohol y pastillas para dormir que necesitemos para mantenernos en pie todas las mañanas para ir al trabajo. Pero nuestra capacidad de trabajar se diferencia de otras mercancías justamente porque genera un nuevo valor.

Una caja de clavos y un poste de 5x10cm llegan a la obra de construcción con un valor basado en la cantidad de trabajo necesario para fabricarlos y transportarlos después a la obra. Son productos del trabajo combinado de los obreros de una fábrica de clavos,

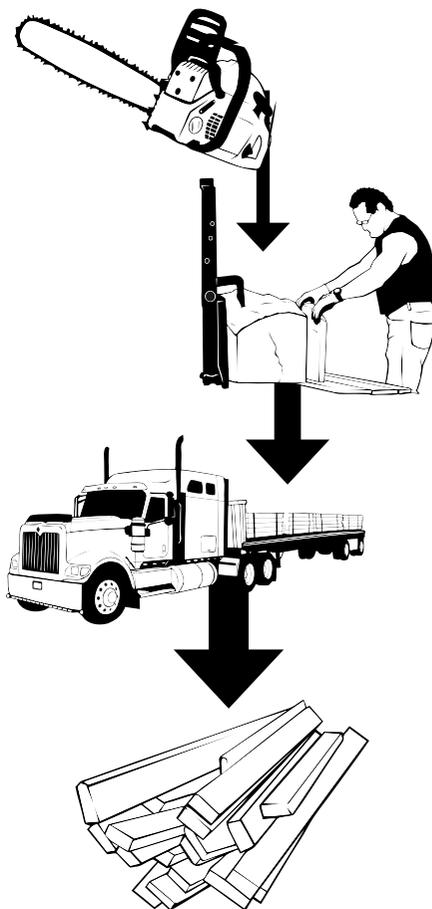


un aserradero, una fábrica de papel, mineros, carpinteros, transportistas, los chicos que manejan los montacargas en los almacenes. El trabajo de todas estas personas se almacena en la caja de clavos y el poste de 5x10cm con un valor. Son mano de obra convertida en cosas —son trabajo muerto.

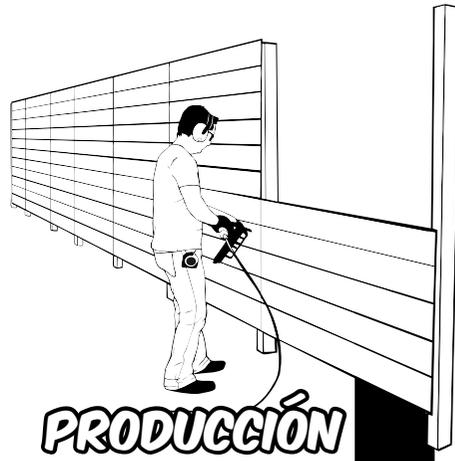
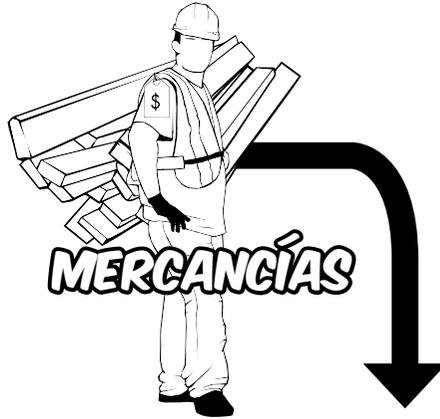
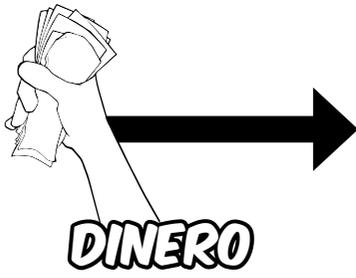
Cuando la madera y los clavos se utilizan para hacer la pared interior de una casa transfieren su valor a la casa. El valor de la pistola de clavos usada para disparar los clavos transfiere su valor lentamente a cada una de todas las distintas paredes en las que fue usada durante su tiempo de vida útil como pistola de clavos. Sin embargo, una pared interior vale mucho más que un montón de madera y clavos, y un poco de desgaste de una pistola de clavos. La diferencia es el trabajo del carpintero que levantó la pared.

Nuestra capacidad de trabajo no se agota como pasa con una materia prima o una máquina, transfiriendo su valor directamente al producto. Nuestro trabajo vivo crea suficiente valor para pagar nuestros salarios y más. Nos pagan un salario y esperan que trabajemos por una determinada cantidad de tiempo. Mientras construimos una pared usamos pequeñas partes de trabajo muerto. Transferimos el valor de los materiales de construcción a la pared a la vez que añadimos más valor a la edificación al realizar nuestro trabajo. Da igual que nuestros salarios se calculen por hora, día, semana, quincenal o mensualmente, nuestro trabajo vivo añade más valor a la casa que construimos durante ese tiempo en que se nos paga el salario. Ese plusvalor va a los bolsillos del jefe, no al nuestro.

Una casa es una cosa cara, por lo general un capitalista con su dinero invertido en la construcción cuenta con un comprador antes de que se empiece a poner los cimientos. Digamos, por ejemplo, que obtiene un contrato para



construir una mansión en la playa. Una vez que cuenta con el dinero para iniciar las obras, compra las mercancías necesarias para construir la casa. Estas mercancías son materias primas (como clavos, madera, tabiques de pladur, cemento, tubos, cable de cobre) máquinas y herramientas (como taladros, escaleras, sistemas de iluminación temporal, andamios y montacargas). Y luego contrata a una combinación adecuada de obreros de la construcción. Todo esto se lleva a la obra y se pone en movimiento para hacer la mansión junto al mar. Cuando finaliza, la mansión-mercancía obtenida vale más que la suma de los medios usados en su producción y de los salarios.



Luego el capitalista cobra por el trabajo hecho y su capital quedará disponible para empezar una nueva obra. Esta vez contará con un poco más de dinero y tal vez podrá obtener un contrato mayor.

En realidad, una obra es más a menudo una superposición de procesos productivos. Un capitalista posee el contrato para construir la casa (o casas) y actúa como el contratista general. Contrata a algunos de los trabajadores que pasarán más tiempo en la obra (como carpinteros, jornaleros y tal vez algunos operadores para hacer andar la maquinaria pesada). La red eléctrica, la fontanería, la climatización, la techumbre y los revestimientos, los sistemas de aislación y tabiquería, la pintura, la carpintería para las terminaciones, la colocación de azulejos y el cemento se las subcontrata a especialistas en cada área. En lo que concierne al proceso de producción que tiene entre manos, los productos de los diferentes subcontratistas entran como materias primas para construir la casa, aunque ellos no se hayan reunido aún. El capital del subcontratista se mueve en el mismo circuito.

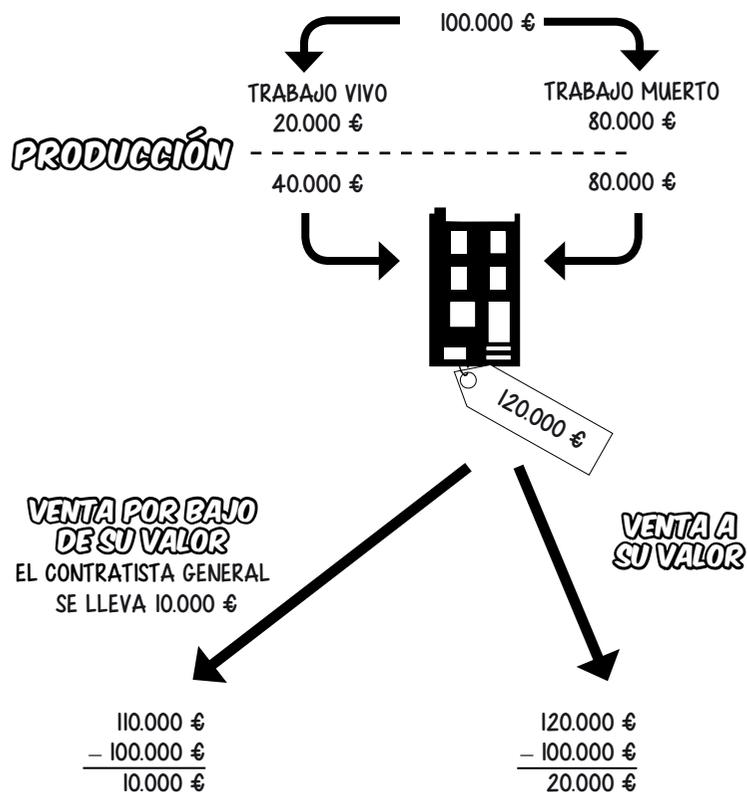
Digamos que una empresa de carpintería obtiene el contrato para instalar todos los muebles y marcos de ventanas y puertas de la mansión. El dueño de la carpintería inicia su labor con el dinero. Luego compra las materias primas que necesita, las herramientas y máquinas (acabados de madera, tapajuntas, pegamento, escalones de madera, clavos, pistolas de clavos, etc.), contrata a los trabajadores que necesita y los pone a trabajar instalando los muebles y los marcos de puertas y ventanas. Esta es una mercancía, que vende a la empresa contratista. El dinero que obtiene es mayor que el de su inversión inicial y puede reinvertirlo para expandir su compañía. El valor del negocio se expande. Sea el producto final una casa o la parte de una casa (o incluso la reparación o remodelación

de una casa) el proceso de acumulación de capital es el mismo. Obteniendo dinero para hacerlo fluir hacia un proceso de producción en el que se crea plusvalor, el capitalista gana más dinero —su capital se expande.

Pero el dueño de una constructora no hace distinción entre dinero invertido en trabajo vivo o muerto. Su ganancia es plusvalor, pero no parece plusvalor. El hecho de que su ganancia provenga de pagar a los trabajadores menos que el valor que ellos crean en el trabajo se mantiene oculto en el negocio habitual de comprar y vender mercancías. Él invierte su dinero en todo lo necesario para poner a andar su negocio, y cuando el trabajo está hecho, recibe una remuneración. La diferencia entre lo que invierte y la remuneración es su ganancia. Al comparar su ganancia con el total del dinero invertido, obtiene la tasa de ganancia de un período específico.

Pensemos en un contratista de climatización de edificios que gasta 100.000 € en el transcurso de un mes colocando calefacción, ventilación y sistemas de aire acondicionado en una zona de bloques de edificios. Digamos que 80.000 € de ese dinero se gastan en comprar trabajo muerto (ventiladores, calefactores, aire acondicionado de diferentes tamaños, barras de acero galvanizado, cinta adhesiva y aislante, sierras, fijeras de hojalata, cuerdas de extensión, repuestos para el desgaste de la furgoneta de la empresa, etc.) y 20.000 € para comprar trabajo vivo (los salarios).

Digamos que los empleados gastan la mitad de su tiempo para sumar suficiente valor al sistema de climatización que han realizado como para pagar sus propios salarios, y el tiempo restante añaden plusvalor. Esto significaría que el valor del sistema de climatización será de 120.000 €. Si el constructor cobra 120.000 € tendría una tasa mensual de ganancia del



TASA DE GANANCIA DEL 10%

TASA DE GANANCIA DEL 20%

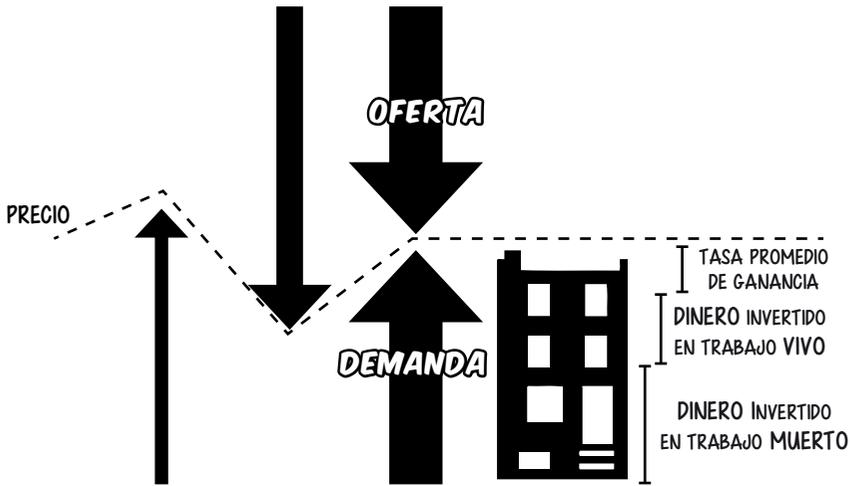
• • 30 • • •

20% —bastante buena. Si el contratista de la obra (quién subcontrata al contratista de climatización) solo le paga 110.000 €, él mantiene una ganancia mensual del 10%, pero el plusvalor que ha creado con sus trabajadores se ha dividido de manera equitativa entre él y el contratista general de la obra.

Pero nunca hay solo un contratista. Cada empresa dentro de la misma línea de negocios compite por separado contra el resto en el mercado. Los compradores no compran un producto que no funciona bien, y siempre comprarán el más barato entre los productos de igual calidad. Así es como queda fijado el precio de mercado por instalar todos

los sistemas de climatización de un edificio residencial.

Este precio puede ser empujado al alza en caso de haber una gran cantidad de edificios que acondicionar y pocos instaladores de climatización en el área, o puede bajar si muchos instaladores compiten por el contrato de unos pocos edificios. Cuando el precio cae un mayor plusvalor queda para el contratista general de la obra. Cuando el precio sube, el contratista de climatización se queda una mayor porción del plusvalor. Los precios están constantemente en alza o en caída según las condiciones del mercado, pero la oferta y la demanda no bastan para

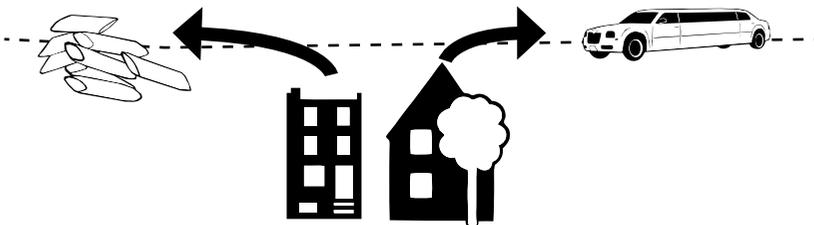


explicar el precio. En el punto donde la oferta y la demanda son iguales, estas, por sí solas no pueden explicar nada.

El precio de instalación de un sistema de climatización (como cualquier otra mercancía) se mueve en torno a un precio de equilibrio. Este precio de equilibrio es el valor del capital invertido en trabajo muerto sumado al dinero invertido en trabajo vivo más una tasa de ganancia media para la industria. Los contratistas que produzcan significativamente menos ganancia que la tasa media irán a la quiebra, y sus contratos pasarán a las manos de quienes estén produciendo una mayor tasa de ganancia. Esta competencia hace que las diferentes empresas produzcan productos similares, comparándose y copiando unas a otras la organización interna y los procesos productivos. Si un contratista comienza a utilizar un nuevo material para realizar los conductos que sea más barato que el acero galvanizado, reducirá sus costos, tendrá mayores ganancias que el promedio de la competencia y podrá vender su mercancía

más barata. El resto de los contratistas tendrán que empezar a usar el nuevo material o quedarán fuera del negocio. Una vez que se generalice el cambio, la ventaja competitiva desaparece.

Pero no es solo el capital invertido dentro de una misma industria lo que compete. Desde el punto de vista del valor expandiéndose, cualquier negocio es tan bueno como el siguiente. Todo el problema se reduce a la tasa de ganancia. Si un contratista de sistemas de climatización con una empresa de tamaño decente ve que las empresas de limusina o las fábricas de pasta producen mayor ganancia con el mismo nivel de inversión, puede vender su empresa y comprar una flota de limusinas o una fábrica de pastas. Como más y más capital que se encontraba invertido en el negocio de sistemas de climatización se mueve al negocio de llevar famosos o niños de secundaria a la fiesta de graduación, la competencia aumenta entre los dueños de limusinas pero disminuye entre los instaladores de sistemas de climatización, por lo que el precio del servicio de limusinas caerá mientras que el de los



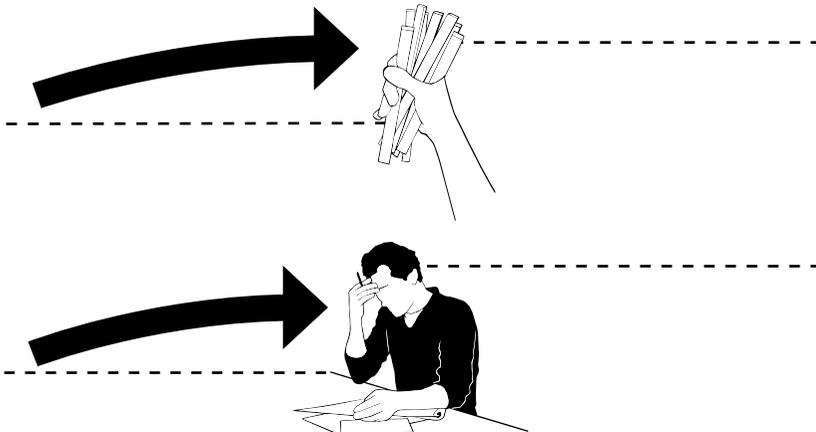
sistemas de climatización subirá. Así se forma una tasa media de ganancia—considerando la cantidad de capital que se invierte en diferentes negocios.

La competencia implica que cada empresa individual no obtiene únicamente el plusvalor que genera exprimiendo a sus trabajadores, sino que tienden a obtener beneficios sobre la tasa media de ganancia en el mercado que operan. Si determinados sectores siguen produciendo a un ritmo por debajo de la tasa media de ganancia, la empresa o incluso industrias enteras verán evaporarse sus inversiones y quebrar.

En realidad hay todo tipo de obstáculos para el movimiento de capital, y las tasas de ganancia nunca están por completo equilibradas. Si una compañía es propietaria de todas las plantas de procesamiento de madera en una zona, puede subir los precios con toda facilidad. Entonces obtendrá una mayor tasa de ganancia por el pago de precios inflados de las empresas constructoras, capturando parte del plusvalor creado por los trabajadores. Este dominio de la totalidad de un mercado sería un obstáculo para la equiparación de la tasa de ganancia. Pero los monopolios son solo el ejemplo más extremo de los obstáculos para el movimiento de capital. Tomemos a un contratista que

ha estado a cargo una empresa de fontanería durante 40 años empleando a un par de sus sobrinos. Él sabe que tendría una mayor tasa de ganancia si liquidara la empresa e invirtiera su dinero en un bar de lujo atendiendo a *yuppies* en un barrio gay, pero no lo hace. Sus prejuicios contra los homosexuales, o posiblemente sus convicciones religiosas contra el consumo de alcohol, o tal vez solo su apego al negocio familiar son una barrera para llevar a cabo ese movimiento de capital. Ya se trate de los monopolios, los aranceles comerciales, las diferentes estructuras de impuestos, las creencias religiosas, diferentes políticas de salud o seguridad, o tan solo consideraciones individuales a una determinada línea de trabajo o a un barrio en particular, los diversos obstáculos para el movimiento de capital no detienen el funcionamiento de los mercados. solo forman el entorno del mercado.

No obstante, cuanto mayor sea la diferencia entre las tasas de ganancia impuesta por dichos obstáculos, mayor será la presión que se ejerza contra los mismos. El constante movimiento de capital de un lado para otro entre diferentes industrias y regiones tiende a tener un efecto corrosivo sobre cualquier cosa que se interponga en el



camino de igualación de las tasas de ganancias.

Toda esta competencia pone mucha presión al dueño de una empresa constructora. Su compañía no solo debe tener ganancias, sino también una ganancia que sea competitiva. Debe crecer o morir. No es fácil ser un capitalista. Este está siempre preocupado por su tasa de ganancia. Está siempre preocupado por si los trabajadores desperdiciamos las materias primas o si estamos trabajando lo suficientemente duro o si estamos maltratando sus máquinas y desgastándolas más que la media. Si quiere seguir siendo el dueño de un negocio, nos obligará a trabajar más duro, más rápido, por más tiempo y por menos dinero — en resumen, tiene que ser un cabrón.

Cada día de trabajo en la obra es una batalla constante, con el jefe tratando de exprimirnos la mayor cantidad de plusvalor que le sea posible. Cuando pueda nos hará trabajar un poco más temprano, salir un poco más tarde, o trabajar más duro o más rápido, intentado elevar la tasa de ganancia a nuestras expensas. Cuando nos tomamos un descanso para fumar cuando se supone que deberíamos estar trabajando, cuando tiramos partes utilizables en vez de subir varios pisos para guardarlas en la caja de herramientas, cuando robamos una herramienta o alargamos nuestro horario de comida, estamos haciendo nuestra vida más amable a la vez que reducimos la tasa de ganancia. No nos preocupamos por la empresa. Nuestros intereses están en

oposición directa con los de los jefes y con todo el proceso de acumulación de capital en general.

Tenemos que vender nuestras habilidades para trabajar con la finalidad de comprar cosas que necesitamos para sobrevivir. El que algunos lleven algún tipo de comida casera o bocatas para vender en los almuerzos, o aprovechen para vender algo de droga, o roben las tuberías y los cables de cobre para venderlo como chatarra, no cambia el hecho de que dependemos de vender nuestra habilidad para trabajar para un jefe —dependemos de un salario. El tiempo que pasamos en el trabajo no nos pertenece —es la parte de nuestra vida que solo queremos que termine.

Con el fin de ganarnos la vida nos vemos forzados a entregarle una enorme porción de nuestra vida al jefe. Hacemos chistes comparando el trabajo con la cárcel. Algún nuevo en el trabajo preguntará «¿Cuánto tiempo llevas aquí?». En algunas regiones los viejos que llevan años en el negocio son llamados “condenados”. Al que avisa de que dejará el trabajo la próxima semana se le dice que tiene “condena corta”. Nos quejamos de nuestro patrón y siempre estamos diciendo que vamos a renunciar para ir a trabajar a una empresa de construcción de verdad que trate bien a sus trabajadores.





LA VIDA

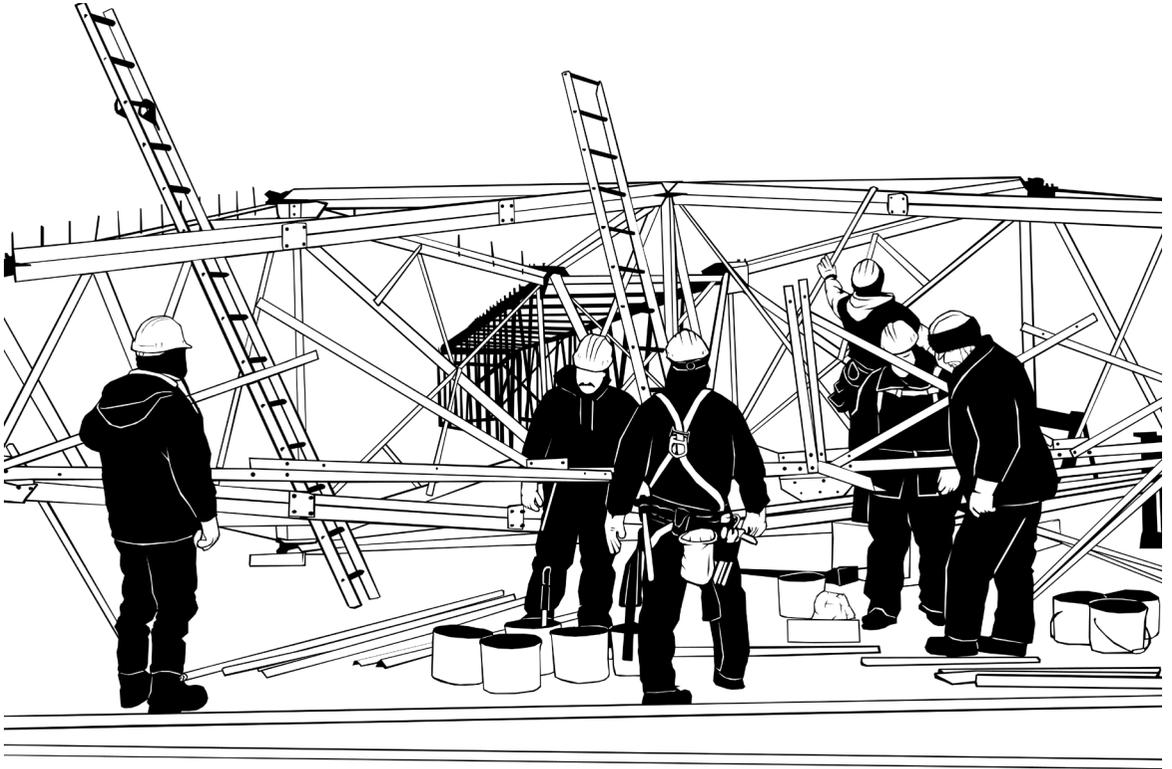
|||

Todo el rato escuchamos historias sobre “el buen jefe” o “la empresa ideal para trabajar”, pero de alguna forma nunca nos toca. Nuestras actitudes hacia el jefe por lo general van de la indiferencia al odio puro, según con quién se meta y cuánto nos toque los huevos.

• • • 34 • • •
Todos los días podemos ver como nuestra actividad se convierte en cosas, como edificios que se alzan sobre la tierra llenos de cables, tuberías y conductos. Pero en las casas que construimos no vemos la privacidad o la protección frente al clima. Vemos un enorme objeto sin sentido en el que nos vemos obligados a trabajar y con el que otro hará dinero.

Chalés familiares en las afueras, oscuros pisos en los sótanos, torres de vivienda de hormigón armado, auto caravanas y mansiones a la orilla del mar no son solo trabajo muerto. Son

capital. Es trabajo muerto que necesita estar en movimiento y expandirse para exprimir el trabajo vivo. Las casas, como las furgonetas llenas de herramientas, las láminas de acero, los rollos de cables de cobre, las excavadoras y las hormigoneras se nos presentan como capital solo debido a las relaciones que establecen entre sí las personas que las fabrican. Son dominio y propiedad de los capitalistas y hechos por trabajadores asalariados sin propiedades de las que obtener dinero. La representación del trabajo muerto controla a nuestro trabajo vivo, y nos fuerza a trabajar para que el trabajo muerto se pueda expandir. Esta relación de clase determina todo lo demás en una sociedad capitalista.



SOCIALIZACIÓN, SEPARACIÓN Y SUBCONTRATACIÓN

*«El secreto de la gestión es mantener a la gente que
te odia alejada de la gente que está indecisa».*

Casey Stengel¹

Una obra es un espacio de trabajo compartido por un montón de trabajadores con diferentes jefes. En muchas obras, las personas que trabajan para una pequeña empresa familiar lo hacen codo a codo con personas que trabajan para una gran empresa. Los trabajadores contratados directamente por el jefe o por medio de un delegado

sindical coordinan su labor con otros que son contratados a través de una ETT. Trabajadores con y sin permiso de trabajo trabajan uno junto al otro, pero para diferentes empresas. Las diferentes tareas necesarias para construir un edificio se dividen definiendo el trabajo especializado que llevan a cabo los diferentes oficios. En una obra

• • 35 • •

1.- NdE: Casey Stengel (1890-1975) fue un famoso jugador y entrenador de béisbol estadounidense.

típica donde se construye un vecindario de lujo de torres altas, habrá ingenieros de operaciones para mover los camiones, retroexcavadoras, *bulldozers*, montacargas y grúas, ferrallistas para armar el esqueleto de acero del edificio, carpinteros para ensamblar las estructuras de madera y perfiles de metal ligero de las paredes interiores y cielo raso, encofradores para unir las barras de refuerzo y vaciado de cemento para los cimientos del edificio, aceras, patios, y las paredes y techos del aparcamiento subterráneo.

Habrá electricistas para hacer las instalaciones eléctricas, instaladores de climatización para colocar la calefacción, ventilación y el aire acondicionado, fontaneros para colocar la red de agua potable, alcantarillado y línea húmeda contra incendios. Habrá peones para descargar y distribuir los materiales en la obra, manejar las máquinas más exigentes físicamente como los martillos neumáticos y apisonadoras, dirigir el tráfico cuando la obra requiera romper partes de los caminos en torno al sitio de trabajo y trabajos ocasionales para el contratista principal. Habrá obreros contratados por una agencia de empleo temporal que vendrán cada dos días para limpiar la basura del lugar. Habrá instaladores de aislamientos, de pladur, de terminaciones de carpintería, de ascensores, instaladores de puertas y ventanas, colocadores de portones de garajes, techistas y encargados de las terminaciones, canteros, habrá soldadores² y alicatadores, etc. Habrá especialistas que instalen los detectores de monóxido de carbono en el aparcamiento, y otros que instalen las alarmas y cámaras de los sistemas de seguridad. Habrá paisajistas para diseñar la entrada al edificio con arbustos y palmeras. Por último vendrán los chicos de la limpieza que harán que el lugar luzca bien, "como nuevo", antes de que los potenciales compradores vengan a mirar. Algunos de estos trabajadores serán con-



tratados directamente por el contratista, pero la mayoría de ellos trabajarán para subcontratas.

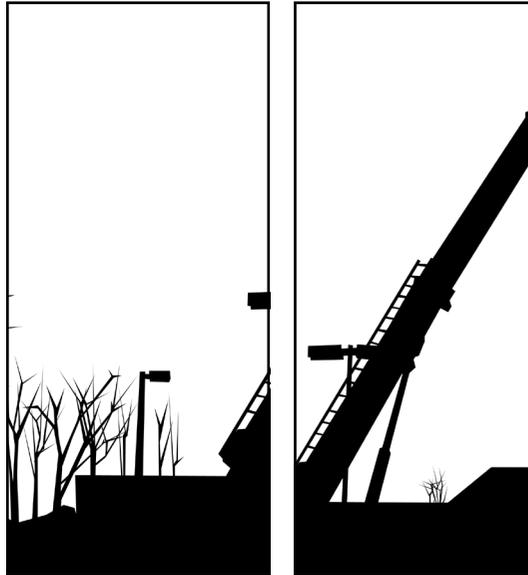
Los diferentes oficios necesitan diferentes materiales y máquinas, algunos de los cuales son bastante caros. Pero tener las especialidades subcontratadas baja los costos y reduce el tiempo de espera de quien pone el capital para hacer más dinero. La empresa que coloca los techos no necesita invertir en una máquina de corte de precisión para cortar una encimera de granito para la cocina, y una de colocación de baldosas no necesitará comprar andamios ni arneses de seguridad como los que se necesitan para trabajar en el techo o a la fachada de un edificio. Alguno de los gremios (como los carpinteros o los peones) pueden permanecer más de un año en la misma obra, mientras otros (como los que colocan las puertas del garaje o los instaladores de los sistemas de segu-

2.- NdT: Un soldador se encargará de organizar y realizar trabajos de revestimientos de suelos con piezas rígidas.

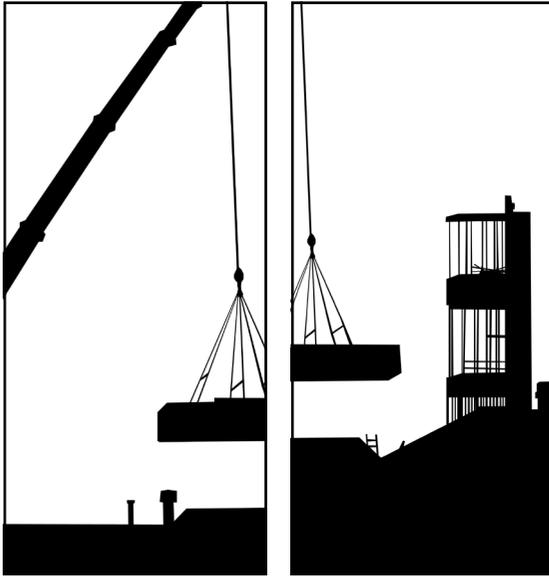
ridad) estarán en la obra solo un par de días. Esto significa que sería necesario realizar una producción en masa de viviendas a gran escala para que para una empresa fuese rentable contratar a todos los diferentes trabajadores de una obra de construcción.

Mediante la subcontratación, el contratista general no necesita tener en su plantilla estable a los instaladores de ascensores, que no intervienen en el trabajo hasta que el esqueleto del edificio esté armado. Y los empresarios de instalación de ascensores pueden enganchar un montón de trabajos uno tras otro, manteniendo a sus trabajadores trabajando, y con sus herramientas en movimiento en vez de estar paradas oxidándose. En ocasiones, puede ser beneficioso para las propias subcontratas subcontratar a su vez parte de sus responsabilidades. Una subcontrata eléctrica puede, a su vez, subcontratar a un especialista solo para instalar el sistema de corrientes de bajo voltaje, o una compañía de fontanería subcontratar el sistema contra incendios.

La subcontratación también reparte el riesgo. Dado que las casas rara vez se construyen a partir de un modelo estandarizado, hay una serie de cosas que se van descubriendo durante la construcción de cada obra. Esto significa que muchas cosas pueden salir mal y retrasar la producción de cualquier edificio. Las interrupciones que retrasen una faena fácilmente retrasarán a todas las demás. Si una empresa constructora hace todo el trabajo en un edificio en particular, ella asumirá todo el riesgo. No obstante, la mayoría de las subcontratas ejecutan varias obras a la vez. Estarán involucradas en la construcción de algún vecindario, una mansión, un bloque de



apartamentos, un asilo de ancianos, una escuela, todo al mismo tiempo. Esto significa que los problemas de un trabajo no tendrán un efecto dominó en los otros trabajos. El riesgo se distribuye más uniformemente a través de todo el capital invertido en la producción de viviendas. Para algunos pequeños empresarios solo es viable coger un trabajo cada vez. Eso se traduce en que el jefe está todo el tiempo supervisando a sus trabajadores. En cambio cualquier contratista lo suficientemente grande como para asumir un par de trabajos a la vez necesitará de un capataz. El dueño de la empresa hará contratos, comprará los materiales, contratará y echará a gente, hará tratos con el contratista general, y hará visitas para comprobar el progreso de cada trabajo. La organización diaria de cada obra será hecha por el capataz. El capataz es a menudo el único representante de la administración en la obra, y su trabajo es hacernos trabajar duro. Si no lo hace, será despedido. Con todo, el beneficio económico de la empresa no es su beneficio, por lo que es un ejecutor menos entusiasta que su jefe. Nos puede reprender en la obra por no trabajar duro, pero no nos puede echar. Por lo general



o si el supervisor necesita poner presión extra al capataz para hacer trabajar más rápido a “sus muchachos”. Esto significa que el contratista principal actúa como un jefe, incluso para los trabajadores que no ha contratado directamente. La actitud frente al contratista principal o su supervisor suele ser similar a la actitud hacia nuestro jefe. Y nos enfrentamos al contratista principal tanto como contra nuestro propio jefe al igual que ellos trabajan juntos para expresarnos más.

el capataz es un obrero ya mayor que ha trabajado en empresas por mucho tiempo y se espera que divida su tiempo entre estar trabajando en el edificio y supervisando a otros trabajadores. En ocasiones los capataces son miembros del sindicato. Sea como sea, que respetemos u odiamos al capataz depende más que nada de cuánto tiempo actúa como matón del jefe —de cuánto tiempo dedica a su trabajo.

La subcontratación significa que los trabajadores de una misma empresa están separados unos de otros, distribuidos a lo largo de diferentes obras. Al mismo tiempo cada obra en construcción tiene una cadena de mando unificada, y se empieza a apreciar como si fuese una empresa individual. El contratista general lleva la obra. Él pone las reglas de la obra y puede putear a un trabajador que no ha contratado por romperlas. Él, o algún supervisor que haya contratado, coordinará los diferentes trabajos con los capataces de las diferentes empresas, quienes se encargarán de traspasarlas a los trabajadores. Los diferentes jefes de las diferentes empresas subcontratadas solo visitarán la obra para hablar de dinero o cuando haya algún problema

El mismo proceso de trabajo nos hace trabajar juntos en grupos y coordinar el trabajo con las otras empresas. Los que montan el pladur tienen diferentes tareas y trabajan en equipos para levantar los tabiques más rápido. Tienen que hablar con los electricistas y fontaneros para saber si pasa o no alguna parte de la red por el muro o hay que dejar una salida para la conexión de alguna cañería, u ocultarla en el muro. Las cuadrillas de electricistas y fontaneros tienen que comunicarse entre ellos y con los soldadores y los carpinteros para saber cómo los sumideros, desagües y baldosas, encimeras y armarios encajan entre sí. Trabajamos mucho con la misma gente y llegamos a conocernos bastante bien. Conversaciones que empiezan sobre cómo hacer bien el trabajo, rápidamente derivan en conversaciones sobre el partido de fútbol del último fin de semana, sobre nuestras esposas, novias e hijos, sobre si alguien conoce a ese ferrallista algo loco, y luego sobre la mierda que es el trabajo o lo hijo de puta que es el jefe. El trabajo es monótono, y la socialización a menudo se traduce en andar haciendo chistes por ahí, clavar las herramientas



de alguien al suelo, encerrar a alguno en el baño químico, arrojar tornillos por la ventana a los que dirigen el tráfico de la obra. Nos ponemos motes raros y pintamos dibujos graciosos en los casco de los otros. Hacemos descansos para fumar y salimos a tomar algo a la salida del trabajo. Dejamos de ser trabajadores individuales y aislados para formar grupos de trabajadores que confían unos de otros, que trabajan juntos y que pueden actuar juntos.

El mayor obstáculo para formar esos grupos es la propia división del trabajo. Los trabajadores que hacen faenas más cualificadas se piensan que son mejores que los aprendices y los encargados de tareas menos complejas, y les darán órdenes. Los empleados nuevos asumen que los que llevan más tiempo son amigos del jefe. Cuando a todos nos aprietan para hacer más y más rápido,

es fácil tomar un atajo que joda a los de otro oficio. Los que colocan el pladur cubrirán las cajas de electricidad para las luces y conexiones en vez de tomarse el tiempo de cortar las salidas. Los electricistas dejarán un montón de basura en una habitación que molestará a los trabajos de los fontaneros. Un fontanero hará grandes agujeros a un tabique de yeso buscando la salida de un aspersor contra incendios que estaba oculto. Esta es una constante fuente de conflicto que puede dar pie a discusiones e incluso peleas.

Este conflicto se hace peor porque la división del trabajo está reforzada por las diferencias culturales. Los trabajadores que hacen las labores menos complejas, de mayor esfuerzo físico, en muchas ocasiones son inmigrantes que no hablan el idioma. En estos casos, el que hable ambos idiomas será el capa-



taz. Esta división es institucionalizada por la subcontratación, ya que cada empresa contratará trabajadores con antecedentes similares. Los trabajadores en una empresa forman una especie de comunidad étnica. Esto se traduce a que cuando los trabajadores de diferentes oficios se pisan los talones unos a otros, hay un pequeño margen para pasar de “estos estúpidos albañiles...” a “estos estúpidos ecuatorianos...” o de “estos putos yeseros...” a “estos putos sudacas...” Así se hace casi imposible la socialización de un grupo de trabajadores racistas con otros trabajadores y es mucho más difícil organizarse juntos en contra del jefe. A menos que estas divisiones deriven en peleas que disminuyan el ritmo de trabajo, siempre son positivas desde el punto de vista del patrón.

Sin embargo, incluso un racista puede sentir la constante extracción de plusvalor obtenida de él. Al mismo tiempo que estamos construyendo un edificio que hará al jefe ganar un montón de dinero, llegamos a fin de mes con lo justo para cobrar la siguiente paga. Incluso el primo del jefe, que es un chivato, trata de esquivar el trabajo duro mientras puede. Incluso el facha que tanto se preocupa del orden público y la propiedad privada roba algo del trabajo. Incluso ese que se queja de que todos los inmigrantes son unos vagos pierde el tiempo en el trabajo cada vez que puede. Nuestro odio al trabajo no viene de nuestras convicciones políticas. Viene del hecho de que somos explotados como trabajadores asalariados.

Tenemos intereses que son directamente opuestos a los intereses de la empresa. Sin embargo, mientras menos conflictos internos tengamos, mejor podremos enfrentarnos al jefe. Mejor podremos planear y coordinar nuestra resistencia y mejor podremos ver quiénes pueden ser nuestros cómplices y quiénes nuestros enemigos.

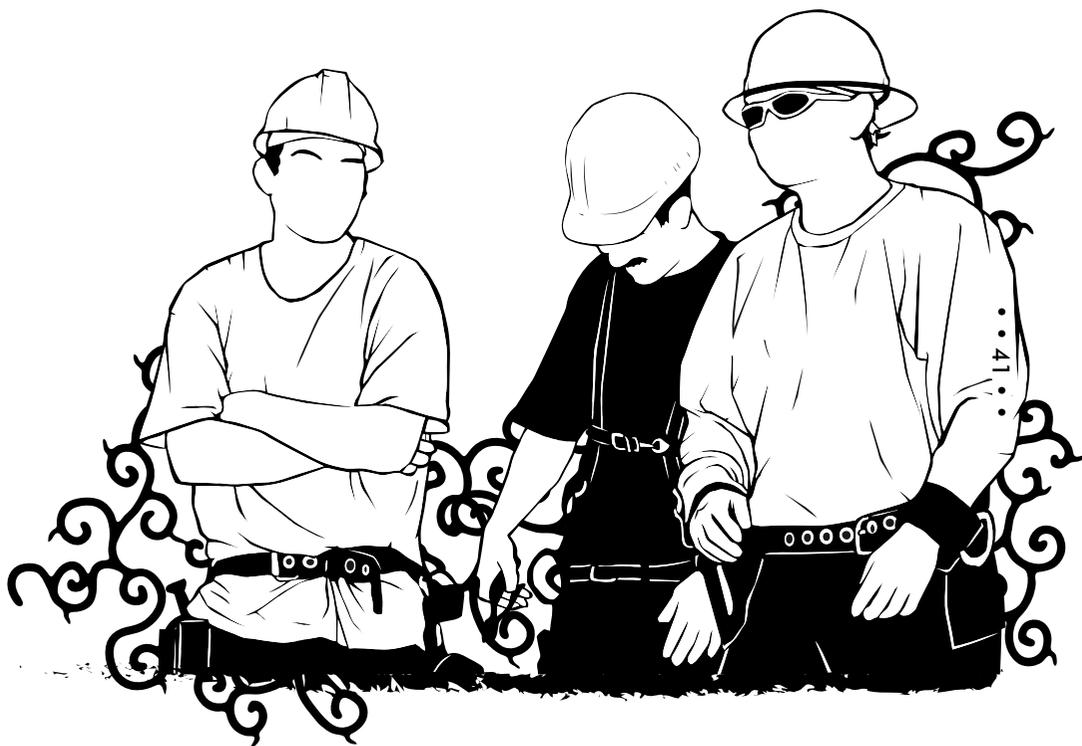
La estructura interna de una empresa y sus procesos de trabajo generan patrones de socialización y separación. Son el terreno donde nos enfrentamos con la administración, pero ellos son solo un arma en manos del jefe. Nos juntan y nos separan por la imposición de sacar de nosotros el mayor plusvalor posible. Pero cuando trabajamos juntos, comenzamos a ver que tenemos intereses similares —intereses que están en oposición directa con los de nuestros jefes. Creamos grupos para perder el tiempo, robar herramientas y cubrirnos unos a otros, lo que disminuye la tasa de ganancia, y hace que el jefe tenga que reaccionar. Puede hacerlo cambiándonos los patrones de trabajo. Puede supervisarnos directamente, o contratar más trabajadores, o el capataz puede que pase más tiempo vigilando que trabajemos duro. Como la mayoría de las decisiones que toma el jefe, la tomará haciendo un análisis de coste-beneficio, ya que la supervisión constante es una solución cara. En cambio, sí que puede separar a los trabajadores que él cree que causan problemas. Puede hacernos trabajar en diferentes partes del edificio o movernos a diferentes obras. Esto puede

romper los grupos de trabajo y cortar la posible resistencia, pero también puede hacer que la idea de resistir al trabajo se extienda por toda la empresa.

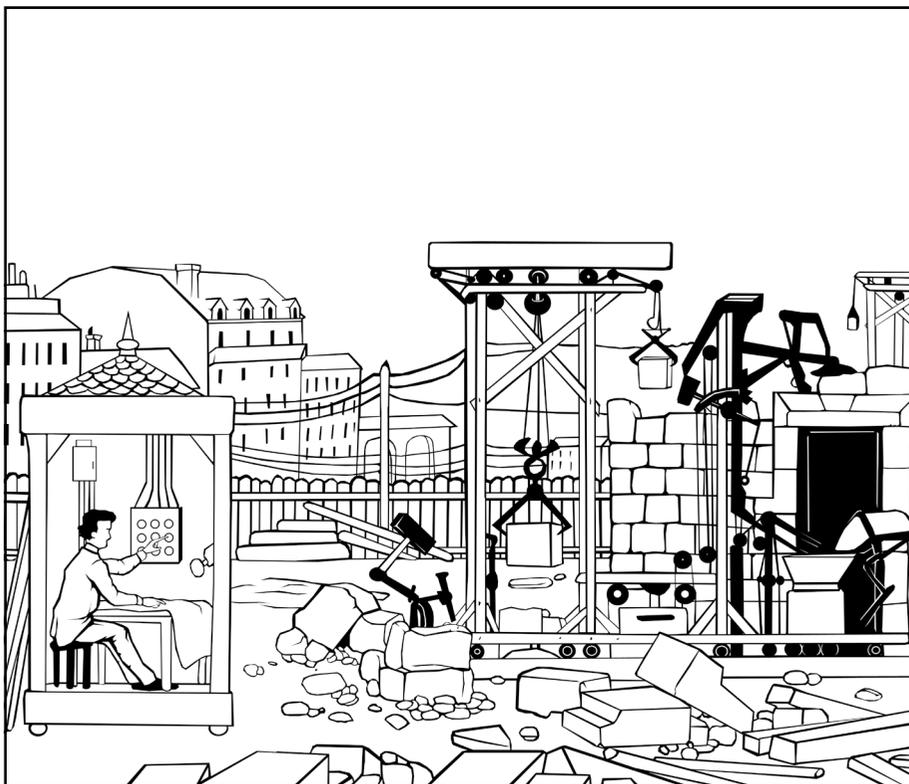
Alternativamente, él puede tratar de neutralizar nuestros grupos de trabajo informales uniéndose a ellos o consiguiendo que alguien de su confianza se una a ellos. Trabajaré con nosotros algunas horas, o nos llevará a comer un día. Por lo general seremos amables mientras él esté ahí y luego volveremos a holgazanear cuando se haya ido. Pero lo más común es que envíe a algunos trabajadores de su confianza a currar con nosotros. Como por lo general estamos haciendo menos de lo que se supone que deberíamos hacer, tendremos que trabajar más duro hasta que podamos estar seguros de que el trabajador nuevo no es un soplón. Si no es un mal tipo, se hará fácilmente parte del grupo de trabajo. Si actúa como un

“pequeño jefe” y trata de hacernos currar más, será tratado como tal. Le llamarán “pelota” o “lameculos” a sus espaldas y nadie lo ayudará con ninguna tarea salvo que el jefe esté vigilando. La gente no querrá hablar con él y su trabajo se volverá miserable hasta que tenga que preguntar si puede trabajar solo o con alguien más. Nosotros también sabemos cómo usar la socialización y la separación.

Permanecer juntos, formar grupos, corromper a los trabajadores que simpatizan con el jefe, y exponer y excluir a los soplones —este es el material del que está hecha la lucha diaria en la obra. Cuando funciona, puede hacer de nuestras vidas menos miserables, y es la base para cualquier lucha más amplia contra la empresa.







HABILIDAD Y RETRASO

«Haré casas como ellos hacen automóviles».

Le Corbusier

Las casas no solo se construyen para obtener ganancias. El proceso de trabajo utilizado para su fabricación está constantemente bajo presión para cambiar de manera que permita obtener la mayor ganancia posible.

Los trabajos individuales se dividen en pequeñas tareas que se deben repetir con rapidez. En un equipo de colocadores de pladur, uno deberá definir las áreas a ser cubiertas y atornillar las placas a la estructura de aluminio, otro cortará las placas según la medida necesaria, otro vendrá des-

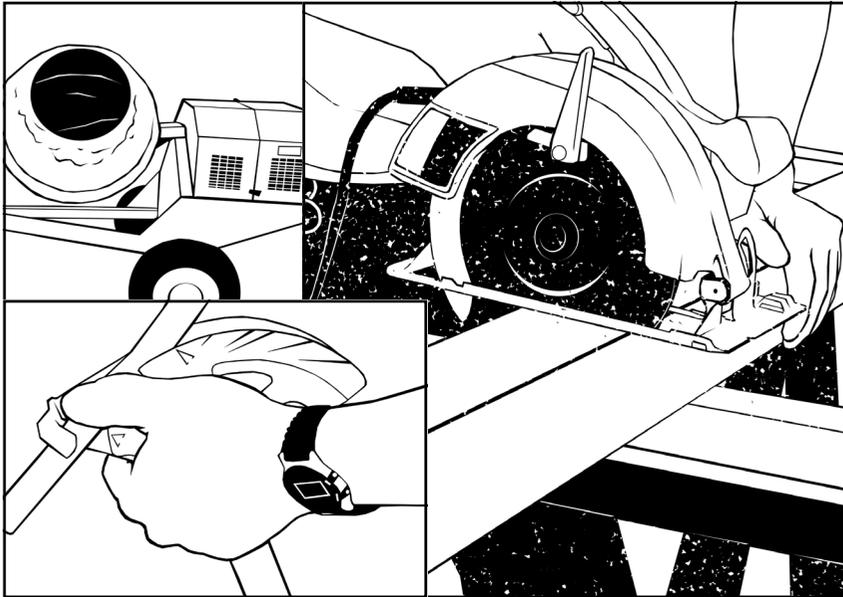
pués y colocará la cinta y la masilla para cubrir la junta entre las placas de yeso, y un cuarto alisará las paredes con la masilla y una espátula. Cuando los trabajos se dividen de esta manera, acabamos por hacer muy bien nuestra tarea individual y la hacemos rápida y eficientemente, pero al mismo tiempo, el trabajo se hace repetitivo y aburrido.

Las máquinas, herramientas, piezas y materiales con los que trabajamos están diseñados y rediseñados para acelerar el proceso de producción, o para permitirnos hacer el mismo

trabajo a un costo más barato. Los conectores de torsión (*wire-nut*) que usan los electricistas para conectar los cables de una lámpara son reemplazados por conectores de presión integrados. Los conectores plásticos ajustables reemplazan a los conectores de rosca. El rodillo o la pistola para pintar reemplazan a la brocha. La pistola de clavos reemplaza al martillo y la sierra de calar reemplaza al serrucho. Todas estas máquinas, herramientas y accesorios son caros, pero permiten al pintor, al electricista o al

una pistola de pintura) en relación al gasto en trabajo vivo.

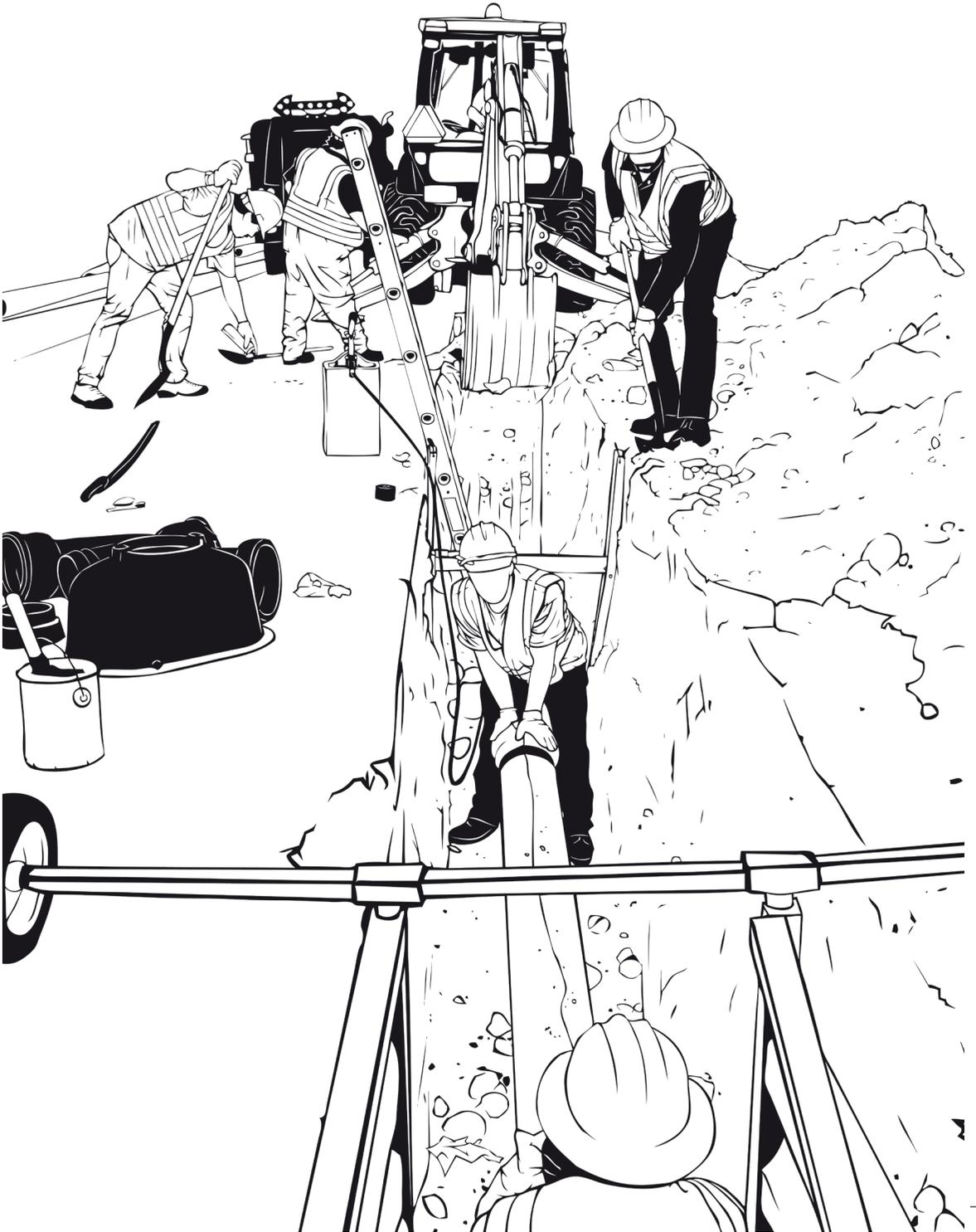
Como las tareas son divididas entre un mayor número de trabajadores, y más y más máquinas se introducen en la industria, los trabajos tienden a ser más sencillos, más repetitivos, menos cualificados. Los trabajadores cualificados cada día se parecen más a los instaladores y los instaladores tienden a parecerse cada vez más a los obreros de fábrica. Como los trabajos son cada vez menos cualificados, los trabajadores necesitan menos formación



carpintero hacer el mismo trabajo en menos tiempo. Cuando una empresa comienza a usar una nueva máquina puede ganar mucho más dinero pues producirá de forma más eficiente que el resto de la competencia. El trabajo del pintor es tener lista la mayor cantidad de paredes en un período de tiempo dado, y como consecuencia el valor del metro cuadrado de pared pintada cae. El contratista de pintura tiene que invertir un mayor porcentaje de su dinero en trabajo muerto (como

(y por lo tanto tienden a cobrar menos y ser reemplazados más fácilmente).

Aun así, un nivel láser para carpintero no es nada comparado con el escáner láser de una caja registradora que usa una cajera. En muchos sentidos, la industria de la construcción está bastante atrasada. Las nuevas tecnologías no han podido reestructurar todos los procesos de producción en torno a ella. Las únicas áreas de la construcción que han sido realmente mecanizadas son la excavación y la

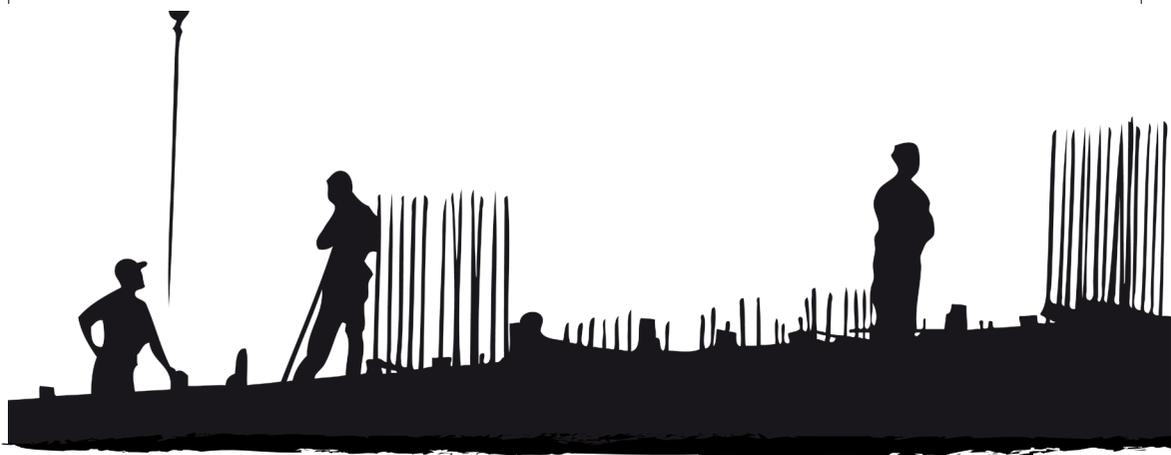


elevación y distribución de materiales —y esto ni siquiera pasa en las obras pequeñas. En una obra las máquinas nuevas son, por lo general, solo herramientas de tecnología más avanzada. Tienden a parecer más una extensión de nuestros cuerpos que algo que nos impone un ritmo de trabajo mecánico. Los materiales de construcción puede que sí sean *hi-tech*, pero la construcción no lo es. Los trabajadores colocamos cables de fibra óptica, sensores de movimiento y paneles solares, y, en general, lo hacemos usando nada más que herramientas manuales, un taladro inalámbrico y una escalera.

Para que las nuevas tecnologías y la división el trabajo realmente aumenten la productividad, la construcción tendría que ser producida en serie —la construcción de edificios tendría que hacerse a gran escala y estandarizar su diseño. Esto ha tenido un éxito muy limitado. Las unidades de edificios de apartamentos pueden diseñarse exactamente iguales, así que después de poner las tuberías en unos pocos, los fontaneros ya lo tendrán claro y podrán hacer su labor mucho más rápido. Aun así, todos los edificios de apartamentos de un bloque no son iguales, y todos los bloques de apartamentos en una ciudad son definitivamente diferentes. Los remolques y las casas prefabricadas sí que son producidos como en una fábrica a partir de diseños estandarizados y transportadas luego al comprador. Pero la mayoría de las casas no son transportables, y los diseños son diferentes según los diferentes lugares. Las casas se tienen que construir sobre algún terreno en algún lugar. Para producir un barrio en masa, un promotor inmobiliario tiene que primero comprar todo el terreno donde construir. Esto significa persuadir o coaccionar para que le vendan a todos los diferentes dueños del terreno donde tiene proyectado construir.

Incluso cuando pueden tener en sus manos grandes áreas de terreno, los promotores inmobiliarios construyen en pequeños lotes. Las casas son extremadamente durables. A diferencia de los restaurantes, o incluso de los fabricantes de automóviles, el sector de la construcción de viviendas no puede confiar en el reemplazo de las casas viejas como una fuente constante de demanda. La industria inmobiliaria tiende al *boom* cuando la economía en su conjunto está en crecimiento y al derrumbe cuando el crecimiento se estanca. Hacer un edificio de apartamentos puede llevar mucho tiempo, y el mercado puede cambiar rápidamente en ese período. Esto crea un incentivo extra para construir rápidamente, lo que significa construir a menor escala. Una empresa que construye un edificio en forma de “L” a veces construye un ala del edificio y se asegurará de haberla vendido por completo antes de empezar a construir la segunda ala del edificio. Una gran empresa va a construir en una serie de lotes pequeños, en lugar de en uno grande. Esto (así como los costos relativamente baratos de empezar en el negocio de la construcción) implica que a menudo hay un montón de pequeños empresarios compitiendo codo a codo con los grandes.

El atraso de la industria de la construcción es algo malo desde el punto de vista de la productividad, pero no necesariamente para nosotros. El hecho de que raramente se hagan diseños estandarizados significa que los trabajadores de forma individual resuelven cómo las cosas deben encajar unas con otras, y por lo general tenemos un montón de lugar para hacer las cosas del modo que creemos tienen más sentido. Los arquitectos nunca están en lo correcto al principio. Los planos de los sistemas de climatización, las ventanas, la



plomera y el armado de la estructura³ por lo general no se proyectan juntos. Después de gastar un par de bromas a los profesionales de la arquitectura, nos tenemos que poner de acuerdo con los compañeros de las otras especialidades para descifrar cómo hacer que las cosas funcionen. Nos hacemos una idea de cómo debe encajar todas las piezas del edificio. Tenemos que pensar un poco con la cabeza antes de hacer el trabajo físico. El uso limitado de máquinas y el hecho de que la construcción a menudo sucede en un montón de sitios dispersos, pequeños, significa que cada trabajador tiene que aprender a hacer una serie de tareas diferentes. Un trabajo desde su inicio hasta el final puede tomar meses, y en cada etapa nos puede tocar hacer cosas diferentes. El atraso tecnológico del proceso de construcción significa que el trabajo requiere una variedad de habilidades y otro tanto de tener capacidad para tomar decisiones por nuestra cuenta. En este sentido, el trabajo de un obrero de construcción calificado es más cercano al de un trabajador de cuello blanco como un maestro de escuela que el trabajo de un operario automotriz. Teniendo en cuenta que un edificio tiene que encajar como un todo, y usando un poco la cabeza y nuestras habilidades en el trabajo, hacemos que el trabajo sea menos aburrido. Esto no cambia el hecho de que todo esto

lo hacemos para producir ganancias para el patrón. Y una vez que el capital pueda hacer casas (o educar) como hace autos, lo hará.

A diferencia de los empleos de “cuello blanco” más especializados, nosotros tenemos que aprender casi todas nuestras habilidades en el mismo trabajo. Los aprendizajes formales requieren, en general, pasar algún tiempo en las aulas, pero éste suele ser una mínima parte comparado con el tiempo que pasamos aprendiendo mientras se trabaja. Esto significa que en cualquier obra de construcción, en cualquier oficio, los trabajadores con un montón de experiencia trabajarán mano a mano con los aprendices. La habilidad y la experiencia son muy importantes en el modo de relacionarnos con los otros. La primera pregunta que un nuevo trabajador en la obra suele hacer a sus compañeros de trabajo es «¿cuánto tiempo han estado en el oficio?», y así rápidamente se hará la idea de quien tiene más experiencia y quien menos. La experiencia en algunos oficios está oficialmente reconocida por tarjetas según una escala administrada por el sindicato. Por haber trabajado cierta cantidad de horas, aprobado algún curso o prueba, los obreros cualificados están legalmente reconocidos como oficiales. Habitualmente esto se traduce en un mejor salario y una mayor autoridad en la obra. En otros

3.- NdT: Se refiere al montaje de la estructura de madera de las típicas casas americanas de los suburbios.

oficios, las diferentes habilidades de los trabajadores y sus diferentes pagas son juzgadas solamente por el jefe.

El jefe tiene que depositar toda su confianza en estos trabajadores más cualificados. La velocidad y calidad del trabajo dependen de muchas decisiones diferentes sobre cómo usar las herramientas manuales y como realizar las tareas. A menudo trabajamos sin supervisión, el jefe o el capataz nos dicen algo que hacer y más tarde va a comprobar cómo la hicimos. En algunas empresas los trabajadores mejor cualificados hacen todo por su cuenta. Aspiramos a tener nuestras propias herramientas y poder elegir cuáles comprar. El jefe de una empresa de tamaño medio es un extraño y, por lo general, no tiene ni idea de cómo van cada uno de sus trabajos. Obtiene sus ganancias de nuestro trabajo y nos presiona para trabajar más y más rápido, pero suele darnos bastante espacio para organizarnos como queramos. Disfrutamos de esa libertad y es muy molesto cuando se ve interrumpida. La forma más rápida para que un patrón se gane el odio de sus trabajadores es forzarlos a trabajar de un modo específico.

Este control sobre el trabajo crea una especie de profesionalización en algunos obreros mejor cualificados. Existen un montón de habilidades que podemos aprender, y podemos decir que nuestros compañeros de trabajo saben exactamente qué es lo que están haciendo. Nos produce cierto orgullo ser capaces de hacer ciertos trabajos complicados que los otros no saben hacer. Nos gusta poder usar nuestras habilidades cada vez que podemos para arreglar algo en casa o para ayudar a un amigo a hacer la ampliación de su casa. Este orgullo por nuestro oficio es la principal forma en la que la administración pone de su parte a

los trabajadores cualificados. Se trata de un intento por crear una especie de comunidad en torno al "gremio". Esta comunidad incluye al jefe, al capataz y a los trabajadores cualificados, pero no a los aprendices que están empezando en el oficio (y definitivamente excluye a los trabajadores menos cualificados, como los jornaleros, los jardineros y limpiadores, etc.). Sobre esta base, el trabajo se ve simplemente como algo que necesita ser hecho, y se supone que los trabajadores más cualificados tienen que ayudar e imponérselo a los trabajadores menos cualificados.

Por lo demás, las tareas son distribuidas en el seno de los trabajadores. Las labores de mierda se dejan para los trabajadores más nuevos de la empresa. Un aprendiz pasará todo su primer año haciendo tareas eléctricas y de fontanería, cavando zanjas, cargando materiales pesados por toda la obra, barriendo y ordenando materiales. Un electricista experimentado probablemente pase la mayor parte de su tiempo armando paneles eléctricos, y seguro que se tomará como un insulto que alguien le pida que ayude a poner los cables —por no hablar de que ayude a barrer. Los trabajadores mejor cualificados en ocasiones actúan como pequeños jefes, dando órdenes a sus aprendices, y negándose a realizar cualquier "trabajo sucio". Esto es particularmente malo

cuando la cualificación y la experiencia no van de la mano. Para un aprendiz, no hay nada peor que hacer el trabajo sucio de un oficial que no tiene idea de lo que hace. Todos los errores mági-



camente se convierten en tus fallos, incluso si lo único que has hecho es cargar materiales y barrer.

La separación del trabajo entre “oficiales” y “aprendices” empeora por el hecho de que muchas de las habilidades calificadas son un invento. Un oficial al que le ha tocado hacer el trabajo sucio durante años antes de haber “aprendido el oficio” pensará que es injusto que un aprendiz empiece a hacer tareas que están “por encima de su nivel de cualificación.” Inflará artificialmente la pretendida división entre las tareas que corresponden a los oficiales y las que corresponden a los aprendices —y el aprendiz hará su trabajo con desprecio. Es cierto, un aprendiz no puede en su primer día de trabajo saber cómo cablear toda la red eléctrica de una construcción. Sin embargo, no hay ninguna razón por la que uno se tenga que pasar barriendo todo un año antes de poder aprender a poner los cables, o tenga que pasarse un año cableando para estar preparado para armar paneles eléctricos. Estas divisiones no se basan en una curva real de aprendizajes y tampoco ayudan a agilizar el proceso de producción.

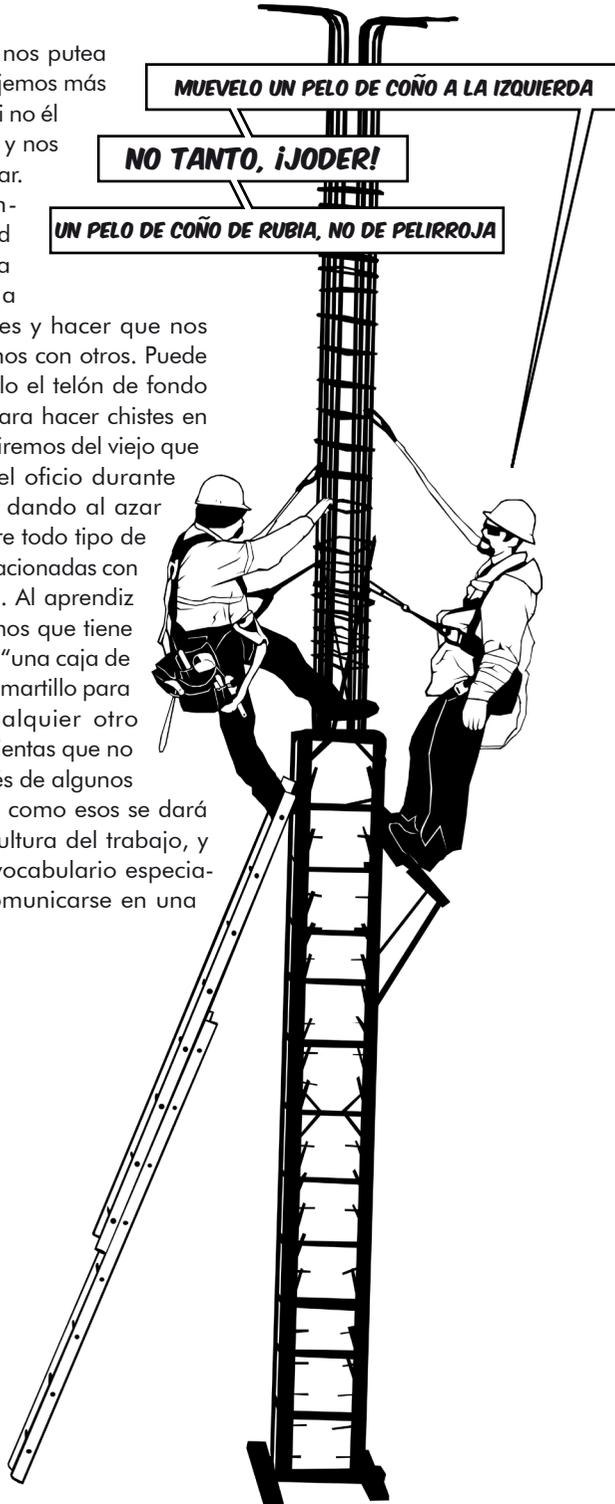
Estas divisiones están ahí principalmente para hacer que los trabajadores mejor cualificados tengan un punto de vista similar al de sus patrones. Los oficiales siempre van a supervisar a los aprendices para ver qué es lo que están haciendo (y un aprendiz siempre va a estar agradecido a un oficial que se tome el tiempo necesario para explicarle las cosas y responder sus preguntas). Ahora bien, un trabajador cualificado que se comporta como si fuese el jefe es una cosa completamente distinta. Es una medida de control de gastos. Desde la perspectiva de un patrón, un oficial que hace su trabajo a la vez que controla que

los aprendices no aflojen el ritmo es la forma más barata de supervisar el trabajo —mucho más económico que contratar a un capataz que vigile a tiempo completo. En el momento en que los trabajadores mejor cualificados imponen el discurso de la cultura del trabajo en una obra, el trabajador más cualificado con un gran sentido de la profesionalidad puede asegurarse de que los grupos que se formen en el trabajo sean inofensivos para el jefe.

Esta identificación con el trabajo es real, fundada en la poca supervisión y en la libertad con que los trabajadores cualificados pueden autogestionar el trabajo. También es bastante limitada. Empieza a resquebrajarse en el momento en que queda claro que la experiencia y la autoridad en una empresa no son la misma cosa. Al tipo que lleva dos años trabajando le dan una furgoneta de la compañía, mientras que al que lleva diez no. El cuñado del jefe tiene a su cargo una obra, mientras que a los oficiales con más experiencia no se les toma en cuenta. Una empresa de construcción no es una institución de construcción de casas y de enseñanza de oficios de la construcción. Es una institución para obtener ganancias de sus trabajadores, que no reciben nada más que un salario por eso y que permite tenerlos bajo control. Construir casas y formarse es algo secundario. El jefe da autoridad a los trabajadores que él cree que le ayudarán a mantener al resto bajo control. El jefe necesita tener a todos sus empleados (aprendices y oficiales) trabajando tan duro como les sea posible por la menor cantidad de dinero que pueda. La división “profesional” en el trabajo pierde parte de su encanto cuando el capataz nos pide, “de profesional a profesional”, que trabajemos los fines de semana para poder llegar a terminar con los trabajos a tiempo. Lo pierde aún más

cuando el jefe nos putea para que trabajemos más rápido ya que si no él perderá dinero y nos tendrá que echar.

Las diferencias de habilidad y experiencia pueden dividir a los trabajadores y hacer que nos enfrentemos unos con otros. Puede también ser solo el telón de fondo del trabajo y para hacer chistes en la obra. Nos reiremos del viejo que ha estado en el oficio durante años y que va dando al azar su opinión sobre todo tipo de cosas, estén relacionadas con el trabajo o no. Al aprendiz novato le diremos que tiene que ir a buscar "una caja de ohmios," o un "martillo para zurdos", o cualquier otro tipo de herramientas que no existen. Después de algunos cuántos chistes como esos se dará cuenta de la cultura del trabajo, y aprenderá el vocabulario especializado para comunicarse en una obra.





EL RITMO DE TRABAJO

«Lograr lo imposible solo hará que el jefe lo añada a nuestras tareas habituales.»

Doug Larson

No existe un ritmo de trabajo “automático” en la obra de construcción. No hay cadena de montaje que el patrón pueda acelerar y no hay clientes que lleguen en masa a la hora de la cena. Con la excepción del secado del cemento, los materiales y las máquinas con las que trabajamos no nos imponen un ritmo en el trabajo. Tenemos bastante espacio para empezar o dejar de trabajar cada vez que queramos.

El proceso de construcción es poroso. Llevar materiales, clavar, montar andamios y desenredar cable, se cruza con hacer pausas para fumar, contar chistes y distraernos mientras esperamos que alguien termine de montar un andamio o deshacer una maraña de cables eléctricos.

El jefe necesita mantenernos trabajando tan duro como sea posible y sacar el máximo provecho que pueda



de nuestro esfuerzo. En una empresa pequeña donde trabajamos junto al jefe, esto se puede traducir en que el jefe personalmente nos esté gritando para que «¡Terminemos de una puta vez!». En una empresa grande ese es el trabajo del capataz.

Puesto que habitualmente estamos realizando cambios bastante visibles a la construcción, la supervisión no necesita ser muy asfixiante. El capataz puede que pase por ahí y vea cuanto hemos hecho y el jefe de una subcontrata puede que aparezca por la obra una o dos veces por semana para coordinar las tareas con su capataz.

Esta supervisión es menos miserable en comparación con que nos estén puteando todo el día, pero genera sus propios problemas. Hay un montón de cosas que pueden retrasar un trabajo: herramientas que se rompen, esperar a alguien más para que el montacargas nos lleve los materiales que necesitamos al sitio en que estamos trabajando, basura que alguien se ha dejado donde se supone que debemos trabajar, planos que están mal y no podemos hacer las cosas de manera fácil. Surgen todo tipo de problemas y tenemos que imaginarnos cómo evitarlos. Cuanto más relajada es la supervisión más son nuestros problemas de

este tipo. Cuando el jefe quiere saber por qué algo aún no está terminado, siempre echaremos mano a los problemas técnicos —sean estos la causa real o no. Esto hace que el jefe que ha sido oficial de la construcción durante años y que ha entrado después al negocio por su cuenta sea por lo general peor de todos. Tiene claro cuánto debería llevar cada tarea y nos puede decir cuándo un problema es serio como para atráarnos realmente y cuándo estamos usando los problemas técnicos para cubrir que estamos aflojando el ritmo.

Otra forma que tiene la empresa de hacernos trabajar duro es el salario a destajo. Habitualmente solo se hace en trabajos donde es fácil cuantificar el trabajo realizado. Una parte del salario de los instaladores de pladur puede depender de la cantidad de paneles que pusieron. Esto les da un incentivo para trabajar más rápido. Cuando algunos instaladores de pladur cobran en parte a destajo y otros cobran por hora se crea una división entre los trabajadores. Unos querrán ir más rápido y los otros más lento. Los que quieren ir rápido generalmente son los trabajadores más experimentados y habitualmente cuentan con cierta autoridad para vigilar a los otros trabajadores. En vez de tener que ser presionados, los trabajadores que cobran por trabajo hecho tienen un incentivo para presionarse a sí mismos (y a sus compañeros de trabajo) para ir más rápido. El trabajo se hace





más estresante, en el momento en que debemos preocuparnos por lo rápido que hacemos nuestro curro. Esto no significa que estamos trabajando en beneficio nuestro. El ritmo vertiginoso tampoco hace que el trabajo sea más entretenido. solo cambia la manera en que se aplica la presión para que trabajemos más y más rápido. Cuantos menos descansos nos tomamos, más rápido trabajamos, cuanto más trabajo hacemos en el día, mayor plusvalor nos exprime la empresa. Cuanto más rápido trabajamos, más probable es que tengamos accidentes o nos hagamos daño. Cuanto más duro trabajamos, más probable es que el trabajo consuma nuestro "tiempo libre". Cuando lleguemos a casa de trabajar estaremos demasiado cansados para hacer cualquier cosa salvo darnos una ducha. Cuanto menos tiempo pasemos hablando con nuestros compañeros de trabajo, más aburrido se hará el trabajo. Nuestra vida empuja en el sentido contrario al que nos aprieta la empresa. Estamos constantemente intentando disminuir el ritmo de trabajo lo más que se pueda.

Esto requiere de mucha coordinación. Tenemos que encontrar los medios para bajar el ritmo incluso de los trabajadores que son amigos del patrón o de los trabajadores nuevos que aún no tienen nuestra confianza. Si el capataz ve a alguien trabajando más lento que el resto, le echará la bronca y, si sigue

así, acabará por despedirlo. Puesto que a menudo trabajamos en equipos relativamente poco supervisados, el capataz no sabe exactamente quién está trabajando duro y quién no. Si un trabajador empieza a aflojar su ritmo, los otros trabajadores de su equipo se encabronarán con él, ya que ellos tendrán que trabajar más duro para sacar adelante el que él sea un vago. A nadie le gusta un vago. La vagancia colectiva y coordinada es mucho mejor.

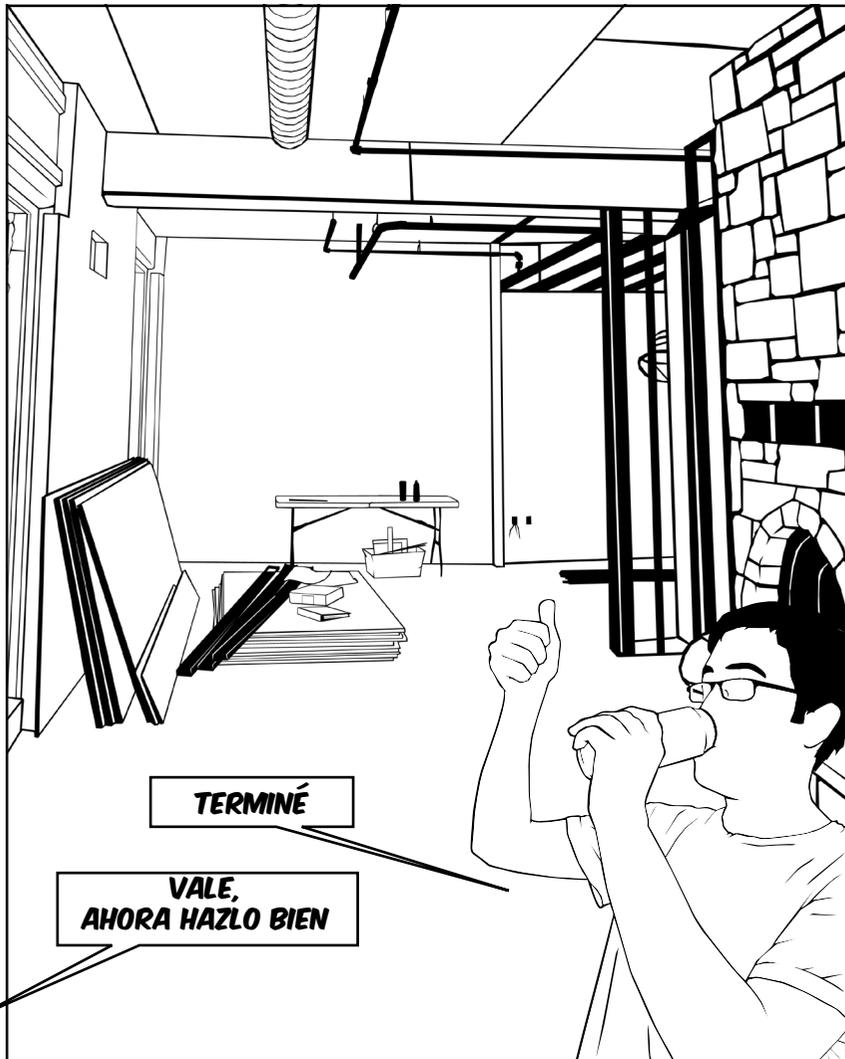
A menudo esto se da sin haber pensado mucho en cómo hacerlo. Un trabajador con más experiencia encontrará muchos menos problemas en sus tareas que el chico nuevo que está tomando bebidas energéticas todo el día y trabajando el doble de duro que el resto. Por sí solo esto le hará disminuir su ritmo hasta alcanzar uno que sea aceptable. La cultura del trabajo crea estándares de cuánto trabajo hacer y de cuánto tiempo gastamos en fumar, hablar o darle martillazos sin sentido a la pared. Al final, se establece un mismo ritmo para todos los trabajadores del mismo lugar de trabajo, independientemente de que explícitamente se diga «¡Más lento, coño!» o no. Así, mientras más fuertes sean los grupos en el trabajo, más ambiciosos podemos ser en disminuir el ritmo de trabajo. En un trabajo con muchos trabajadores que confían unos en otros y hacen planes cons-

cientemente juntos, podemos disminuir el ritmo de trabajo al punto de pararlo, y esto hace muy difícil para el patrón apuntar a cualquiera de los trabajadores como el vago o el alborotador.

Dependiendo de la correlación de fuerzas, el ritmo de trabajo de una empresa en una obra concreta puede variar entre el más rápido y estresante al más lento y exasperadamente aburrido.

No importa el ritmo de trabajo, seguimos en el trabajo. Algunas veces,

cuando estamos totalmente sin vigilancia, podemos irnos del curro un par de horas antes y decir que hicimos la jornada completa. Por lo general, sin embargo, estamos atrapados ahí, haciendo mierda todo el día para que otro la venda. En un día soleado en el que todo marcha sin problemas y estamos todo el día haciendo chistes, el tiempo vuela. Podemos terminar incluso antes de darnos cuenta. En un día frío y lluvioso en el que tenemos que trabajar



en el barro, todo problemas y con el capataz puteándonos, el día se nos hace eterno. Sea lo que sea, es esa parte de nuestra vida que solo queremos que se acabe.

Disminuir el ritmo de trabajo no lo hace necesariamente más liviano. Algunas veces el jefe no está ahí y podemos sentarnos por ahí a hacer nada, pero incluso así a veces nos pondremos a trabajar solo para que el tiempo pase más rápido. El aburrimiento realmente

puede llegar a invadirnos. Los novatos de la obra rápidamente cogen el hábito de hablar solos. En un primer momento esto es solo para ser capaz de pensar entre el ruido de los camiones de carga que marchan a nuestro alrededor o de las pistolas de clavos que percuten a nuestro lado. Pero rápidamente empezamos a cantar para nosotros mismos, a hablar con extrañas voces o imitando al jefe o alguna celebridad para romper con el aburrimiento.



**WE ARE LIVING IN A MATERIAL WORLD
AND I AM A MATERIAL GIRL...**







SEGURIDAD Y AUTODESTRUCCIÓN

«Nunca he leído El Capital de Marx, pero tengo las marcas del Capital sobre mí».

*Bill Haywood*⁴

Una obra es un sitio peligroso. Trabajamos en el borde de los techos, bajo pesadas cargas de materiales, cerca de cañerías de gas y redes de electricidad, junto a vehículos y maquinaria pesada, con herramientas potentes y afiladas. Casi tantos trabajadores de la construcción mueren o se lesionan en el trabajo como mineros, leñadores o prostitutas.

La seguridad cuesta dinero. A los que arreglan y montan los tejados les tienen que pagar el tiempo que gastan en pre-

parar y ponerse los equipos de seguridad, igual que se les paga cuando están poniendo alquitrán o tejas. Los arneses, mosquetones, cuerdas, cascos y gafas cuestan dinero. Esto significa que siempre hay presión sobre las medidas de seguridad para recortarlas con el fin de que la empresa tenga más dinero. Esto tiene directa relación con accidentes y la muerte de los trabajadores. Los que trabajan en los tejados se caen y se matan porque para sus jefes es más barato que comprar arneses de seguridad.

• • 57 • •

4.- NdE: Bill Haywood (1869-1928) Uno de los fundadores y líderes de la IWW (Industrial Workers of the World), y miembro de la ejecutiva del Partido Socialista de América.

Partes de las construcciones se derrumban y matan a los trabajadores que hay dentro porque el empresario quiere reducir costos usando materiales más baratos. Aun así, matar a sus empleados, en especial los que son más difíciles de encontrar, los empleados con experiencia —no es por lo general un plan de negocios viable.

Por el bien de la industria en su conjunto (y bajo la presión de los grupos de tra-

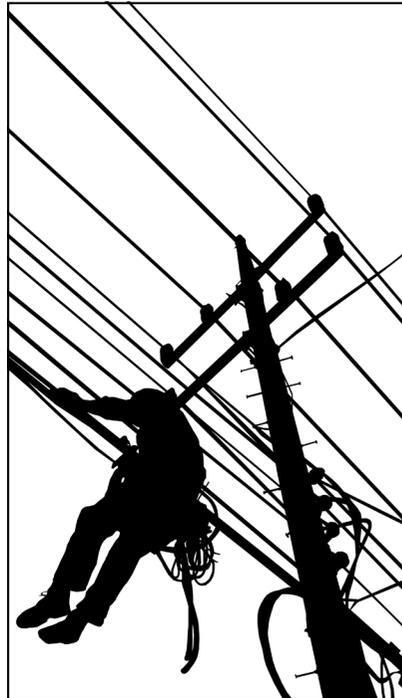


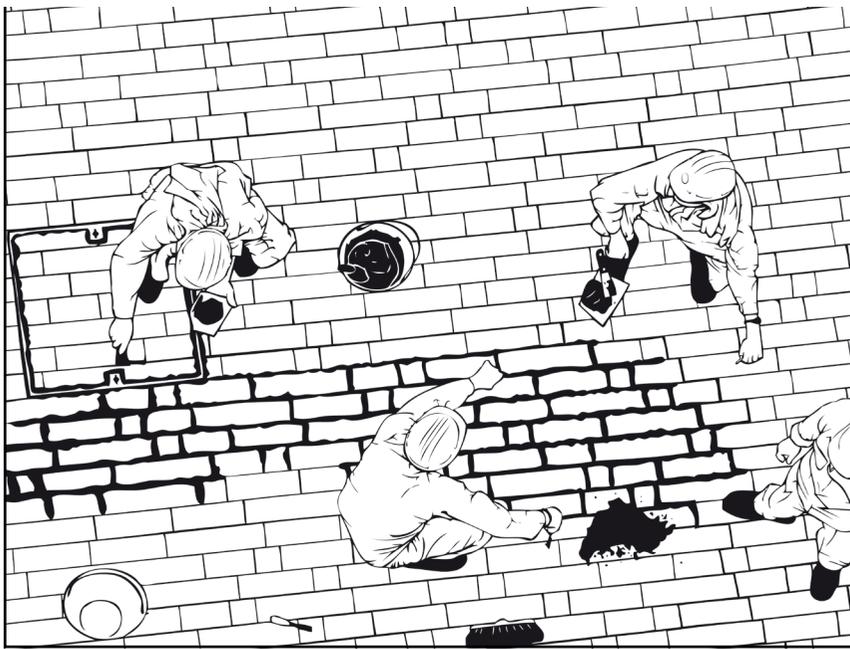
bajadores y de consumidores) el Estado impone normas de seguridad y regulaciones para las empresas de construcción. Hay un enorme cuerpo legal que dicta exactamente cómo y dónde se deben usar los diferentes materiales para prevenir incendios, electrocuciones y derrumbes. Los edificios deben ser constantemente revisados y aprobados por los inspectores de trabajo durante cada etapa de su construcción. La ley también establece normas sobre cómo deben hacerse los trabajos, y qué equipos de seguridad se requieren para cada especialidad. Las empresas que son sorprendidas cometiendo serias violaciones de seguridad pueden recibir fuertes multas o incluso ser clausuradas, lo que actúa como contrapeso al incentivo para reducir los gastos en seguridad para ganar más dinero. Algunas veces el contratista general adoptará medidas de seguridad más estrictas que las que exige la ley.

Pero la ley es una cosa y la realidad es otra. Los pequeños empresarios que hacen trabajos individuales para casas

particulares rara vez ven un inspector de seguridad y suelen tener estándares de seguridad mucho menores. Los grandes empresarios a menudo mantienen estrechas relaciones con los inspectores de edificios, y un inspector que conoce al contratista puede aprobar un edificio sin haberlo visto. Prefiere darse una vuelta por ahí y charlar o tomarse un café a pasar el tiempo mirando cuidadosamente la obra. Las leyes de seguridad en general solo se aplican estrictamente una vez que la empresa ya ha tenido un accidente. Y ninguna ley puede hacer desaparecer la presión para reducir las medidas de seguridad.

Un gran empresario de la construcción que construye un gran edificio necesita que todos los trabajadores de la obra asistan a una reunión de seguridad e higiene una vez a la semana. Allí se les indicarán las estrictas normas de seguridad a cumplir, se entregarán (o incluso venderán) cascos y gafas de seguridad a cualquiera que lo necesite y





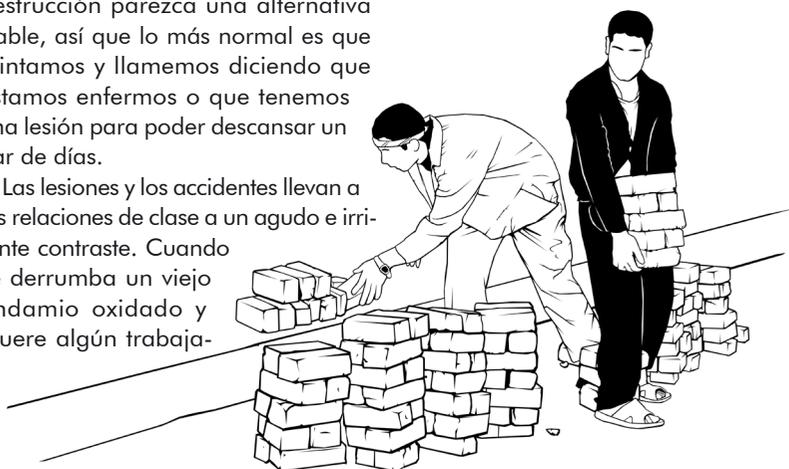
se les dirá a los trabajadores que todos deben informar de cualquier violación de las normas de seguridad que vean. Pero luego llamará al dueño de la subcontrata que coloca la ferralla y le dirá que necesita que se den prisa, o que el esqueleto del edificio no estará terminado a tiempo y que si se pasan de la fecha estipulada tendrá que pagar la multa por atraso. El dueño irá a la obra al día siguiente y le dirá al capataz que no está haciendo su trabajo y que tiene que presionar más a los obreros. Así que el capataz les dirá a los ferrallistas que dejen de perder tiempo poniéndose el arnés cuando caminen por las vigas y luego les preguntará si pueden hacer horas extras todos los días de la semana. Y así es como una masa de ferrallistas somnolientos acaba caminando a seis pisos del suelo sobre delgadas vigas de acero y sin arneses. Si el contratista general ha realizado las reuniones de seguridad e higiene regularmente y fijado estrictas normas de seguridad con los respectivos carteles que las anuncian en la obra, estará en una posición bastante ventajosa cuando sea demandado por la familia de un ferrallista que se cayó y falleció en un “accidente laboral”.

Cualesquiera que sean las intenciones de un capitalista que invierte en la construcción de viviendas, la necesidad de recortar gastos y aumentar el ritmo de trabajo socavan la seguridad de una obra. Pero no solo es el jefe el que rompe las normas de seguridad. Cuando el capataz nos presiona para hacer las cosas más rápido, es más fácil acortar los procedimientos de seguridad que trabajar más duro. Así que nos agarraremos peligrosamente del marco de una ventana, en vez de tomarnos el tiempo para colocarnos el arnés. De hecho, una gran cantidad de normas de seguridad parecen completamente inútiles. Sabemos por experiencia, mejor que la gente que escribe las leyes, dónde y cómo hacer el trabajo de forma segura. Por lo general vemos las normas de seguridad como una molestia más que como algo útil, y nos molesta cuando el jefe nos grita que nos pongamos el casco mientras él se fuma un cigarro al lado de la obra. Además, las normas de seguridad no solo afectan al patrón. Si un inspector de seguridad ve a un ferrallista estructural sin el arnés la empresa será multada, pero también tendrá que pagar una multa el trabajador (equivalente a unos días o tal vez unas semanas de sueldo). Si le pillan incumpliendo normas de seguridad con

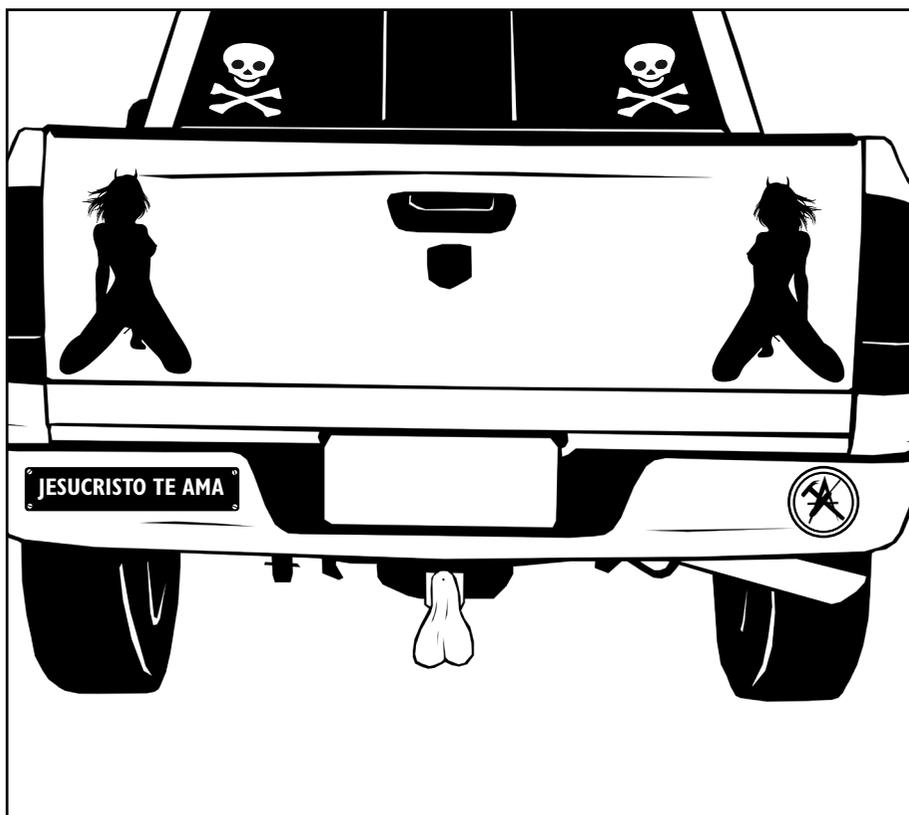
cargas, porque sabe que sin las pastillas le tiemblan las manos. El jefe se lleva aparte a uno de sus muchachos que está fumando marihuana y le dice «No me importa lo que hagas, pero si te pillan te las arreglas solo». Otras veces las drogas ayudan a terminar el trabajo más rápido. Un equipo de instaladores de pladur al que le toca trabajar el fin de semana pondrá un poco de músicaailable, se meterá unas rayas de coca y harán todo el trabajo mientras bromean. Cuando los ferrallistas tienen que hacer horas extras, el capataz les invita a una raya o dos de coca para mantenerlos despiertos y motivados. Este tipo de autodestrucción no es algo planificado, pero es parte de una cierta lógica. El horror real de esta lógica se puede apreciar cuando los trabajadores se dañan intencionalmente para obtener una indemnización del trabajo. Aunque esto es un caso raro y extremo, muchas veces es lo que sospecha el jefe ante una lesión. Más común es que al saber, en un rincón oculto de nuestra mente, que si nos herimos, obtendremos una compensación por accidentes del trabajo bastante decente o un pago por discapacidad, tomemos más riesgos en el trabajo. Nuestra actividad en el trabajo ya es lo suficientemente miserable como para que la autodestrucción parezca una alternativa viable, así que lo más normal es que mintamos y llamemos diciendo que estamos enfermos o que tenemos una lesión para poder descansar un par de días.

Las lesiones y los accidentes llevan a las relaciones de clase a un agudo e irritante contraste. Cuando se derrumba un viejo andamio oxidado y muere algún trabaja-

dor, está claro que la empresa reduce sus costos a cambio del costo de la vida del trabajador. Pero no es mejor si la empresa tiene el andamio más moderno y el mejor equipo de seguridad. No son los jefes los que se caen del techo. Somos nosotros. Incluso el mejor trabajador no puede escapar de esta suerte. Ha trabajado duro, girando un desatornillador durante treinta años, produciendo un montón de dinero para la empresa y nunca ha tenido un accidente grave en su vida. Una mañana agarra su taza de café y se le jode el codo solo —nunca más podrá trabajar. Da igual si nuestros cuerpos se van desgastando rápida o lentamente, o si nuestros jefes son buena gente que se esfuerzan por mantenernos seguros o son unos bastardos hijos de puta a los que les importan una mierda sus trabajadores, el hecho es que nosotros terminamos con lesiones y problemas de salud y ellos terminan con ganancias.







MIERDA MACHISTA

«Los roles asumidos sucesivamente le procuran un cosquilleo de satisfacción cuando logra modelarlos fielmente según los estereotipos. Así la satisfacción derivada del rol bien cumplido está en directa relación con alejarse de sí, en negarse y en sacrificarse a sí mismo».

Raoul Vaneigem

El obrero de la construcción es un cliché ampliamente reconocido del machismo. La obra es a menudo señalada (y denunciada) como un modelo de lugar de trabajo sexista. Juzgar si los trabajadores de la construcción están más llenos de prejuicios que los hombres que trabajan en los hospitales, las universidades o en una compraventa de coches es una pregunta abierta — una pregunta que no tiene sentido.

La obra es un reducto masculino. Aunque el número de mujeres que trabaja en la construcción ha aumentado, las mujeres siguen siendo un porcentaje muy pequeño de los trabajadores de la construcción, y lo normal es no encontrar a ninguna mujer en una obra. Sin mujeres a la vista, las obras a menudo dan la sensación de ser el vestuario masculino de un instituto. Cosas que nos echarían en cara en la mayoría de



lugares de trabajo (y despreciadas en el mundo universitario) son comunes en la obra de construcción.

Por supuesto, es difícil convertirse en uno de “los chicos” si es que eres mujer. En un lugar donde la cultura del trabajo está llena de mierda machista esto puede hacer completamente miserable la vida de una trabajadora de la construcción. En general la imagen sexista de la obra es suficiente para mantener

alejadas a las mujeres que llegan a considerar trabajar en construcción. La imagen refuerza las propias condiciones que la han creado.

Cuando un grupo de tíos están juntos en el mismo lugar, por lo general de lo primero que van a hablar es de mujeres. Para conocer al chico nuevo que llega al trabajo generalmente se empieza preguntando sobre su mujer. Todos quieren ver alguna foto de la mujer o novia del otro —a ser posible, desnudas. Hablar sobre mujeres es una buena forma de sociabilizar, pues todos tienen algo para decir. (Es muy raro encontrar trabajadores de la construcción que se declaren abiertamente gays, pero el viejo tópico de que en la obra el tipo abiertamente homófobo es un homosexual reprimido a menudo es evidentemente cierto).

Ser uno de “los chicos” es la única manera de llegar a formar una comunidad, pero también define la forma de ser de esa comunidad. El uso limitado de máquinas para facilitar el trabajo se traduce en que el trabajo requiere de mucha fuerza física por parte del trabajador. Tienes que ser fuerte para hacer el trabajo, y el hecho de que a nadie le preocupe que llegues a trabajar sin afeitarte o con un ojo morado, se suma a esa imagen de fortaleza. A menudo una parte importante de conseguir el respeto del resto de trabajadores consiste en demostrar que uno es



lo suficientemente hombre para hacer el trabajo. Ser macho se convierte en parte del trabajo —y ser capaz de hacer el trabajo te convierte en uno de “los chicos”. Esto sucede aún más en los oficios que son más peligrosos y físicamente más exigentes, como los ferrallistas, pero esto se puede dar en cualquier otro trabajo de la construcción.

Ser uno de “los chicos” tiene su utilidad y su atractivo. Cada vez que una mujer moderadamente atractiva pasa por la obra es momento para hacer un descanso y gritarle guarradas. El tiempo que pasas hablando de tías es tiempo que no estás trabajando. Así, además de conseguir respeto por nuestra habilidad y experiencia también nos ganaremos el respeto siendo tipos duros. En esto, solo el electricista que se rompió la rodilla porque se quedó pegado a un cable de alimentación en el techo y tuvo que tirar la escalera en la que estaba está al mismo nivel que los ferrallistas.

Ser un tipo duro no pasa tanto por mirarle las tetas a la secretaria del promotor inmobiliario o por hablar sobre a cuál de las chicas que trabajan en el bar de la esquina te gustaría follarte. Ser un tipo duro significa sobre todo trabajar con los cables eléctricos conectados (en vez de parar de trabajar para bajar al tablero eléctrico y desconectarlos), es no preocuparse de usar el equipo de seguridad o hacer horas extras cada vez que el patrón lo necesite. Ser un tipo duro es seguir trabajando sin quejarte después de sufrir un accidente o levantar y cargar materiales pesados solo sin pedir ayuda a nadie. La mierda machista es un buen negocio para el jefe. Hace-

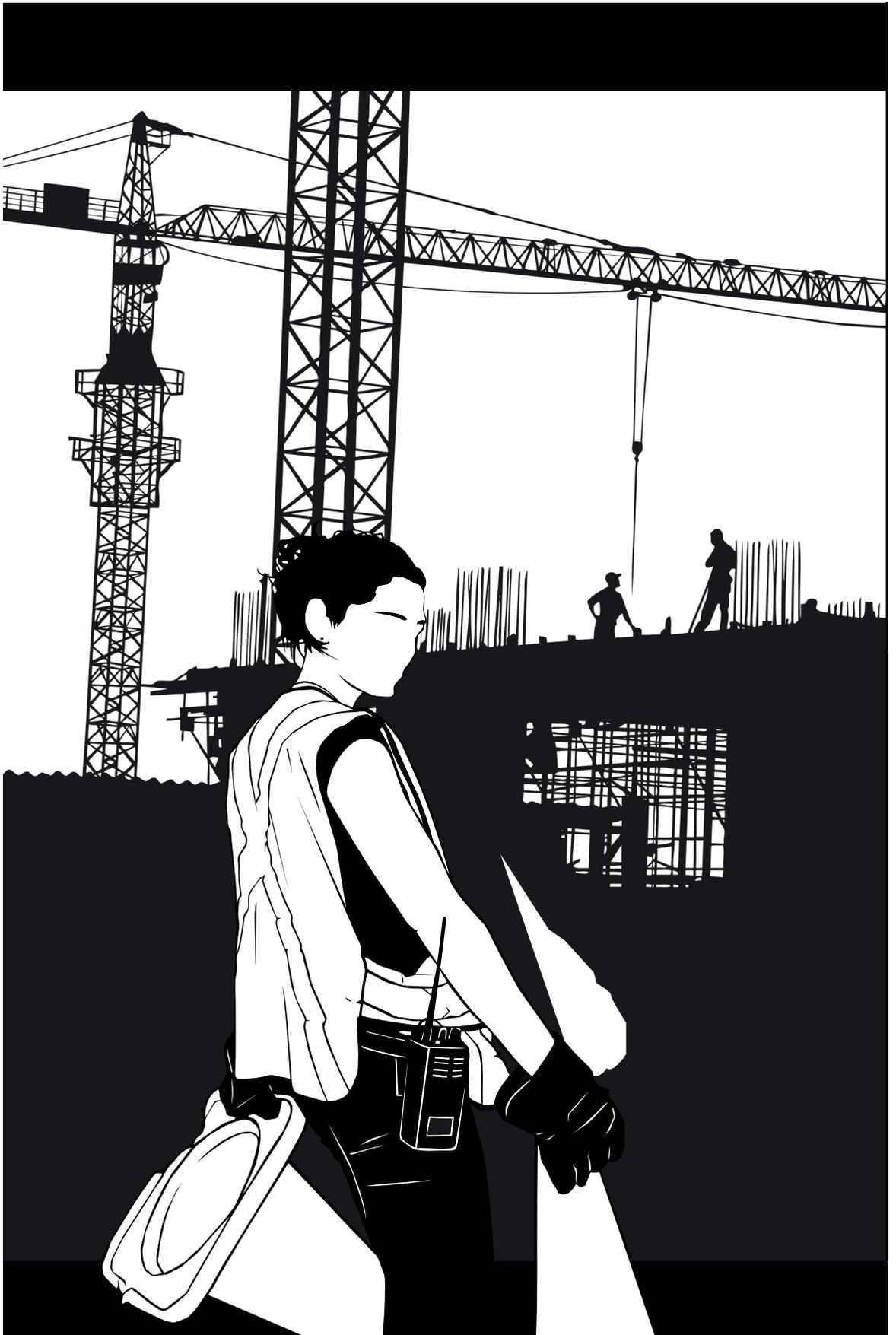
mos cosas que ayudan al jefe a ganar más dinero y que van directamente en contra de nuestros intereses. Todo lo que recibimos a cambio es el respeto por ser “un hijo de puta con agallas”.

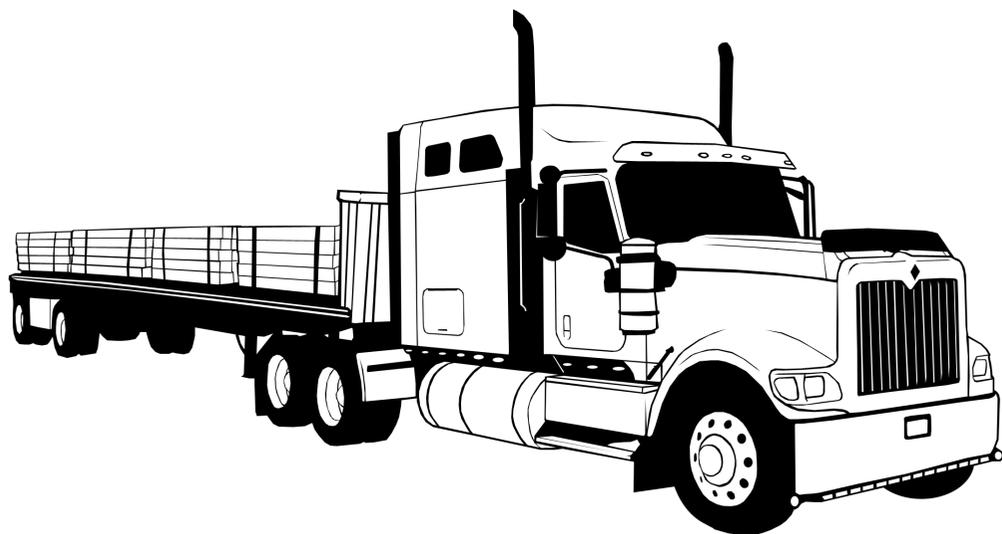
Ese respeto imaginario compensa la verdadera falta de respeto y el machismo se convierte en ideología.

Por mucho que pueda ser muy útil para el jefe, el ambiente machista no existe en todas las obras. Para mantener el ambiente y ser también “uno de los chicos”, el jefe y el capataz tienen que seguir el juego. Esto significa tener que levantar mierdas realmente pesadas y realizar trabajos peligrosos en vez de que lo hagamos nosotros por ellos — lo que, obviamente, no les resulta muy atractivo.

Además, en empresas donde hombres y mujeres trabajan juntos y realizan el mismo trabajo, éste tipo de machismo pierde coherencia. La habilidad para realizar trabajos deja de ser un signo propio de ser un hombre “como dios manda”, y la parte social de un grupo de tíos charlando sobre tías pierde su relación directa con trabajar duro y ser fuerte —deja de ser socialmente rentable. Un machismo que incluya a las mujeres no es imposible, pero es una ideología más débil.

Sin embargo, las empresas de construcción que emplean a muchas mujeres son escasas, y ser un obrero de la construcción sigue significando ser “uno de los chicos”. En ese ambiente, las mujeres que han trabajado un largo período de tiempo en construcción tienden a ser fuertes, competentes y “tener un par de huevos”.





EL BLUES DEL OBRERO⁶

«Es un gran trabajo solo tener nueve hijos y una esposa / pero he sido un jodido trabajador casi toda mi vida / y sigo en el trabajo, tanto como mis dos manos me lo permitan. / Tomaré mi cerveza en el bar, cantaré un poco del blues de éste trabajador».

Merle Haggard (from "Workin' Man Blues")

• • 67 • •

6.- NdT: Blue Collar Blues: juego de palabras en referencia a los trabajadores de oficina, denominados de "cuello blanco" (white collars) y los trabajadores de "cuello azul" (blue collar) que son obreros de la industria, de la construcción o de otros trabajos con un visible y clásico desgaste físico relacionados con la típica imagen de los miembros de la clase obrera.

Sin tener otra cosa que vender que no sea nuestra capacidad de trabajar, dependemos de encontrar un comprador para nuestra mano de obra. Pero nosotros no podemos separar nuestra capacidad de trabajo de nuestro propio ser cuando hacemos

esté tan lleno de ocio como nos sea posible. Y por supuesto, cuanto más dinero gastemos en nuestro tiempo libre, más vamos a tener que trabajar para pagar. Nos sentimos tontos si lo único que hacemos el fin de semana es descansar en casa. Incluso cuando



la transacción así que, desafortunadamente para nosotros, tenemos que estar presentes en el trabajo, aunque el tiempo que le destinamos ya no nos pertenezca. La actividad que realizamos en el curro no es expresión de lo que son y pueden ser nuestras vidas, es algo separado de ellas. Tenemos que usar nuestro tiempo trabajando para alguien más para poder existir durante el tiempo que nos pertenece. Necesitamos el trabajo tanto como lo odiamos.

Buscamos todo tipo de formas de enfrentarnos a esta contradicción.

Con el trabajo consumiendo la mayor parte de nuestro tiempo, tratamos de estrujar tanto como sea posible nuestro tiempo libre. Estaremos completamente agotados después del trabajo, ir al cine, ir a cenar, ir al partido, tratando de agotarnos lo más que podamos. Aunque el trabajo haya sido separado del resto de nuestras vidas, la necesidad de que el tiempo en el curro esté tan lleno de trabajo que nos sea posible aguantar crea, por el otro lado, la necesidad de asegurarnos de que el tiempo de ocio

no estamos específicamente yendo y viniendo del trabajo o lavando la ropa para el trabajo, el tiempo del trabajo da forma al tiempo libre, pese a que ambos solo pueden existir en contraste. Cuando estamos desempleados esta





necesidad por gastar nuestro tiempo libre se desvanece, y tiende a transformarse en una especie de letargo —en parte porque no tenemos dinero para salir, pero sobre todo porque ya no existe ese contraste.

Otra manera de lidiar con el trabajo es tratar de convencernos a nosotros mismos de que no nos importa el trabajo. En un precioso día de verano en el que estamos llenos de barro y a punto de una insolación nos decimos a nosotros mismos “al menos no estoy encerrado en una oficina” y cuando el capataz nos putea nos decimos “al menos no tengo que tratar con clientes”.

A veces esto también funciona. Cualquier persona que hace el mismo trabajo durante un largo período de tiempo tiene que tener algún interés en él o se vuelve loco. Estamos orgullosos de nuestras habilidades incluso si estas se usan de forma inútil.

Este orgullo o apego a nuestro trabajo puede ser la base para una identidad positiva, casi respetable. Aunque oficialmente cualquiera puede convertirse en una estrella de rock o político, extraoficialmente todos sabemos que eso no es cierto. La gran mayoría de nosotros gastaremos la mayor parte de nuestra vida vendiéndola por un salario. Nuestro único recurso es nuestra capacidad para trabajar, y tendemos a desarrollar una imagen de nosotros mismos sobre esta base. Durante las elecciones, hay un cierto encanto cuando los políticos hablan de como José, un ciudadano medio, trabaja duro sin obtener el respeto que se merece y apenas puede cubrir sus gastos.

Cuando ser de la clase obrera se convierte en una identidad formal y oficialmente reconocida, esta se trastorna en un estereotipo de sí misma. El obrero hace trabajos manuales, y le gusta su religión, su pornografía, su deporte, su cerveza de mierda y su



comida basura. Pasa lo mismo con la mujer trabajadora salvo que es ama de casa, o trabaja de camarera, de peluquera, o de secretaria y le gustan las revistas para mujeres y las comedias románticas en vez de la pornografía y los deportes. Estas imágenes surgen de la realidad pero, a la vez, acaban por imponerse sobre esa misma realidad. La clase trabajadora se convierte en una categoría sociológica (o subdividida en varias), que se define por su nivel de ingresos y sus preferencias de estilo de vida y consumo, y que puede ser interpretada y vendida a una empresa y al juego de los políticos.

No es que una imagen más amplia, diversa y más inclusiva de lo que significa ser de la clase trabajadora implique una menor explotación —una mujer (o un transexual) trabajadora de la construcción que come comida vegetariana ecológica puede ponerse a currar y se le extraerá plusvalor de su trabajo, igual que pasa con un trabajador de la construcción que se alimenta de hamburguesas. El Capital tolera un sinnúmero de identidades y estilos de vida distintos y no tiene problema en hacer dinero con y de ellas. El problema no son esas representaciones. Al fin y al cabo, todos desarrollamos una determinada imagen de nuestra vida y nuestro trabajo. Sin algunas de esas imágenes y representaciones de

lo qué significa ser de la clase trabajadora, todos nos sentiríamos unos fracasados y nos odiaríamos por no ser estrellas de cine, deportistas de élite, supermodelos y grandes ejecutivos. La identidad obrera institucionaliza un cierto resentimiento hacia el rico. El pobre obrero hace todo el trabajo, mientras el rico obtiene ganancias obscenas. Nuestra lucha diaria por sobrevivir es glorificada. Es una identidad positiva basada en la misma cosa que odiamos: el hecho de que estamos obligados trabajar por un salario. Las políticas que se construyen sobre esta identidad (como cualquier política identitaria) son inherentemente conservadoras. Una patética superioridad moral y el resentimiento ocupan el sitio de la capacidad de cambiar nuestra situación. Es la ideología del trabajador asalariado que no puede imaginar una forma de destruir el trabajo asalariado. Pero ideología y acción no son la misma cosa. No importa lo fatalistas o poco imaginativos que nos volvamos, el odio al trabajo y el deseo a escapar de él está siempre presente. Un trabajador más viejo tiene cierto orgullo al explicarle algo a un aprendiz. Al mismo tiempo, le dirá que sería bueno que se busque un oficio diferente, un trabajo mejor.

A menudo tenemos que mentir, pactar y negociar con nosotros mismos para



levantarnos cada mañana. El tipo que se ha estado quejando de que necesita hacer algo más de dinero finalmente consigue unas horas extras y trabajar los fines de semana. Luego, casi espontáneamente, llama para avisar de que está enfermo el lunes y el martes, prácticamente anulando lo ganado en las horas extras. No es el orgullo obrero lo que nos hace ir al trabajo todos los días. La clase es una relación social, no una identidad. Trabajamos todos los días, hacemos casas, pero también reproducimos esa relación. La empresa obtiene ganancias y una vez más el jefe

necesita contratarnos para mantener su capital en movimiento. Nosotros terminamos con un salario y, una vez más, no hay otra forma de ganar dinero si no es vendiendo nuestra habilidad de trabajar para otra persona. Somos reproducidos como trabajadores. Esta relación de clases es el punto de inicio y el punto final de la producción capitalista. Diferentes imágenes se asocian con diferentes tipos de trabajos asalariados, pero lo que nosotros queremos es dejar de ser la clase trabajadora.



EL VECINDARIO

«El hambre es hambre, pero el hambre que se satisface con carne cocida, comida con cuchillo y tenedor, es un hambre muy distinta de la de aquella que devora carne cruda con ayuda de manos, uñas y dientes. No es únicamente el objeto del consumo sino también el modo de consumo, lo que la producción produce no solo objetiva sino también subjetivamente. La producción crea, pues, el consumidor».

Karl Marx







CRÉDITOS

«Cuando los más grandes, costosos y cristalinos edificios de la ciudad son los de los bancos, esa ciudad está en problemas».

Edward Abbey⁷

Los constructores producen viviendas en un determinado sitio para obtener una ganancia. Pero éstos no son los únicos involucrados, o los de mayor influencia, en la construcción de viviendas. A menudo, un constructor solicita dinero para cubrir sus gastos, involucrando a un capitalista financiero. El contratista pide dinero por ejemplo a un banco. Usa ese dinero para comprar materiales, máquinas y contratar obreros.

Las máquinas y materiales son utilizados (lenta o velozmente, transfiriéndole valor a la vivienda) y nuestro trabajo añade más valor a la vivienda que el que recibimos como salario. El contratista vende la propiedad por una cantidad mayor a la invertida originalmente, obteniendo de esta manera una ganancia. Luego esta ha de ser dividida, parte se la queda el contratista y el resto se la entrega al banco en forma de interés.

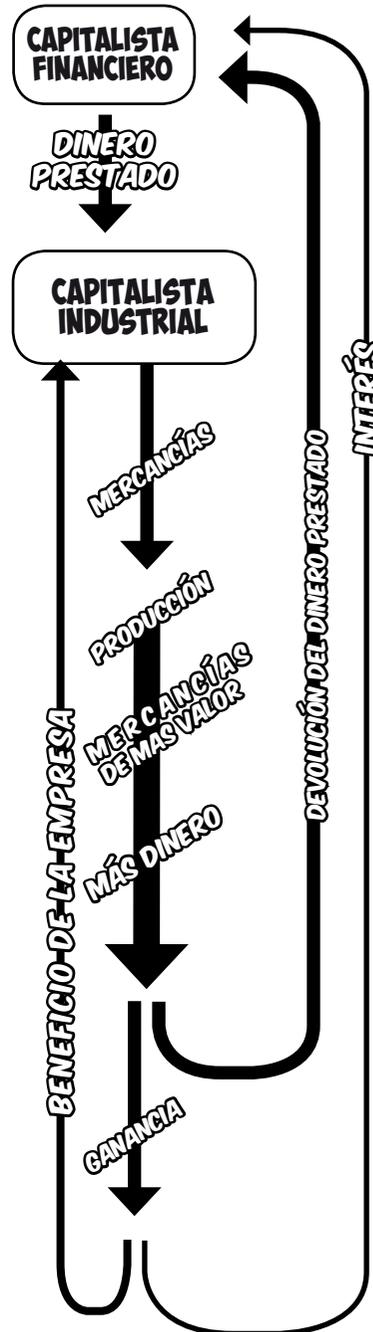
• • 75 • •

7.- Edward Abbey (1927-1989) fue un escritor y ensayista americano muy implicado en el movimiento ecologista y anarquista de los Estados Unidos.

La división de la ganancia entre la parte que recibe un capitalista por echar a andar un negocio, y el interés de un préstamo se resuelve tomando como referencia una tasa general de interés para préstamos similares en el mercado. Cuanto mayor riesgo tenga el crédito, más alta la tasa de interés, y mayor es la ganancia recibida por el prestamista. La tasa de interés sube y baja en respuesta a las condiciones macroeconómicas y al balance entre la oferta y la demanda de préstamos.

El negocio del crédito no crea valor pero es útil para los negocios que lo realizan. El crédito permite la separación de la compra y la venta en el tiempo. Un contratista puede comprar materiales a crédito y pagarlos después cuando ya los haya utilizado para obtener una ganancia. Esto significa que no tiene que esperar a recibir el pago de su último trabajo para empezar uno nuevo. Su capital puede mantenerse más tiempo en movimiento y el tiempo que su maquinaria está parada oxidándose se minimiza. El circuito del capital se acelera. La existencia de capitalistas financieros significa también que personas con buenas ideas para extraernos plusvalor, pero sin el capital inicial para hacerlo, puedan llevar a cabo sus ideas.

Cuando un banco presta dinero a un empresario de la construcción, éste puede usarlo como capital real, para comprar materiales de construcción, contratar trabajadores y producir viviendas para su venta. Lo que el banco recibe en su lugar es el derecho a que el contratista pague su crédito con un interés añadido. Esto es un archivo en un ordenador en algún lugar (probablemente con una copia impresa de resguardo). El banco ni siquiera tiene que acercarse a la obra. Éste no contrata a un grupo de obreros para crear más intereses de los





que reciben, es decir, el valor de un crédito no puede estar basado en la cantidad de tiempo de trabajo necesario para crearlo. Para poder ser tratado como capital y vendido hay que encontrar otras formas de ponerle precio. Esto se realiza dividiendo los pagos de intereses entre la tasa de interés. Si un banco recibe anualmente 50.000 € en pagos de intereses y la tasa de interés anual es de un 5%, los contables del banco tratarán este flujo de dinero como si fuera el interés de un capital valorado en 1.000.000 € (Con los mismos pagos pero una tasa anual del 10%, los préstamos estarían valorados en 500.000 €). De esta forma, los préstamos capitalizados pueden ser comprados y vendidos en el mercado. Tienen un precio aunque su valor sea imaginario. No son verdaderas mercancías que se producen, solo son un derecho a una parte de las ganancias futuras de los negocios que originalmente pidieron el préstamo. Los movimientos de los mercados de acciones que escuchamos todos los días en la radio o en la televisión son movimientos de este capital imaginario.

Para los capitalistas que dirigen una constructora, aumentar su capital significa construir casas. Desde el punto de vista de un prestamista cualquier negocio es tan bueno como

el siguiente. Lo único importante para él es la tasa de interés. Aunque su ganancia esté, en última instancia, basada en la producción de valor, esta ha perdido toda conexión con cosas reales que son producidas y vendidas. El capital parece ser dinero que se expande por sí mismo, y cualquier flujo de dinero es tratado como el interés en alguna cantidad de capital. Mientras que confíe en que su dinero le será devuelto con intereses, al banquero no le importa si el dinero que presta es usado para invertir en un negocio que fabrica mercancías, para comprar una casa, un yate, un espectáculo de fuegos artificiales o para pagar un préstamo anterior.

Puesto que las acciones, como los préstamos capitalizados, son derechos sobre un valor futuro (que no tienen ningún valor en sí mismos), cualquier persona que los compre debe anticipar, adivinar, apostar y especular en la rentabilidad de la empresa que las emite. Lo que un individuo, un banco o una corporación valen se convierte en una cuestión de opinión. El precio de una acción comienza a tener en cuenta todo tipo de suposiciones sobre cómo será el futuro de esa compañía (y del mundo en donde hace sus negocios). Esta clase de especulaciones ayuda a mover rápidamente capital de empre-

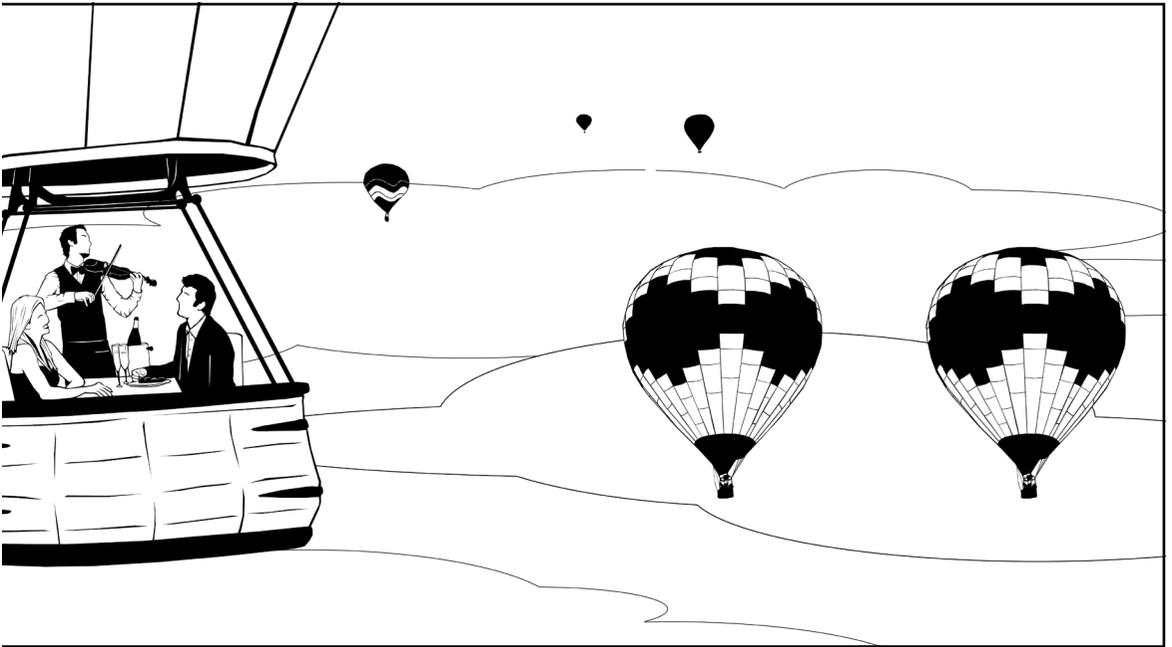
• • •
77
• • •

$$\frac{\text{PAGOS DE INTERESES}}{\text{TASA DE INTERÉS}} = \text{PRECIO DEL PRÉSTAMO}$$

sas cuyos planes de negocios parecen débiles a otras con una mayor perspectiva de ganancias, o a industrias completamente distintas. Las oficinas centrales de un gran banco no solo son un lugar donde los cajeros procesan transacciones y los guardias de seguridad pasan el tiempo de pie y aburridos. Son un monumento a lo sólido financieramente que es actualmente ese banco.

parecen perder cualquier conexión con la cantidad de tiempo que se tarde en producirlas, con su valor. El dinero se multiplica y las ganancias parecen surgir del aire. El mercado parece milagroso.

Pero los milagros no existen. Cuando el estallido finalmente llega, la confianza del año (o del mes) pasado parece estúpida. Los precios que se habían forjado en base a la idea de



• • • 78 • • •

En la medida en que un negocio continúe creciendo de forma estable, será capaz de pagar sus préstamos. El capital imaginario se acumula y ayuda al capital verdadero a acumularse. Los bancos están dispuestos a prestar dinero y las tasas de interés se mantienen bajo control. Los especuladores juegan y las acciones suben de precio, apostando a que la economía seguirá creciendo (a menudo utilizando dinero prestado para esto). Los precios de las mercancías con las cuales se especula

una ganancia futura explotan o se desinflan como globos. Una pequeña pérdida para una compañía que especulaba utilizando dinero prestado puede fácilmente significar la bancarrota. Los impagos de deudas producen un efecto dominó en el sistema. Entonces los inversores solo van a lo seguro. Nadie quiere prestar dinero excepto a tasas altísimas de interés. Nadie quiere comprar futuros de negocios en problemas, lo que disminuye el precio de sus acciones aún más, agra-

vando su situación. El aumento de la tasa de interés disminuye el precio de los préstamos capitalizados. Grandes cantidades de capital imaginario simplemente desaparecen. En la economía real, el movimiento del capital por sus circuitos habituales se hace más difícil. Los negocios no pueden vender sus mercancías y por ende tampoco pagar

se cruzan las curvas de la oferta y la demanda, y que depende del trabajo de gente de verdad. Una crisis económica es una crisis de la producción de valor. No significa que la gente no necesite casas. Hay "sin techo" y gente viviendo en situación de hacinamiento. No significa que no haya suficiente gente capacitada para construir



sus préstamos. Los negocios que regularmente necesitan préstamos no pueden conseguirlos excepto a tasas tan altas que los dejarían sin ganancias, obligándolos a disminuir la producción, echar trabajadores o recortarles el salario. Esta caída de la demanda afecta profundamente a los sectores que venden materias primas y herramientas. Este sector se da cuenta de que ha venido produciendo demasiadas mercancías para el mercado. Parte de su capital se ve estancado en mercancías sin vender, que solo podrán venderse disminuyendo sus precios. Los eslabones que unen la cadena de transmisión del capital se rompen.

Es durante las crisis cuando los capitalistas recuerdan que el valor no es solamente el punto en el cual

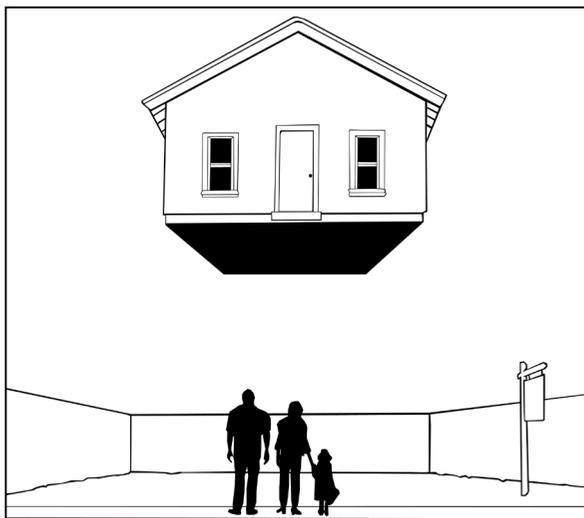
hogares o que no haya materiales de construcción o maquinaria para hacer las casas. Los trabajadores de la construcción están desempleados, las máquinas se oxidan, los clavos y las herramientas se acumulan en los almacenes. Nadie los pone a funcionar juntos porque de momento no hay manera de sacarle ganancia, de la misma manera que alguien lo haría para construir cosas sin relación a necesidades reales (como, por ejemplo, carteles publicitarios) si hacerlo generase algún beneficio. La economía solo reconoce las necesidades que están respaldadas por el dinero.

Con las empresas más pequeñas en proceso de quiebra, se hace más espacio en el mercado para las más grandes. Las bajadas salariales dismi-

nuyen el precio de nuestra capacidad de trabajo, y el desempleo generalizado nos hace aceptar trabajos por menos dinero. Las mercancías almacenadas en stock empiezan a comercializarse rápidamente y las empresas que pasaron la tormenta se encuentran ahora en la posición de sacar ventaja de estas oportunidades para producir nuevamente de manera rentable. Su capital comienza a recuperar algo del valor perdido. Eventualmente la confianza se recupera, las inversiones y los créditos comienzan a fluir, la tasa de interés empieza a disminuir y la recuperación puede iniciarse. El ciclo se dispone a comenzar nuevamente.

El crédito, los préstamos, el capital imaginario y la especulación crecen a partir de las necesidades de los negocios que producen y venden mercancías reales, pero se vuelven contra esos mismos negocios durante una crisis económica. Desde el punto de vista de un empresario que debe préstamos, el banquero aparenta ser un parásito. La división de los beneficios entre el interés y las ganancias por dirigir la empresa hace sentir al capitalista como un obrero, en comparación con los banqueros e inversores. Según su visión, él hace todo el trabajo duro (de explotar trabajadores, se entiende), mientras que el banquero y los inversores solamente se sientan y ven llover dinero. En ocasiones, serán los propios empresarios los que promoverán el, ya ampliamente difundido, odio de los banqueros y los comerciantes de acciones, e intentarán movilizar el apoyo público para la creación de leyes contra la especulación.

La industria de la construcción es sumamente sensible a los ciclos de crecimiento y caída de la economía. Los cambios en el interés afectan doblemente a los precios de las viviendas. No solo los capitalistas piden préstamos para construir sino que además todos nosotros, excepto los millonarios, pedimos préstamos para la compra de



una casa. Esto hace que esta industria sea particularmente inestable, siendo el resultado una producción furiosa en los períodos de crecimiento económico y un paro forzado durante las recesiones. Durante los momentos más explosivos de la economía los obreros de la construcción pueden llegar a tener que trabajar 12 horas al día. Durante la recesión, puede estar bien tranquilo que no será contratado por unos cuantos meses. Además, puesto que los créditos hipotecarios son tan comunes, las propias hipotecas son una parte importante de la base sobre la cual está construido todo el sistema financiero internacional.



TIERRA

*«Compra tierra,
ya no la producen más».*

Mark Twain



Para que cualquier negocio se desarrolle, debe hacerse en algún lugar, en algún terreno. Esto significa que va a intervenir un capitalista en el negocio de comprar, vender o alquilar esa tierra. Teniendo en cuenta que la construcción solo ocurre una vez en cada terreno y luego debe mudarse a otro, el precio del suelo sobre el que se construye la casa es sumamente importante, los propietarios del suelo son extremadamente influyentes en cuándo, dónde y cómo se construyen viviendas.

Pero los propietarios lidian con todo tipo de empresarios, no solo con los de la construcción. Comparemos a dos pequeños tenderos. Los dos comienzan con su dinero (o un préstamo), compran patatas fritas, chicles, cigarrillos, cerveza, gaseosas y lotería para abastecer su comercio, y contratan algunos trabajadores para que manejen la caja

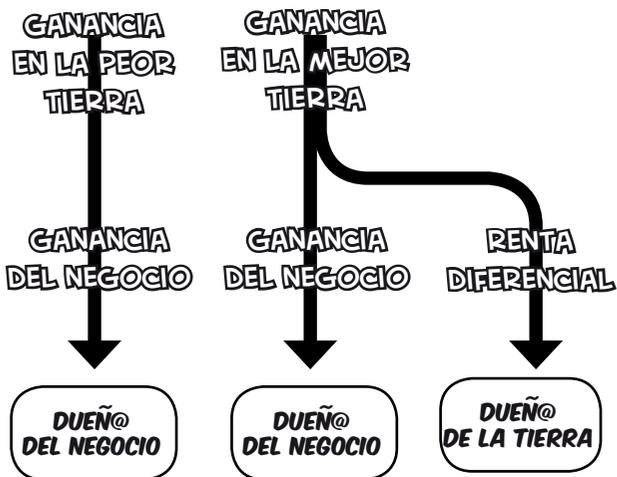
mercancías agregándoles valor, solo trabajan transfiriendo la propiedad de las mercancías a los clientes. Los comerciantes compran a precio de mayorista y obtienen parte del plusvalor generado durante la producción de los refrescos, al venderlos en su comercio, obteniendo una ganancia comercial. Al actuar los comerciantes como intermediarios y comprar los refrescos a la fábrica que los produce, el dueño de la fábrica no tiene que esperar a que todos los refrescos producidos lleguen a los usuarios finales antes de reinvertir en el ciclo productivo. La tienda le ayuda a acelerar el movimiento de capital invertido en la producción de refrescos (y cervezas, y patatas fritas, etc.) y a evitar que cada fábrica deba gestionar sus propios almacenes. Por otro lado, los cajeros tienen con sus patrones la misma relación que un



registradora. Luego venden todas esas mercancías por más dinero. Los cajeros pueden realizar las tareas productivas, como el mantenimiento, la limpieza, el fraccionamiento de los productos, etc. Pero, en sí, este trabajo es improductivo. No están produciendo o transformando

obrero productivo, cuanto más duro trabajen y menos cobren, más dinero para el patrón. Hasta aquí, los dos almacenes no presentan diferencia alguna.

Para ambos comercios, un gasto importante es el alquiler del local comercial. Los dueños del edificio



más gente pasará por la tienda de la avenida que por la otra. Entonces este comerciante será capaz de vender más mercancías y por tanto, tendrá una mayor tasa de ganancia. solo el hecho de que tiene su negocio en un mejor lugar da como resultado una ganancia extra. El propietario

están prestando un suelo edificado y esperan una retribución monetaria. El local en sí tiene un valor que está basado en cuánto tiempo de trabajo se usó en su construcción. El dueño espera un pago regular basado en la pérdida de valor del edificio debido a su utilización, y en la ganancia que merece su inversión inmobiliaria. Pero además, debemos considerar el precio del suelo en sí mismo. Excepto en situaciones extremadamente particulares, no se construye nuevo suelo, y por tanto, el precio del suelo no puede estar basado en la cantidad de tiempo de trabajo que llevó realizarlo. De cualquier modo, el precio del suelo por sí solo es habitualmente más importante al determinar el precio de alquilar un local que el precio del edificio (aunque, en la práctica, ambos sean parte de los pagos regulares de la renta y no puedan ser separados).

Supongamos que una tienda está ubicada en el peor lugar posible para poder llevarla y aun así logra una ganancia, y la otra está situada en una gran avenida en una importante ciudad. La ciudad tiene universidades, museos, estadios, hospitales, trabajos, un sistema de transporte, atracciones turísticas. Todo esto significa que mucha

del edificio podrá entonces obtener una parte de estas ganancias extra en forma de alquiler.

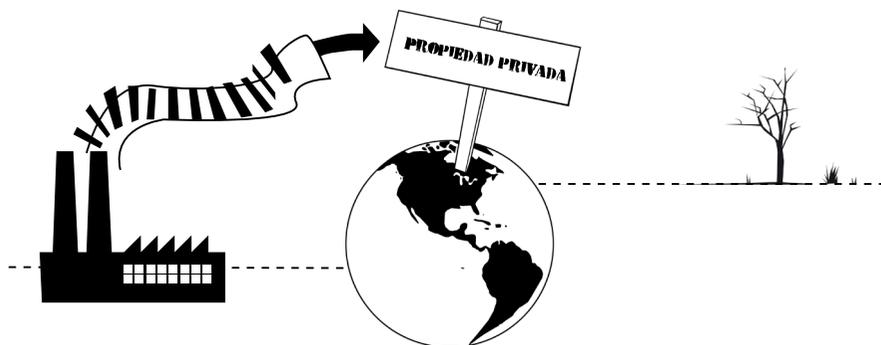
Mientras que el propietario se lleve a lo sumo estas ganancias extras y no más, para el sistema resulta útil que un grupo específico de capitalistas se ocupe del negocio de la tierra. Si no existiera el alquiler como factor a tener en cuenta en relación a estas ganancias adicionales, nadie se molestaría en montar negocios a no ser que fuera en las mejores ubicaciones posibles, y esos negocios no se encontrarían bajo la presión de la competencia, teniendo muy fácilmente grandes ganancias. Extrayendo parte de la ganancia extra en forma de alquiler, los capitalistas propietarios obligan a los capitalistas comerciales a esforzarse y a competir entre ellos. Una nueva máquina o una nueva forma de realizar las tareas en la tienda mal situada la hará más rentable, teniendo así un impacto sobre las demás tiendas, que se verán tentadas a implementar la innovación.

Pero no hay garantía alguna de que el propietario solo cogerá esa ganancia extra (creada por la diferencia entre el terreno que él alquila y el que está mal situado). También el propietario del edificio en el que está la tienda mal situada exigirá alguna renta. El negocio del suelo

no es caridad, es un negocio. El negocio de la propiedad del suelo es diferente de otros negocios. Si hay una gran demanda de bufandas a rayas, y solo algunas fábricas de bufandas las producen, su precio aumentará. Las fábricas existentes verán su tasa de ganancia aumentar. Se retirará capital de las industrias con una baja tasa de ganancia (empezando, quizás, por las fábricas de bufandas lisas) y será invertido en la producción de bufandas a rayas. Cuanto más capital sea colocado en ese negocio, más disminuirá el precio de las bufandas a rayas y la tasa de ganancia se irá equilibrando hacia su promedio. Pero la tierra no puede producirse como las bufandas a rayas. Un empresario que quiera hacerse rentista no puede simplemente producir nueva tierra y alquilarla. La tierra se

bajo muerto en comparación con el promedio) o puede provenir del valor producido en otro lugar de la sociedad (si el producto creado en la tierra es vendido a un alto precio monopolístico). Esto significa que los intereses del propietario y los del capitalista que produce y vende mercancías están en conflicto.

La propiedad de la tierra es la propiedad del derecho de obtener una ganancia de la tierra. Cuando un propietario le cede su tierra a un comerciante, espera una fracción de las futuras ganancias del comerciante. Si la ciudad construye una nueva línea de metro y una de las paradas está cerca de la tienda, más gente comprará en ella y por tanto el propietario deberá aumentar el alquiler. Si un nuevo libro sobre la ciudad se hace mundialmente



• • 84 • •

presenta en cantidades limitadas y su propiedad ya ha sido repartida. La propiedad privada sobre la tierra es un monopolio. Es una barrera a las inversiones, al libre flujo de capitales. Esto significa que aun los dueños de las peores tierras en uso, obtendrán una renta, y que existe una parte de cada renta que no tiene nada que ver con las ventajas que esa tierra provee. El valor extra obtenido en dicha renta puede ser producido por los negocios en el uso de la tierra (si el negocio invierte más dinero en trabajo vivo que en tra-

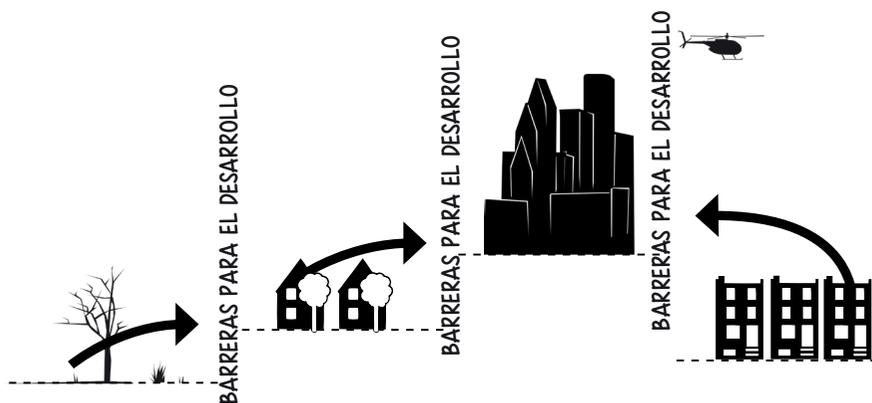
famoso y aumenta el turismo (aumentando así la cantidad de clientes de la tienda), el propietario deberá aumentar el alquiler. La propiedad privada de la tierra es una relación social entre el propietario y otros capitalistas, el dueño del suelo saca ganancias del desarrollo y el progreso de la sociedad sin tener que hacer nada para colaborar a ello.

Como a los capitalistas de la industria del crédito, al propietario no le importa para qué se utiliza el terreno. Mientras que tenga confianza en que va a recibir los pagos del alquiler,

no le interesa si el que lo alquila es un partido político, un comerciante, una pequeña fábrica, una banda que necesita espacio para ensayar o una familia para vivir. Da igual que la tierra se utilice o no para producir valor, el propietario trata las rentas que obtiene del alquiler como una ganancia procedente de un capital. Para tener un techo, tendremos que comprárselo a un capitalista que sea su propietario. En este caso el mismo acuerdo económico (pagar un alquiler) esconde una relación social distinta. La propiedad privada sobre la tierra significa que los propietarios pueden cobrarnos con una cuota el derecho a vivir en este planeta.

alquiler no tiene valor en sí mismo. Si es comprado y vendido generando un beneficio es capital imaginario. Es el derecho a una parte de las ganancias que esa propiedad producirá en el futuro. Esto significa que los precios del suelo habitualmente también están rodeados de suposiciones acerca del uso que tendrá la misma y acerca del futuro del vecindario y la ciudad en la cual se ubica. El mercado inmobiliario está repleto de especulación.

La renta que produce el suelo (y por tanto su precio) es muy diferente dependiendo de para qué se usa. Los terrenos agrícolas son más baratos que suelo edificable que se usa para los pobres de la ciudad. El suelo sobre el



El derecho a recoger pagos de alquiler puede ser capitalizado y vendido como un préstamo. Si una parcela de suelo en una intersección de calles en la ciudad puede ser alquilada a 100.000 € al año, y la tasa de interés anual es del 10%, el propietario puede entonces considerar su renta como si fuera el interés que cobra por un capital entre 1.000.000 de euros. Aumentar los alquileres equivale a aumentar el precio del suelo. La disminución de las tasas de interés equivale al aumento del precio del suelo. Pero el derecho a cobrar un

que se construyen urbanizaciones de lujo es más caro que cualquiera de las anteriores pero más barato que la suelo sobre el que se construirá un rascacielos de oficinas para bancos y aseguradoras. Suelen existir legislaciones que establecen las tierras que pueden ser usadas para comercios, fábricas, casas, parques y campos. Cuanto más fuertes sean estas leyes más separados estarán los mercados inmobiliarios, y mayor será la diferencia entre las diferentes tasas de renta.

El interés del propietario es usar la

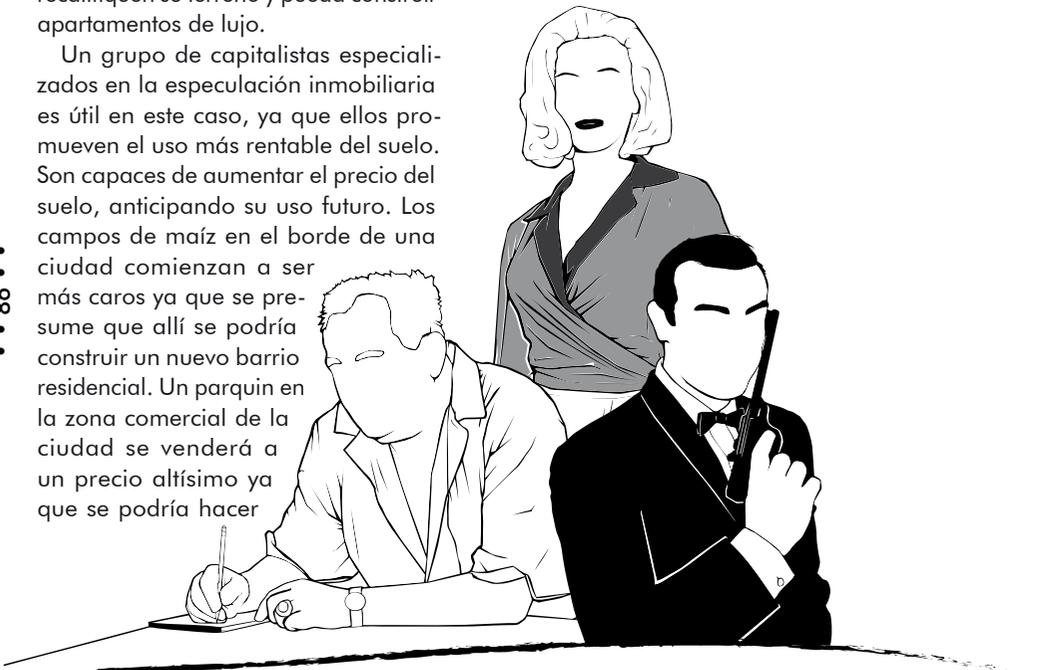


tierra de la forma más rentable, pero si la tierra es propiedad del negocio que funciona en ella, a menudo el dueño de este negocio no sabrá responder con rapidez a las nuevas posibilidades. Un comerciante que posea un almacén y el terreno en el que está situado, puede darse cuenta de que el vecindario está creciendo y que se está mudando gente con mayor poder adquisitivo. Podrá incorporar entonces a su negocio mercancías más caras, pero seguramente no será igualmente capaz, ni rápido, ni dispondrá del capital suficiente para hacer presión en el municipio para que recalifiquen su terreno y pueda construir apartamentos de lujo.

Un grupo de capitalistas especializados en la especulación inmobiliaria es útil en este caso, ya que ellos promueven el uso más rentable del suelo. Son capaces de aumentar el precio del suelo, anticipando su uso futuro. Los campos de maíz en el borde de una ciudad comienzan a ser más caros ya que se presume que allí se podría construir un nuevo barrio residencial. Un parquin en la zona comercial de la ciudad se venderá a un precio altísimo ya que se podría hacer

un edificio de oficinas allí. En la medida en que esos mayores precios se llevan las ganancias extra causadas por las ventajas de una ubicación particular, aumentan la competencia y suelen ser buenos para los negocios en general. Ahora bien, en la medida en que crea precios monopólicos, el capital inmobiliario se vuelve una limitación para desarrollo del capital comercial e industrial.

Si bien los comerciantes del petróleo raramente financian el bombardeo de refinerías de petróleo para crear inestabilidad política y así aumentar los precios del crudo en el futuro, y si los especuladores de oro solo intentaran hacer volar por los aires a Fort Knox en las películas, los especuladores de la tierra rara vez se quedan sentados esperando que el precio del suelo que poseen suba por sí solo. Al revés, suelen tomar un rol activo en el desarrollo.





DESARROLLO Y DECADENCIA

«A él no le importa quién vive en la mejor habitación, es el dueño del edificio».

Christopher Logue

El sector de la construcción está fuertemente ligado al crecimiento del resto de la economía. Para que se construyan y vendan casas los tipos de interés de préstamos e hipotecas deben mantenerse controlados. También sucede que para que una propiedad pierda valor debe transcurrir un tiempo considerable y, por tanto, gran parte de la demanda de este sector debe provenir de un mercado en expansión —no del reemplazo de casas viejas. En este sector, la expansión o la contracción no implica, como con cualquier otro producto, que se venda o se apile en un depósito. El crecimiento y el estancamiento de la construcción se observa en el desarrollo y la decadencia del lugar donde vivimos. La transformación de un barrio es impulsada (y a menudo completamente dominada) por inversores y promotores, no por las grandes constructoras o las subcontratas. Compran parcelas de suelo para construir, piden préstamos para financiar la construcción, consiguen los permisos y servicios del ayuntamiento, y finalmente organizan la venta de los apartamentos por más dinero. Las diferentes formas en que estos



grupos inversores se organizan llevan a distintas formas de construcción y a distintos tipos de barrios.

El boom económico de Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial creó una demanda sostenida de vivienda que permitió la creación de grandes promotoras inmobiliarias y compañías constructoras. Una de las mayores era dirigida por William Levitt. Era tanto promotora como constructora. También tenía sus propias fábricas de cemento, clavos y almacenes de madera. Levitt construía a gran escala, haciendo barrios enteros, lo que permitía la estandarización y la prefabricación. Las diferentes partes del edificio eran prefabricadas, moldeadas y empaquetadas todas juntas. Después de hacer las calles del barrio, los paquetes eran colocados en intervalos regulares a lo largo de las calles. Las excavadoras iban por las calles excavando los cimientos. Detrás iban albañiles, carpinteros, fontaneros, electricistas, pintores y demás obreros de la construcción, cada uno haciendo una tarea concreta en cada casa. Esta repetitiva aproximación a la cadena de montaje en la construcción permitió a Levitt emplear mucha maquinaria para acelerar la producción, lo que implicaba menores costos y un precio de venta menor. Levitt construyó barrios enteros en las afueras levantando miles de casas de una sola



vez —todas iguales, todas vendidas al mismo precio accesible.

Existen diferentes formas de combinar financiación, construcción y promoción; de hecho, esta construcción a gran escala ha sido una excepción. Los inversores generalmente tienen dificultades para conseguir un terreno lo suficientemente grande como para poder trabajar a semejante escala, y, aun cuando pueden obtenerlo, prefieren construir rápido y a menor escala, asegurándose de no quedarse con un montón de casas que no pueden vender si el mercado cambia de tendencia. Estas promociones son generalmente bastante caóticas, y son llevadas a cabo por individuos revendiendo casas: compran una o dos casas en un barrio de moda, le hacen un par de arreglos menores (probablemente cosméticos) y las venden a los seis meses por más dinero. Tener buenas conexiones con políticos locales y acceso a préstamos baratos es muy útil para los promotores, pero la mayor parte de la ganancia en la construcción de viviendas viene de la especulación inmobiliaria, que suele ser mucho mayor que el plusvalor creado durante la propia construcción de las

viviendas. Esto también implica que no hay mucha presión para inventar nuevas formas de acelerar el proceso de trabajo. Generalmente la mayor preocupación es promover el uso más rentable de la propiedad y asegurarse de que su valor aumente entre la compra y la venta.

La promoción de viviendas va detrás de los cambios a largo plazo que se producen en la organización del trabajo y de otros sectores. Cuando las compañías navieras introdujeron los contenedores estandarizados, que podían ser movidos de barcos a camiones, el número de trabajadores en los puertos disminuyó drásticamente. Un par de operadores de grúa reemplazaron a todos los estibadores, que solían abordar los barcos, cargar y sujetar cargamentos (en barriles, cajas y sacos). Los viejos barrios de trabajadores pegados a los puertos fueron desmembrados y reemplazados por almacenes, polígonos comerciales o zonas turísticas costeras. La aparición del contenedor también creó nuevos empleos de camionero y en almacenes en las afueras de la ciudad, desplazando a numerosos trabajadores a los barrios periféricos. Nuestras casas deben estar cerca de nuestros trabajos. Dentro de los límites creados por estos movimientos a largo plazo, los promotores tienen un rol activo en la creación de un mercado de vivienda.

Los promotores compran propiedades en un barrio que parece que podría gestionarse de forma más rentable. Una de las ventajas del capital invertido en inmueble es que la nueva inversión no tiene por qué destruir la vieja. Si una oficina compra nuevos y mejores ordenadores, la inversión en los antiguos se pierde. Si una vieja construcción de ladrillo es equipada con cables de fibra óptica para alquilarla a una empresa de *software*, el valor del edificio se mantiene. Si el gobierno invierte en mejorar el sistema de transporte

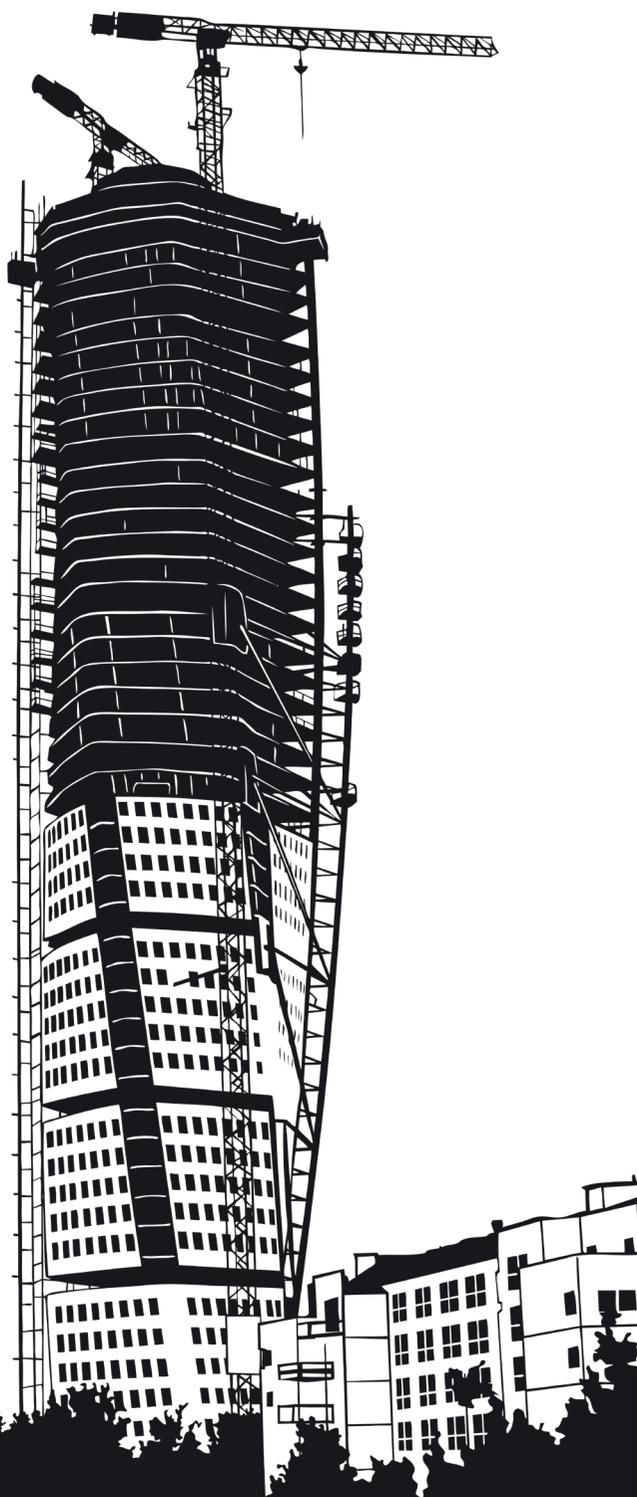


público, o arregla las calles facilitando el acceso, no le cuesta nada al especulador, pero aumenta sus ganancias. Puesto que la construcción de infraestructuras es cara, y los promotores y propietarios del suelo se forran cuando construyen barrios nuevos donde no había, generalmente los gobiernos les obligan a pagar al menos una parte del coste de las nuevas calles, alcantarillado, líneas de corriente eléctrica e iluminación. Con la misma frecuencia, las promociones tienen lugar en barrios ya existentes. En este caso promover un uso más rentable del barrio implica transformar barrios con viviendas accesibles en barrios para ricos —desalojando y reemplazando por aquellos que puedan pagar mayores alquileres. A este proceso se le conoce como gentrificación, y, en ese caso, la inversión se convierte en una lucha por todo un barrio⁸.

En esta lucha, el ayuntamiento es el aliado más importante de los promotores. Buena parte del presupuesto de la ciudad procede de los impuestos a la propiedad, por lo que el incremento de su precio implica una mayor recaudación. Al ir comprando los promotores parcelas en el barrio, la ciudad aumenta su tasación en el resto del barrio, subiendo los impuestos. Esto lleva a que otros propietarios de la zona busquen nuevos y más rentables usos de

• • • • • 90 • • • • •

8.- NdE: Se puede encontrar un buen ejemplo de este proceso en el Estado español y, concretamente, en Madrid en este blog: lavapiesingentrificable.noblogs.org



sus locales y edificios. Las decisiones de la ciudad sobre la disposición del sistema de transporte también pueden ser un incentivo. El servicio de transporte entre el barrio y el aeropuerto o el centro aumentará. Una nueva autopista separará al barrio en desarrollo de el poblado chavolista⁹ más cercana. Sin olvidarnos de la policía: las patrullas y los controles serán más agresivos, acosando, agrediendo, deteniendo y expulsando a mendigos o a inmigrantes. Este desarrollo rápido y especulativo es un ataque directo contra nosotros. Los bares, cafeterías y tiendas que conocíamos son reemplazadas por nuevas versiones más caras. La presencia de coches de lujo y más policía es evidente. Peor aún, suben los alquileres. Tendremos que trabajar más para poder pagar o mudarnos a un lugar más ale-

jado. Vivir en un barrio que está en el punto de mira de inmobiliarias y promotores es extraño. Casi puedes sentir que lo que está implícito en el aumento del precio del suelo es que nos tendremos que mudar. Este desplazamiento implícito crea resistencias. Rayaremos ese cochazo aparcado en la calle. Le reventaremos el cristal al nuevo restaurante pijo. Aguantaremos la mirada a nuestros nuevos "vecinos" para que sientan que no son bienvenidos. Sabemos que solo están esperando que nos vayamos para poner a nuestro barrio el calificativo de "renovado".

Incluso cuando los planificadores y promotores no intentan de manera activa que suban los precios, es fácil que este acabe ocurriendo. Al llegar más gente a las ciudades, al aumentar la población, al invertirse más dinero en infraestructura, los alquileres van subiendo. Estos lentos movimientos del mercado de vivienda son quizás menos dramáticos, pero tienen un efecto similar. También puede surgir el resentimiento contra los nuevos habitantes, pero al ser un proceso más lento, este sentimiento y temor tendrá como efecto dividir a los vecinos de clase trabajadora, poniéndonos en contra unos de otros. El sentimiento contra la gentrificación puede transformarse fácilmente en un sentimiento reaccionario. Los parados y los precarios están resentidos con los que tienen un trabajo estable. Los trabajadores no cualificados envidian a los cualificados con mejores sueldos. Puede parecer que ellos sí que pueden quedarse, elegir el lugar donde vivir, pero generalmente, hasta los trabajadores que más cobran han sido desplazados alguna vez por la subida de los precios. En cuanto consumidor, el



9.- NdT: Villa miseria, población callampa, favela, barrio de chabolas, diferentes nombres en diferentes regiones para la realidad común de los asentamientos informales.

trabajador es tan débil y patético como lo es en cuanto ciudadano.

En un barrio en crecimiento también crecen las oportunidades para los inversores inmobiliarios. El crecimiento y declive de una comunidad es el crecimiento y el declive de la rentabilidad en esa comunidad. La manera más segura de detener el desarrollo inmobiliario en un barrio es el colapso económico. En lo que respecta al suelo, el capital imaginario no es diferente al capital imaginario de los préstamos, e igualmente puede desaparecer de pronto por una crisis. Si una economía local se desploma, nadie va a comprar una propiedad en la zona y los alquileres caen en picado. En un mercado inmobiliario en caída libre, casas perfectamente habitables dejarán de alquilarse ya que no son rentables. Los propietarios solo podrán mantener sus ganancias gastando menos en el mantenimiento de sus propiedades. Los edificios se

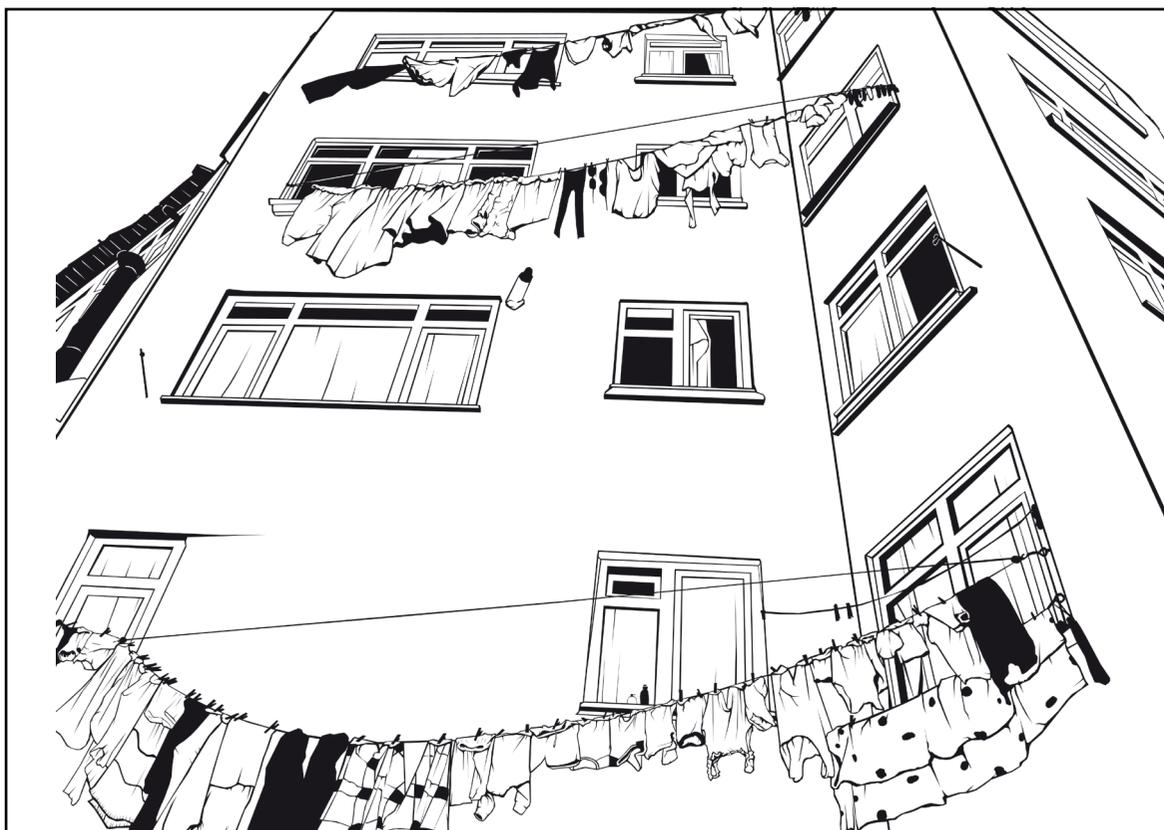
deterioran y la ciudad invertirá menos en infraestructura. Cuando el mercado toca fondo, la ciudad se hará cargo de las propiedades abandonadas y de los que no hayan podido pagar los impuestos. El que tenga dinero podrá comprar terrenos por prácticamente nada y esperar. El crimen y el trapicheo serán cada vez peores hasta que la gente que quede en el barrio implorará para que alguien los rescate como sea. Será entonces cuando los promotores entren de nuevo en escena y comiencen el "reciclaje" del barrio de nuevo.

Tanto el desarrollo como la decadencia de un barrio son procesos automáticos del mercado pero también el resultado de la acción consciente de empresarios y políticos. Las mismas cosas que hacen que queramos vivir en un barrio son las que lo hacen atractivo para los negocios. Al capital no le interesa si consideramos ese barrio nuestro hogar. Ese sentimiento solo es

un estorbo para la inversión. Tener casas baratas donde podría haber un hotel de lujo no es competitivo.

La inversión en vivienda sube y baja con la economía de la ciudad, del país y del mundo. Los movimientos de capital dan forma al entorno físico según sus necesidades. Sea cayendo o creciendo, la economía se mueve a nuestra costa.





EL MERCADO INMOBILIARIO Y EL MERCADO LABORAL

*«Puedes matar a un hombre con un apartamento
tan fácilmente como con un hacha».*

Heinrich Zille

Vendemos nuestra capacidad de trabajar en el mercado laboral. Suponiendo que nos vaya bien buscando comprador, vamos a trabajar para un jefe. Da igual que trabajemos haciendo cosas o proporcionando servicios que el jefe pueda vender, o que trabajemos acelerando la venta, todo es propiedad de otro. El capitalista obtiene el dinero con el que vive y reinvierte el resto en su negocio. Nosotros recibimos un sueldo y compramos las cosas que necesitamos para sobrevivir. Al final, estamos en el mismo sitio. Buscamos que un comprador compre nuestra capacidad de trabajar y el capitalista necesita contratar trabajadores. La posibilidad del capitalista de hacer dinero implica la existencia de un trabajador sin propiedad alguna —implica que no tengamos ninguna propiedad de la que vivir, que estemos forzados a vendernos en el mercado laboral.

Para que esta relación social se siga reproduciendo, se nos paga lo suficiente como para que podamos volver al día siguiente a trabajar en condiciones, pero no tanto como para disminuir los beneficios del negocio. Del mismo modo, cuanto más nos pueda bajar los salarios, más parte de la ganancia se queda para él. E igualmente importante es que cuanto más bajen los salarios que paga la competencia, más presión tiene él para bajar de sus trabajadores. Cuanto más se pueda dividir el proceso de trabajo en tareas simples y repetitivas, menos cualificados serán los trabajadores. A menor cualificación, menor es el salario —y más la gente compitiendo por el puesto. Cuanto más desempleo haya, más gente habrá buscando trabajo y más bajos serán los sueldos.

En el mercado de vivienda compramos refugio.



Lidiamos con distintos “hombres de negocios”: caseros, agentes inmobiliarios y bancos. Habitualmente se come gran parte de nuestro sueldo, más que cualquier otro gasto. La vivienda, como todo lo que necesitamos para sobrevivir, es una mercancía. La diferencia con el resto es que el derecho a vivir en una casa se compra lentamente, durante un largo período de tiempo. Si perdemos nuestro trabajo o nos recortan las horas, podemos dejar de salir a comer, o comprar cerveza más barata, pero no podemos mudarnos fácilmente a una casa más pequeña o más alejada. La necesidad de mantener el alquiler, o el pago de la hipoteca es una de las cosas que nos mantiene atados al trabajo cotidianamente. El que los propietarios tengan el derecho a cobrarnos un lugar para vivir implica que debemos seguir vendiéndonos en el mercado.

El precio de la vivienda incluye el beneficio de la empresa constructora, la inmobiliaria y los dueños del suelo. Todos tienen interés en conseguir el pedazo más grande de nuestro sueldo. Cuanto más pagamos por un alquiler, más ganancia para el propietario. Cuanto más pequeño sea el apartamento que nos pueda alquilar por el mismo precio, más apartamentos puede poner en alquiler, más dinero. Cuantas menos restricciones existan para ordenar un desahucio, menos selectivo puede ser a la hora de elegir un inquilino. El precio del suelo aumenta por el aumento de la concentración en las ciudades, las nuevas inversiones e infraestructuras y la especulación.

La tendencia del mercado laboral es bajar los salarios. La tendencia del mercado de vivienda es subir el precio de la vivienda. Esto significa que para todos, salvo para los trabajadores más cualificados, hay una brecha entre lo que podemos pagar y el precio de la vivienda. El resultado es que muchas veces terminamos viviendo en pisos abarrotados, oscuros, sin ventilación,

fríos, húmedos, llenos de plagas. Toda la voluntad caritativa de las señoras ricas, los discursos moralizadores de los científicos sobre la higiene, los nuevos diseños realizados por arquitectos progresistas nunca han llegado a captar la esencia del problema. El libre mercado jamás ha sido capaz de proporcionar una vivienda decente a la vasta mayoría de la clase trabajadora.

en general por poner algunas restricciones al negocio de la vivienda. El Estado, como representante de las necesidades del Capital en general, entra en escena.

Aun así, el ataque a los derechos de un tipo de propietario fácilmente se interpreta como un ataque a la propiedad en general. A los gobiernos europeos y estadounidense les llevo décadas acabar con el hacinamiento. La burguesía



Pero el hacinamiento como solución del problema de la vivienda puede provocar problemas para los negocios. Si los trabajadores pierden horas de sueño o enferman debido a las condiciones de hacinamiento, faltarán al trabajo o trabajarán con menos productividad. Esto es un problema para cualquier empresa cuya mano de obra esté compuesta de jornaleros. En cierto sentido existe un interés de la economía

estaba muy contenta dejando morir a los trabajadores de tuberculosis y raquitismo ("mal del inquilino" lo llamaban en Berlín), siempre y cuando lo hicieran silenciosamente en sus pocilgas, y siguieran teniendo suficientes hijos como para proporcionar una creciente mano de obra. La epidemia masiva de cólera de las décadas de los 60 y 70 del siglo XIX no se limitó a los barrios obreros. El cólera acabó entrando en el suministro

de agua y mató a ricos y pobres. El miedo a la muerte empujó a la burguesía a superar su miedo e interferir con la propiedad privada. En respuesta a las epidemias, las primeras grandes leyes sobre vivienda pasaron a formar parte de las leyes de salud pública. La disputa sobre la vivienda es, en parte, una lucha entre los empresarios y los propietarios. Los últimos quieren que el patrón pague buenos sueldos para llevarse más en forma de renta: alquileres e hipotecas. Tienen varias formas de engañarnos —como seguros de daños, o pidiendo una fianza. Vendiendo casas a pre-

miento, sigue siendo un problema para los empresarios que nos emplean. Ellos son compradores en el mercado laboral y, en cierto punto, deben competir con empresarios de otros lugares. Si un trabajador consigue el mismo trabajo por el mismo sueldo en dos ciudades, pero en una el alquiler es mucho más accesible, las compañías de la otra tendrán más dificultades en conseguir mano de obra. Tendrán que subir los sueldos en función del coste de la vida¹⁰. Por tanto, los empresarios tienen un interés en mantener el precio de la vivienda bajo control. Empresarios y propietarios de



cios monopólicos, disminuyen el valor real de nuestro salario y se llevan un dinero extra. Aunque no llegue al punto de quitarnos el sueño, que caigamos enfermos o muramos por un mal aloja-

viviendas (o promotoras) pueden tener esta disputa sobre sueldos y alquileres, pero en el fondo no es más que una pelea sobre cómo se dividen el plusvalor. El propietario quiere que suban los

10.- NdE: Un mercado inmobiliario basado fundamentalmente en la compra y venta de casas "soluciona" en buena parte este problema (para los empresarios, claro).

sueldos para subir el alquiler. El empresario quiere que el precio de la vivienda baje para pagarnos menos. A ambos les interesa que continuemos yendo a trabajar y manteniendo nuestro nivel de vida lo más bajo posible. La lucha por el salario real no es solo entre jefes y trabajadores individuales, sino entre el proletariado y la clase capitalista (incluyendo a los propietarios de viviendas).

Los capitalistas han comprendido desde hace mucho tiempo que la inflación es una buena forma de bajar los salarios, ya que es como pagar menos, especialmente si temen que las bajadas salariales directas provoquen resistencia. Para nosotros es igual de malo tener un buen sueldo y dedicarlo todo a pagar el alquiler o la hipoteca que tener un sueldo de mierda y dedicarlo todo a pagar el alquiler o la hipoteca. Es igual de malo joderse la garganta por la humedad o el aislamiento tóxico de nuestra casa, que por la humedad y el aislamiento tóxico del curro. Nuestras necesidades entran en conflicto con los intereses del capitalista para el que trabajamos o al que le alquilamos la casa. El casero o el banco nos quiere cobrar más. Nosotros queremos pagar menos. Quiere poder echarnos cuando le convenga un inquilino que pague más o si durante una temporada no podemos afrontar la hipoteca. Nosotros queremos un sitio donde vivir que sea seguro y estable. El casero no se

quiere hacer cargo de ningún arreglo y cobrarnos extra por cualquier cosa. Nosotros queremos una casa en buen estado y no tener que pagar extras.

La tendencia del capital a expandirse y a crear las mejores condiciones para una mayor acumulación entra en conflicto con nuestras necesidades. En el trabajo, en el hogar, en el transporte público, en la escuela, en la tienda, en un campo de batalla, la lucha de clases ocurre en todas partes, pero los distintos lugares donde se desarrolla crean diferentes obstáculos y oportunidades. En este sentido, el trabajo y el barrio son terrenos muy diferentes.

En la mayoría de los lugares de trabajo, el propio curro requiere la cooperación entre los trabajadores. El proceso de trabajo en sí nos une. Esto puede ser una pesadilla si no nos llevamos bien, pero también es el punto fuerte de nuestra lucha contra el patrón. Podemos reconocer a la gente que vive en el mismo edificio que uno, hasta saludarlos en la calle si nos los cruzamos, pero (excepto en lugares con gran hacinamiento) no hay parecido a una socialización forzada. La tendencia natural es la privacidad y la separación —una tendencia llevada a extremos en barrios residenciales, descentralizados y presos del pánico social.

En el trabajo, nuestro tiempo es del patrón. Nos presiona para sacarnos el mayor provecho posible. Sea cual sea nuestra visión del mundo, las cosas





que hacemos en el trabajo para evitar desgastarnos físicamente o volvernos locos nos ponen en conflicto rápidamente con la rentabilidad de la empresa. En casa, nuestro tiempo es nuestro. El tiempo que pasamos reparando panfletos o protestando contra los propietarios de nuestras casas significa menos tiempo de ocio. Y por lo general estamos demasiado cansados después de trabajar como para hacer otra cosa que no sea tomar una cerveza y escuchar música (o quizás leer un buen libro con muchas ilustraciones).

En la mayoría de los lugares de trabajo la gente se caga en la empresa, en los descansos o mientras curramos. En el barrio las luchas por la vivienda deben romper primero el aislamiento de los asuntos privados de cada uno, la comunicación inicial, la socialización y la comunidad que se genera están obviamente ligadas a la lucha. Cuando llegamos al punto de llamar a la puerta de otros inquilinos para ver cómo hacemos para que el dueño deje de joder nos a todos, ya no estamos en el punto de la típica charla de curro cagándonos en la empresa. El solo hecho de que la organización en torno a las luchas por la vivienda deba comenzar deliberadamente puede ser una ventaja.

Además, el propietario tiene menos poder para romper esta resistencia cuando se está gestando. Si vamos deambulando en el trabajo hablando con nuestros colegas, la respuesta del encargado es inmediatamente "¡iponeos a trabajar!". Cuando nos organizamos en nuestro propio tiempo, esto no es un problema. Y por lo general el dueño no nos vigila lo suficiente como para ver quién habla con quién y conseguir evitarlo.

Cuando llevamos a cabo una acción conjunta, cuando estamos bien organizados y militando, podemos invertir la balanza de

poder. Podemos conseguir aumentos de salario, detener la subida del alquiler, obligar a que los dueños nos den mejores casas por el mismo precio o paralizar un desahucio. Podemos aumentar el valor de nuestro trabajo y mejorar nuestra calidad de vida.

Pero el nivel de vida medio de la clase trabajadora está bajo un asedio constante. La definición varía según la época y el lugar, y aun así, la acción combinada del mercado de la vivienda y el mercado laboral tienden a degradarla. Hoy día, un cuchitril carísimo, húmedo, lleno de cucarachas también puede tener un microondas e Internet de banda ancha.

Pero el nivel de vida medio de la clase trabajadora está bajo un asedio constante. La definición varía según la época y el lugar, y aun así, la acción combinada del mercado de la vivienda y el mercado laboral tienden a degradarla. Hoy día, un cuchitril carísimo, húmedo, lleno de cucarachas también puede tener un microondas e Internet de banda ancha.





PROPIEDAD Y CLASE

*«Ningún hombre que tenga una casa
y un terreno propio puede ser comunista».*

William Levitt

Es más que obvio que el precio de la vivienda y el salario son dos partes del mismo balance de fuerzas entre clases allí donde el propietario y el empresario son la misma persona. Los empresarios pueden proporcionar alojamiento a sus trabajadores bien porque están trabajando en zonas remotas, porque reclutan empleados extranjeros con contratos temporales, porque quieren mantener el precio de la vivienda bajo control o, simple-

mente, porque quieren tener más control sobre su personal. Se descuenta el alquiler en la nómina o se cobre después, la relación es igual de clara, y el contrato laboral generalmente especifica tanto el sueldo como el alquiler.

La vivienda empresarial no es en sí misma una solución a los problemas que provoca la interacción entre el mercado de vivienda y el mercado de trabajo. O la casa está igual de sobrevalorada que el resto de las viviendas

del área, o el negocio inmobiliario de la empresa tiene una tasa de ganancia poco competitiva, en cuyo caso, el negocio inmobiliario de la empresa está siendo financiado por su negocio principal. Habitualmente esto se resuelve proporcionando viviendas empresariales solo a los empleados más cualificados, cuyos sueldos son lo suficientemente altos como para pagar una vivienda decente si quisieran, dejando al resto del personal a merced del mercado inmobiliario.

Los empleados que viven en viviendas de la compañía (al igual que los que dependen de sus planes de salud) están doblemente atados a ella. Si renunciamos a nuestro trabajo o vamos a la huelga, no solo dejarán de pagarnos sino que además seremos desahuciados. Esto minimiza el cambio de personal y presiona aún más a los empleados para no causar problemas. Las compañías suelen usar este doble poder para escapar de los problemas, despidiendo y desahuciando a los organizadores, los comunistas o cualquier otro alborotador en potencia. Las viviendas de empresa tiene sus ventajas, para la empresa, pero manejar un negocio de vivienda al mismo tiempo que un negocio principal puede llegar a ser incómodo. En general, los empresarios no se preocupan de proporcionar viviendas a sus trabajadores.

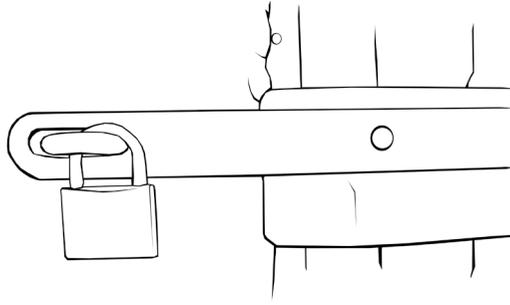
Cuando los trabajadores le alquilan la casa a un arrendador privado, la relación de clase es la misma, solo que lidiamos con dos capitalistas distintos. Para el casero el negocio inmobiliario es

su negocio y quiere mantenerlo lo más rentable posible. Lo que ve en la casa es su valor. Lo que nosotros vemos es para qué podemos utilizarla. No nos importa tanto su valor, lo que buscamos es refugio, privacidad, un lugar para dormir y comer. Si el valor de las propiedades en un barrio sube, el propietario aumentará el alquiler. A medida que trata de sacarle el máximo provecho a su inversión, nos hace sufrir a nosotros los movimientos del mercado inmobiliario.

El propietario puede lidiar directamente con nosotros o a través de algún tipo de inmobiliaria. Una empresa inmobiliaria protege al propietario de los problemas con sus inquilinos pero también se queda con una parte de sus ganancias. Con frecuencia los dueños entregan, sin cobrarle alquiler, un apartamento en un edificio a una gerente cuyo trabajo es recaudar los alquileres y hacer reparaciones. En este caso, el gerente trabaja media jornada para el dueño y, generalmente, tiene otro trabajo de media jornada. Esta persona se encuentra en una posición contradictoria, por un lado luchando para sobrevivir, pero por otro actuando como agente del propietario, tratando de sacar el mayor beneficio posible a su inversión.

Si los pequeños empresarios son a veces peores que los grandes, es porque las grandes compañías operan en una escala que les permite usar la





maquinaria más avanzada y producir de manera eficiente, mientras que la pequeña empresa tienen que lidiar con la ineficiencia presionándonos cada vez más. Sin embargo, los pequeños arrendadores suelen ser mejores que los grandes porque tienden a querer minimizar la rotación de inquilinos más que a maximizar las ganancias. Si suben el alquiler bruscamente en respuesta a los cambios del mercado, se arriesgan a que sus inquilinos se muden y su apartamento quede libre durante uno o dos meses. El riesgo que presenta estando vacío comparado con el beneficio que le daría un alquiler incrementado es mucho mayor para el que alquila 3 o 4 apartamentos que para el que tiene 300 o 400. Claro que también es más probable que un pequeño propietario viva cerca de nuestra casa y pase a espiarnos o controlarnos.

En cualquier caso, para los trabajadores que somos a la vez inquilinos, las posibilidades de tener un conflicto con el casero son casi las mismas que las de tenerlo con el jefe. No es casualidad que los caseros sean vistos como los típicos malos en la cultura popular.

Hay un amplio abanico de tipos de alquileres, con diferentes niveles de seguridad. El nivel más bajo lo ocupan los trabajadores no cualificados con trabajos temporales, jornaleros. Como los sectores más pobres de la clase trabajadora no pueden pagar fianzas, y los dueños desconfían de ellos, les cobran semanalmente. Las viviendas del nivel más bajo están en las peores condicio-

nes y terminan generándole un gasto aún más grande a los inquilinos que las casas más seguras que alquilan los otros trabajadores. La pobreza extrema es extremadamente rentable.

Incluso cuando los dueños no están preocupados porque sus inquilinos dejen la vivienda en el medio de la noche para así evitar pagar el alquiler (porque nos la ha cobrado de antemano, por ejemplo), querrán alquilar el piso a la persona menos peligrosa que puedan encontrar. Nos pedirán nóminas, historiales de crédito, avales o alguna carta de recomendación de nuestros anteriores caseros. Si vamos a ver una casa en alquiler tratamos de parecer lo más "clase media" posible porque sabemos que estamos sujetos a todos los prejuicios (rationales o irracionales) que puedan tener sobre lo que hace mejor o peor a un inquilino. Cuando varias personas queremos vivir juntas y compartir un apartamento, intentaremos que dé la cara y firme el contrato el que tenga el trabajo más decente y respetable.

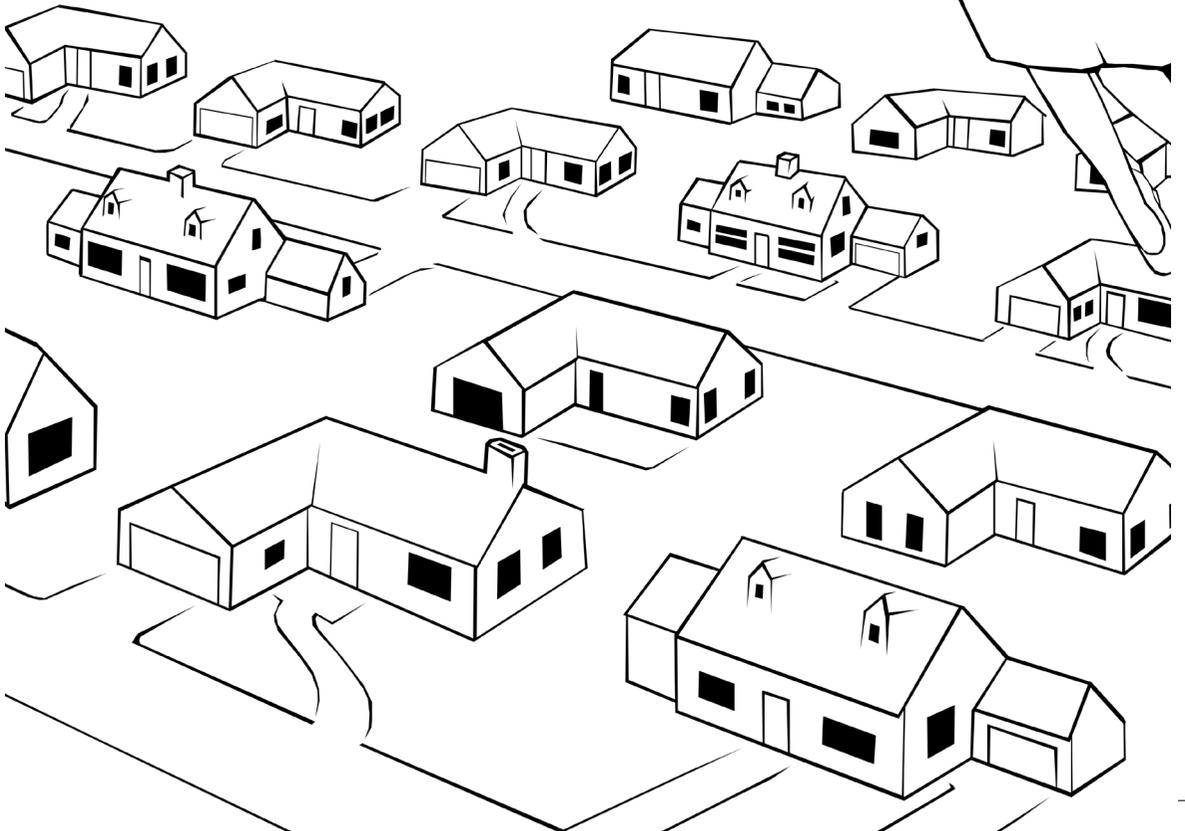
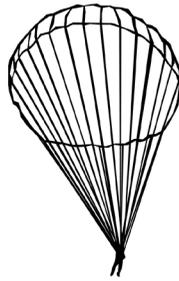
En las ciudades donde se aplican leyes de arrendamiento fuertes, alquilar un piso puede ser algo más seguro, y por eso podemos tomar cierta iniciativa para arreglar un poco el lugar, pintar las paredes o hacer pequeños arreglos o mejoras nosotros mismos. En lugares donde los inquilinos pueden ser desalojados de un día para otro, por cualquier razón, mejorar el apartamento es como hacerle un trabajo gratis al que nos alquila. Por más bonito que sea el lugar que consigamos, es propiedad de

otra persona. La propiedad del lugar da el derecho de recibir pagos mensuales por su utilización. Si no nos pueden cobrar el alquiler, deberemos irnos. O nos desahucian, o nos suben el alquiler para obligarnos a dejarlo. Alquilar un piso es necesariamente precario, así que los inquilinos que planean quedarse en un lugar siempre prefieren comprar antes que alquilar.

En un mercado libre de hipotecas, solo los obreros con buen sueldo pueden pedir préstamos para comprar casas.

Desde el punto de vista del banquero, la mayoría de los trabajadores son demasiado "peligrosos". Sueldos bajos significan ahorros pequeños. No podemos pagar cuotas muy grandes y necesitamos plazos muy largos. Al mismo tiempo, no tenemos ningún bien valioso que el banco nos pueda embargar, además de la casa. La única garantía que tenemos es nuestro trabajo, que también se puede perder fácilmente. Para que el préstamo sea digno de semejante riesgo, el banco debe cobrar una tasa



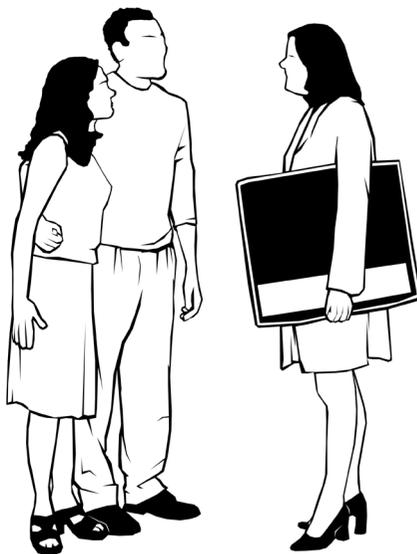


de interés alta: la vivienda propia está fuera del alcance para la mayor parte de la clase trabajadora.

Sin embargo, es raro encontrar un mercado de préstamos hipotecarios libre. Los gobiernos gastan enormes cantidades de dinero para asegurar estos préstamos, lo que significa que los bancos saben que recuperarán su dinero aunque nosotros no podamos devolvérselo. Al hacerse cargo de los riesgos, este seguro del gobierno hace que los préstamos hipotecarios sean mucho menos peligrosos para los bancos. Así sí están dispuestos a conceder préstamos a un menor interés, con pagos menos abultados y por períodos más extensos. Uno de los factores que creó la demanda sostenida de casas en Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial fue la *G.I. Bill*¹¹, que entregaba préstamos hipotecarios a los veteranos de guerra sin pedir depósito inicial. Además de seguros para préstamos, los gobiernos le dan a los bancos todo tipo de desgravaciones de impuestos. Estos subsidios oficiales mejoran la calidad de los lugares que se alquilan, además de facilitar a los trabajadores la posibilidad de obtener una casa propia.

• • 104 • •

Ser propietario de una vivienda se convierte en una cuestión de a quién le pagamos todos los meses: si al propietario o al banco. Es una institución cultural. Se espera del propietario que se transforme en una parte reconocida del vecindario y se lo alienta a que participe en la sociedad civil. A pesar de que ya no se requiere ser propietario para poder votar como antes, los propietarios votan y participan de la política de una manera mucho más activa que los que alquilan. El ser dueño de una casa no está directamente relacionado con el ingreso mensual, pero suelen ser los trabajadores con mejores sueldos



y puestos estables. Es mucho más probable que el trabajador que posee una casa se sienta una parte respetable de la sociedad capitalista. Aunque haya sido por medio de un subsidio, para él, haber adquirido una propiedad es, exclusivamente, el producto de su trabajo. Ser propietario de una casa promueve el individualismo y es una parte importante de la creación de una clase media diferente del resto de la clase trabajadora.

Puesto que el propietario también posee el suelo, se beneficia de los incrementos de su precio. Comprar una casa en el mejor momento de nuestra vida laboral, esperar a que su valor aumente para luego venderla y mudarse a una casa más pequeña (una vez que los hijos se hayan independizado) es, en algunos países, la única forma que tienen los trabajadores para asegurarse unos ahorros para la jubilación. De esta manera, el propietario de clase trabajadora se ve obligado a transformarse en un especulador inmobiliario, lo que nos liga a

11.- NdT: Ley que proporcionaba a los soldados desmovilizados un mecanismo legal que les permitía acceder a préstamos de estudios, junto con una pensión que les permitía subsistir por un año, además de facilidades para conseguir préstamos para adquirir viviendas o iniciar un negocio por cuenta propia.

los intereses de la acumulación capitalista. Los propietarios pueden reaccionar de manera distinta a los inquilinos frente al desarrollo o la decadencia del vecindario que ocupan. A veces pueden movilizarse por los intereses de los promotores e inversores, tratando de mantener alejados a los inmigrantes y pobres (que pueden hacer bajar los valores de propiedad) del vecindario o fomentar la violencia policial en contra de los sin techo para así "limpiar el barrio".

Ser propietario es contradictorio. Por un lado nos relacionamos con la casa como un lugar en el que vivir. Tenerla significa poder pintarla, remodelarla, mejorarla. Significa que no hay ningún casero de por medio buscando la excusa para echarnos del piso y poder construir él algún edificio que le dé más dinero. Pero por otro lado nos relacionamos con la casa como si fuera una inversión. Hay que mantenerla para que no se devalúe y se le pueda sacar algo más en caso de que suban los precios y se quiera vender. Esta contradicción no es una elección. Al vivir en la casa, nos relacionamos con ella como algo útil. Al ser sus dueños, nos relacionamos con ella como la cantidad de valor que es —y los impuestos a la propiedad nos presionan para que le saquemos el mayor beneficio posible a la propiedad. La propiedad de la vivienda no es una manera de escapar de los caseros y del mercado inmobiliario, sino que nos convierte en nuestro propio casero y nos obliga a tener que vigilar ese mercado nosotros mismos.

A veces los dueños alquilan una habitación para poder pagar la hipoteca.

Generalmente, esto no parece muy distinto a dos inquilinos que comparten un apartamento, en el que el que aparenta ser más decente ha firmado el contrato de alquiler. Sin embargo, en el momento en que el propietario empieza a considerar a su propiedad como un negocio, viviendo del alquiler, presionando al "huésped" y sacándole lo más posible, se convierte en un pequeño casero de puertas adentro.

Poseer una casa no es la salida de la vida de la clase obrera. Es una forma de



controlar a los trabajadores y de ponerlos los unos contra los otros. El gobierno y los empresarios lo apoyan por esta razón. Al ser dueños de una propiedad quedamos a merced del mercado de trabajo de la ciudad donde está situada. No es fácil mudarse a otra ciudad con mejores sueldos. Cuando Elbert Gary, director de la *US Steel Corporation* de los EE.UU, fundó Gary en Indiana, para situar allí una nueva acería, la compañía les vendió a sus trabajadores más cualificados viviendas por debajo de los precios de mercado. Esto se hizo explícitamente para impedir que los trabajadores pudieran irse, atándolos a la empresa y evitando que causaran problemas.

A pesar de que el propietario tenga más seguridad que el inquilino, otros aspectos de su situación pueden ser igual de malos. En las zonas rurales hasta el más pobre es dueño de una casa, una chabola o una caravana. Sean propias o alquiladas las casas de los trabajadores son las que se construyen al lado del vertedero, junto a la refinería o la planta química. Trabajar todo el día para poder pagar el alquiler no es mejor que hacerlo para poder pagar la hipoteca. No pagar la hipoteca lleva al desahucio, igual que no pagar el alquiler. Cuando el precio del suelo aumenta rápidamente, un trabajador puede ver en la inversión individual en una vivienda una mejor manera de alcanzar sus intereses que una acción colectiva de los trabajadores. Pero el aumento de los precios de las tierras también puede implicar un aumento en los impuestos, lo que presionará al propietario para vender y mudarse a otro lado, para que ese suelo sea más rentable. Cuando la burbuja inmobiliaria estalla, puede llevarse consigo no solo todos los ahorros del propietario, sino también su propia ilusión de ser clase media.

Por un lado, tener casas en propiedad junto con trabajos cualificados puede

crear una clase media separada del resto de la clase trabajadora. Por otro lado, la mezcla de suburbios y mendicidad con inmigración y racismo puede crear una infraclase. Vivir en la calle es más que no tener una casa; es prácticamente equivalente a ser excluido como miembro de la sociedad capitalista, a ser un vago, un vagabundo, un deshecho. Es difícil conseguir un trabajo o un subsidio de desempleo sin una dirección de referencia. Significa vivir al aire libre, dormir en los bancos, huecos y galerías, y ser acosado constantemente por la policía.

La existencia de personas sin hogar, como el paro, no son fallos del sistema. Es la forma en que funciona el sistema. Por un lado, es una simple cuestión de oferta y demanda —las casas no se alquilan a personas que no pueden



pagar el alquiler. Y lo que es más importante, los sin techo son un recordatorio a toda la clase trabajadora de que la cosa podría ser mucho peor.

A menos que la correlación de fuerzas se incline un poco a nuestro favor, los planes de vivienda del gobierno están específicamente diseñados para no interferir con esta función de la pobreza extrema. Los albergues tienen cupos, reglas restrictivas y muy poca privacidad. Los subsidios de alquiler del gobierno se dejan de pagar rápidamente si el casero se queja del inquilino. La vivienda pública se cae a pedazos y muchas veces es insegura. Como las casas de pobres del siglo XIX, la idea es que sean miserables, denigrantes, que no alivien el sufrimiento. En este sentido,

los trabajadores sociales que hacen pública la miseria de los pobres (como los activistas que se dedican a quejarse de que haya cámaras de seguridad por todos lados) hacen tanto por el control social como por que las cosas estén mejor. Un sistema de vivienda público que proporcione una vivienda decente y de fácil acceso para aquellos que no tienen es un sistema de vivienda público que no funciona como debería.

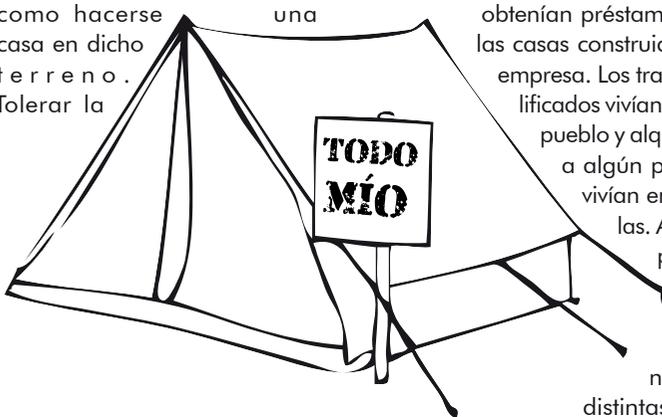
Hay casas vacías, y terrenos sin usar para construir casas porque no es rentable hacerlo. Al mismo tiempo hay personas sin techo o que viven hacinadas. El derecho legal de acceder a una vivienda no se cumple porque no es compatible con el derecho legal de sacarle un beneficio al alojamiento. Ante esto, una respuesta obvia es romper la ley y okupar.

Okupar edificios abandonados, arreglarlos, pinchar el agua y la electricidad. El dueño de la propiedad naturalmente llamará a la policía para que nos desaloje y restablezca el lazo entre el uso de la casa y el beneficio. Si no se dan cuenta de que estamos ahí, o no existe posibilidad de hacer negocio con la casa a corto plazo, quizá no se meta en el problema de echarnos, y podremos vivir de okupas por un tiempo. Especialmente en terrenos del gobierno, de manera que se le pueda presionar políticamente, okupar puede ser tan seguro como hacerse una casa en dicho terreno. Tolerar la

okupación es un programa social esencial y es usado por los gobiernos desde Mumbai y Manila a Ciudad de México, de Ciudad del Cabo a El Cairo y de ahí a la Cañada Real —un programa de vivienda social indirecto que puede eliminarse en cualquier momento.

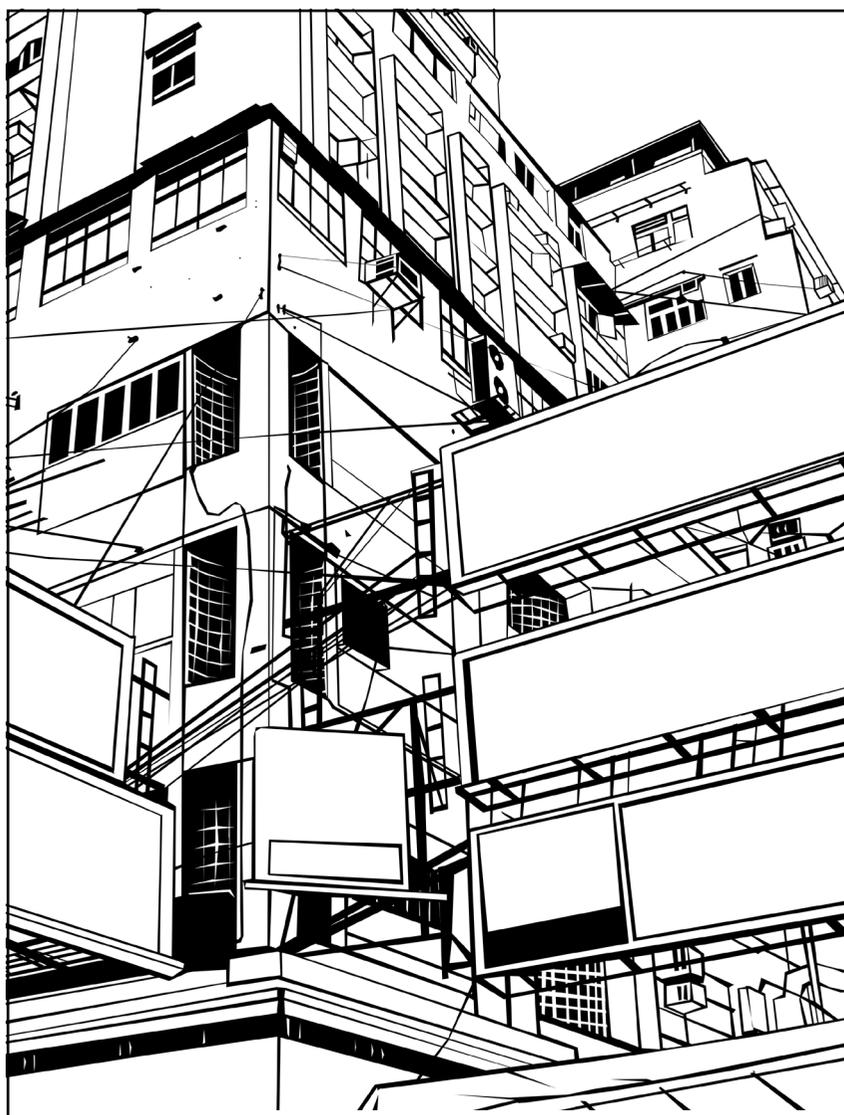
No es solo la fuerza del gobierno lo que hace que la tierra y la vivienda solo puedan usarse si generan un beneficio. Las casas son mercancías, tienen valor, son vendidas, compradas, alquiladas, intercambiadas: son parte de la economía. El gobierno mantiene la paz, arbitra, defiende la propiedad, garantiza los contratos y respalda la economía. Pero la economía es una expresión de las relaciones sociales alienadas. Si existe un asentamiento ilegal que permanece durante un tiempo, y en el que el gobierno, que formalmente es dueño de los terrenos, parece que no va a hacer nada a corto plazo, las personas que están allí comenzarán a comportarse como dueños. Reaparecerán los alquileres y se desarrollará un mercado negro de las casas. Estos títulos de compra-venta no están respaldados por el Estado, por lo que requieren de un subestado que lo haga. Pandillas, mafias, partidos políticos, hermandades y grupos religiosos pueden adoptar este rol. La clase y la propiedad no son asuntos legales.

A fines del siglo XIX en los pueblos de empresas, los trabajadores cualificados obtenían préstamos para comprar las casas construidas por la propia empresa. Los trabajadores no cualificados vivían en las afueras del pueblo y alquilaban cuchitriles a algún propietario o bien vivían en tiendas y chabolas. Ambos trabajaban para la compañía pero realizando tareas distintas. Las divisiones laborales y las distintas condiciones de



vivienda se reforzaban la una a la otra y creaban separaciones entre los trabajadores. Todos iban al trabajo por las mismas calles de la empresa, iban a la misma iglesia fundada por la empresa, iban al mismo médico de la empresa, y compraban comida en su tienda, sacaban libros de su biblioteca, iban a los espectáculos que organizaban, leían el periódico editado por la empresa y, si iban a la huelga, los dos eran molidos a palos por la seguridad privada de la compañía.

Hoy, el trabajador al que echa la bronca su capataz y hace lo que puede para poder pagar sus hipotecas tiene, por lo general, un patrón distinto que el que trabaja en atención al público, aguanta la bronca de los clientes y hace lo que puede para poder pagar el alquiler. Pueden existir en oferta una gran variedad de formas de darnos las noticias, la comida, el transporte, la religión y el entretenimiento, pero las dos caras de la relación de clases que reproduce la sociedad capitalista son las mismas hoy que en el siglo XIX. Las ciudades siguen siendo de las empresas.





EL LUGAR DE UNA MUJER

«Soy un ama de casa maravillosa, cada vez que me caso con un hombre me quedo con su casa».¹²

Tsa Tsa Gabor

••• 109 •••

12.- NdT: La cita hace un juego de palabras intraducible entre ser "ama de casa", housekeeper. y "quedarse con la casa", to keep the house.

No todas las relaciones en la sociedad capitalista son relaciones de valor. La construcción y el intercambio de mercancías presuponen e interactúan con relaciones que poco tienen que ver con la producción para el comercio. La economía se produce sobre estas relaciones, crea el contexto en el cual estas se producen y las presiona de tal manera que controla el sentido de su desarrollo. El hogar es un lugar central donde estos dos tipos de relaciones se juntan.

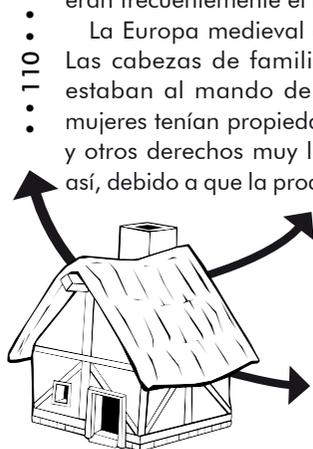
En la Europa medieval, los hogares eran algo completamente distinto a lo que son ahora. La mayoría de las personas trabajaban en el campo y vivían al lado de la tierra en la que producían todo lo que necesitaban. Los artesanos en las ciudades solían vivir encima de sus talleres. Los aprendices vivían con los oficiales o bien ambos lo hacían en la casa del maestro artesano. Las casas aristocráticas eran aún mayores. En el centro estaba la familia noble, pero mantenían también al cocinero, las lavanderas, personal del establo, sirvientas, etc. Existía un mercado, préstamos de dinero, comerciantes e incluso algunos trabajos se pagaban con salarios. Pero la producción todavía no estaba dominada por el mercado, no había sido transformada en producción para el comercio. La unidad de producción básica de la sociedad era el hogar. De hecho, hogar y trabajo eran frecuentemente el mismo lugar.

La Europa medieval era patriarcal. Las cabezas de familia masculinas estaban al mando del hogar, y las mujeres tenían propiedades, herencia y otros derechos muy limitados. Aun así, debido a que la producción estaba



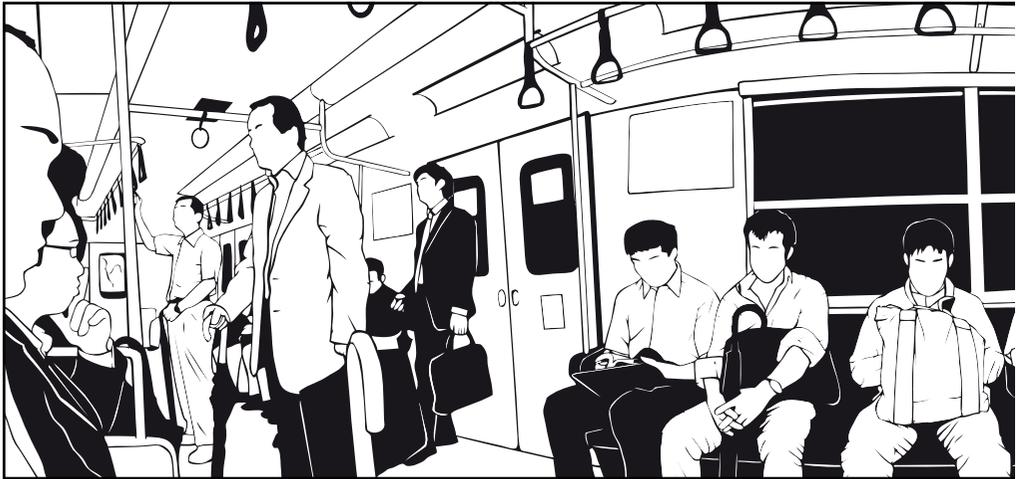
centrada en los hogares, las mujeres participaban en la actividad productiva. Las mujeres de la aristocracia estaban bajo el control de sus maridos y padres, a veces las casaban a distancia por motivos políticos, pero tenían un rol importante en el manejo de la casa y los sirvientes. A las esposas e hijas de los artesanos se las excluía con frecuencia de los gremios, pero se asumía que tomaban parte en el negocio de su casa (e incluso, a veces, las viudas asumían el mando tras la muerte de sus esposos). Las mujeres campesinas pueden que no hiciesen el trabajo más pesado en el campo, pero se hacían cargo de todas las tareas extra —de las huertas, del corral, esquila las ovejas, ordeñar, hacer mantequilla, queso, remendar las ropas y vender el excedente en el mercado. El trabajo de las mujeres sostenía la actividad productiva de los hogares.

A medida que se desarrolló el modo de producción capitalista, todo esto fue cambiando. Las cosas se hacían cada vez más fuera del hogar. En vez de que fuesen las mujeres campesinas las utilizasen ruecas en casa o los tejedores los que usasen telares manuales en el taller, el proceso de confección de la ropa fue dividido en distintas partes, cada una realizada por diferentes trabajadores hilanderos en fábricas usando telares mecánicos —primero hidráulicos, luego a vapor. La producción se



convirtió cada vez más en producción para un mercado en crecimiento —se convirtió en producción de valor. Las relaciones de clase tradicionales, entre campesinos o sirvientes y sus señores, o entre aprendices, jornaleros y sus maestros artesanos, se fueron erosionando a medida que se expandía el mercado. La actividad productiva se desvinculó de otras actividades y la

terrenos cerca de la fábrica y ubicar a los obreros allí, estos podían pasar más tiempo trabajando y menos yendo y viniendo al trabajo. El desarrollo de los sistemas de transporte público subsidiados por el Estado permitió que el metro y el autobús transportasen rápidamente a los trabajadores asalariados del trabajo a la casa. Esto redujo la necesidad de la vivienda de empresa



capacidad de trabajar se convirtió en todas partes en una mercancía. Se estableció una nueva relación de clase —la relación entre capitalistas y trabajadores asalariados. Allí donde se imponía, el capitalismo reproducía las mismas relaciones. El trabajo se separó espacial y temporalmente del resto de la vida. Las personas con las que se cenaba dejaron de ser las personas con las que se compartía la jornada de trabajo, y estas dos actividades, trabajar y cenar, se hacían en sitios cada vez más lejanos.

Al separar el lugar de trabajo del hogar, el capitalismo creó el camino al trabajo. Al subir los precios de las propiedades en las ciudades recientemente industrializadas, los trabajadores se vieron forzados a tener que realizar trayectos cada vez más largos para llegar al trabajo. Las primeras viviendas de empresa fueron, en parte, una respuesta a este problema. Al comprar

pero aumentó las distancias entre el trabajo y la casa. La producción masiva de automóviles para consumo privado amplió aún más esta brecha.

Durante miles de años, en la civilización occidental la mujer no ha ocupado el mismo lugar en la sociedad que el hombre. El lugar de una mujer era la casa. Mientras la unidad productiva básica de la sociedad fue la familia o el hogar, la participación de las mujeres en la producción mitigaba, en cierto modo, esta desigualdad. Al producirse cada vez más fuera del hogar, la empresa capitalista lo reemplazó como unidad básica de producción. La producción en el hogar desapareció y se trazó una estricta línea entre el trabajo y el trabajo doméstico, apareciendo una nueva forma de hogar capitalista. La reclusión de la mujer en casa sin participar en el trabajo asalariado o en la gestión de un negocio la aisló cada

vez más y aumentó su discriminación y su exclusión de la vida pública.

El hogar capitalista es una unidad de consumo. Las mercancías producidas en otro lugar son compradas y transportadas al hogar para ser consumidas en familia. La casa misma es una mercancía consumida colectivamente por el núcleo familiar. El trabajo doméstico puede ser individual, duro,

divisiones existentes en la sociedad, y los diferentes trabajos los llevan a cabo distintas clases de personas, según su género, sus rasgos étnicos, si son inmigrantes... Esto crea actitudes de superioridad y miedo o de resentimiento y odio que ponen a los trabajadores unos contra otros. Así se llega al hecho de que ser mujer implique quedarse en casa y especializarse en trabajar sin



agotador, pero también es directo. Cuando se cocina para la familia, se hace entre el que lo hace y el que lo necesita sin necesidad de intercambio. No tiene valor. Cocinar, limpiar y lavar son tareas que se hacen por lo que producen, no para crear plusvalor y ganancia. Servir la comida a unos invitados solo se parece a servírsela a unos clientes en un restaurante en un sentido muy superficial. El trabajo doméstico es, por definición, improductivo en el capitalismo. No produce valor, y nadie saca un beneficio de él.

El capitalismo crea divisiones entre trabajo mental y trabajo manual, entre el trabajo cualificado y el no cualificado, entre el trabajo en el campo, en la fábrica y el sector servicios, y también entre el trabajo asalariado y el no remunerado. Estas divisiones del trabajo interactúan con todas las demás

sueldo. El abismo entre la casa y el trabajo es la base de la desigualdad. Cuantas más actividades se realizan fuera del hogar, más deprimente y opresiva se convierte la reclusión en él.

Como tantos otros ideales que circulan en la sociedad capitalista, los valores familiares "tradicionales" son constantemente corroídos por la circulación del valor. En el capitalismo, la vida familiar es cara. Cuantos más hijos tuviera una familia medieval, más brazos había disponibles para trabajar la tierra o para hacer de aprendices. Sin embargo, un trabajador asalariado no puede llevarse a los hijos al trabajo para ayudarlo y así trabajar menos. Para el trabajador moderno, la mujer y los hijos son bocas extras que alimentar. Los tíos que tienen tres trabajos y que no dejan de echar horas extras suelen ser los que tienen las familias más grandes.

Pero tener a la mujer en casa todo el día es un lujo y es más difícil cuanto menor es la escala salarial familiar. Los salarios bajos, las jornadas largas y los turnos rotativos desintegran fácilmente la vida familiar. Los padres más pobres, los sin techo, pueden ser apartados de sus hijos por los servicios sociales simplemente por motivos económicos. Los valores familiares "tradicionales" perpetúan la desigualdad, pero continúan siendo populares debido precisamente a que están continuamente siendo atacados por el Capital.

La autoridad del cabeza de familia ya no es esencial para el sistema. Ahora son los trabajadores en el trabajo los que deben ser controlados. La mujer rica y la mujer pobre pueden sufrir el aislamiento y la exclusión, pero no por eso forman una comunidad. Las mujeres de clase obrera siempre han tenido que trabajar, casi siempre por sueldos más bajos y, además, teniendo que encargarse del trabajo doméstico después del trabajo. Para las mujeres ricas, el trabajo doméstico siempre lo puede hacer una empleada. Lo que mejora la vida de una mujer trabajadora no es lo mismo que lo que mejora la vida de una mujer de negocios. Solo una feminista muy obtusa podría considerar que el aumento del número de mujeres directivas o en puestos políticos es un avance para las mujeres de la clase trabajadora. Tener opciones limitadas para participar de la explotación es una exclusión completamente diferente a ser explotada por

un salario de mierda. Margaret Thatcher no supuso un paso adelante para las mujeres proletarias de Inglaterra.

El mercado debe seguir expandiéndose. Las relaciones directas deben ser mercantilizadas. El ama de casa que antes amasaba el pan hoy lo compra. Las judías enlatadas, más caras, sustituyen a las judías que había que cocinar durante horas. Con los restaurantes, cocinar deja de ser una tarea exclusiva del hogar. Lo que solía ser un trabajo doméstico es ahora el trabajo de otro. El trabajo productivo es trabajo que crea plusvalor para un capitalista—y hay una presión constante para que todo sea productivo. La gente no suele nacer o morir en su casa más que por accidente. Solo los *hippies* excéntricos y los fundamentalistas religiosos crían a sus hijos en casa. Cuando el trabajo vuelve a ocupar un sitio en el hogar, se lo considera una invasión. La mujer que cobra por cada juguete que monta en su casa mientras cuida a sus hijos, o la trabajadora sexual que pone una *webcam* en su dormitorio no están haciendo precisamente trabajo doméstico.

Oponerse a las relaciones de valor desde el punto de vista de la integridad del hogar es incoherente. La privacidad, la intimidad y el aislamiento del hogar solo existen en contraposición a las relaciones públicas e impersonales del mercado. Cuando empezamos a luchar por los intereses de nuestra clase, entramos en conflicto con ambos mundos.







COMUNIDAD Y MERCANCÍA

«Yo estoy con cualquier cosa que te ayude a pasar la noche, sea un predicador, un tranquilizante o una botella de Jack Daniels».

Frank Sinatra

Cuando paseamos —o incluso cuando conducimos— por un barrio es como si pudiésemos sentirlo. El ancho de las calles y las aceras, el ruido del tráfico, los árboles, los edificios y los coches, las ropas de la gente,

Tenemos contacto con los vecinos de nuestro barrio todos los días, pero lo hacemos en el mercado. Nos saludamos al mismo tiempo que intercambiamos dinero por mercancías. La relación solo ocurre como una nota al pie del



• • 116 • •

los negocios, las pintadas y los carteles en las paredes, las lenguas que se hablan, la mirada de la gente que pasa, el olor a fiambre mezclado con el humo de los coches, la música de los casas o de los coches que pasan— todo cristaliza en una determinada identidad del barrio. Dónde vivimos puede ser tan importante para nuestra forma de ser como el trabajo que tenemos.

Pero vivir cerca de otros no forma una comunidad. A menos que exista una relación directa, estaremos tan aislados del vecino de al lado o de enfrente tanto como lo estamos de los que viven en el otro lado del planeta.

intercambio. La mayoría de lo que hacemos es trabajar, y el trabajo de las diferentes personas solo se conecta mediante el intercambio. La mayoría de las actividades concretas que hacemos en el trabajo pierden la mayoría de su sentido y se convierten solo en trabajo que permite expandir el capital de nuestro patrón. Cuando entramos en un sitio de comida rápida, es completamente evidente que el entusiasmo de la chica que nos atiende por saber qué tal nos fue día es solo una política de la empresa. Hasta las charlas más comunes y amistosas que tenemos con el de la tienda se terminan si la tienda de la otra calle empieza a vender más barato.



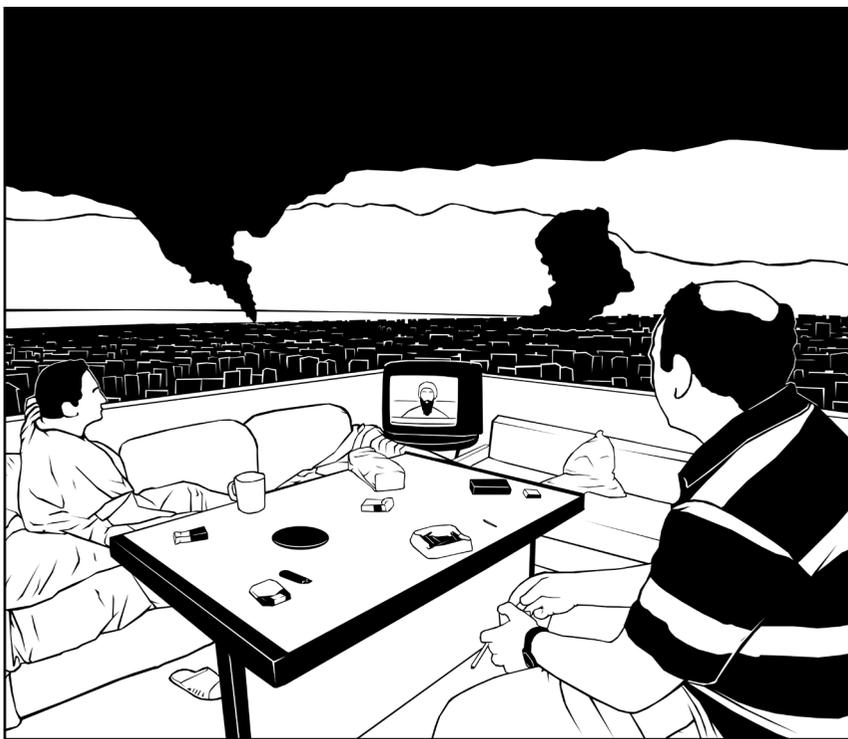
Cuanto más actividades abandonan el hogar, más se convierten en mercancías. Nuestro contacto con otros se hace cada vez más a través de un intercambio de mercancías. Para una persona que trabaja en atención al público, el contacto con los clientes es parte de su trabajo —su forma de conseguir dinero para sobrevivir, no algo que sea interesante de por sí. Para el cliente, la tienda es solo el sitio donde va a comprar. La tendencia del intercambio mercantil es hacia la separación, el aislamiento, la fragmentación y la soledad.

Esta destrucción de la comunidad afecta tanto a los pobres como a los ricos. La única diferencia es que el rico piensa que puede comprar una solución. Confundirán el buen rollo de la camarera con cualquier cosa menos con el esfuerzo por conseguir una mejor propina. Pensarán que el barman o la empleada de limpieza que les habla es su amigo. Pagarán por el baile privado de una stripper y

terminarán abrazándola en medio de un lamentable llanto. La fuerza centrífuga de la sociedad de mercado es terrible y crea un intenso deseo de algún tipo de comunidad.

Cualquier deseo fuerte es una buena oportunidad de mercado. Hoy día todo es una "comunidad": "la comunidad negra," "la comunidad inmigrante," "la comunidad gay" "la comunidad financiera," "la comunidad anarquista". No importa si las personas que forman parte de estas no entablan relación alguna entre ellos. Como el Capital no puede crear comunidades reales, las crea imaginarias. Pero ser parte de una comunidad imaginaria no hace que estemos menos aislados. La necesidad de una comunidad aún sigue allí.

Esta es la base real de la religión bajo el capitalismo. Nadie nunca vio la luz y encontró al Señor convencido por el argumento racional de que la evolución no existe y que la Tierra tiene solo 6.000 años de antigüedad. La crítica puramente racionalista de la religión es ine-



vitablemente elitista, porque la religión va de comunidad, no de racionalidad. Aislados en nuestra casa y unidos solo bajo el control del jefe, las actividades en la iglesia, la mezquita o el templo son una oportunidad de formar parte de una comunidad. Desde los pueblos de los Apalaches a los suburbios de Beirut, las organizaciones religiosas gestionan relaciones directas fuera del trabajo. Estas comunidades están controladas por líderes religiosos, pero son muy distintas del control en los curros. Si la religión es tan popular es precisamente porque las fuerzas de mercado minan y atacan constantemente las relaciones sociales directas.

La gente que asiste a la iglesia del barrio tiene relaciones directas entre sí. Igual que los que se juntan regularmente en el parque a jugar al fútbol o al ajedrez. La imagen de una comunidad vecinal se construye sobre estas relaciones reales. Crece desde la historia real del barrio, su arquitectura, su espíritu, pero al ser reconocida oficialmente, se vuelve un estereotipo de sí misma imponiéndose a la comunidad real.

La imagen del barrio puede ser movilizada (por la izquierda y la derecha) en contra de que se mude al barrio gente nueva que podría no tomar parte en las comunidades existentes (y, por lo tanto, poner en peligro la autoridad de los líderes tradicionales de esa comunidad). La culpa de la gentrificación puede echarse a los gays en San Francisco, a los blancos en Filadelfia o a los modernos en Malasaña y Lavapiés. La caída del precio del suelo en un barrio puede achacarse a los gitanos, a los inmigrantes o a quienes viven en casas de realojo. Aunque esto sea efectivo para conseguir que nos enfrentemos entre nosotros, no lo es tanto para evitar que cambie nuestro barrio.

Un barrio solo puede seguir existiendo en una forma concreta, determinada por las interacciones entre el mercado inmobiliario, el mercado laboral, los planes urbanísticos del ayuntamiento, los movimientos de capital y los mercados financieros. Si hay un cambio en cualquiera de estos o un uso distinto, potencialmente más rentable del territorio, o su uso



corriente ya no lo es más, el barrio comenzará a desarrollarse o a decaer. Puede mantener una imagen propia, pero su realidad debe cambiar.

En un momento determinado, la imagen comunitaria de un barrio se vuelve un anuncio más en la propaganda turística. Comunidades reales, auténticas, tradicionales, son mercancías valiosas, pero al ser organizadas para la venta pierden su realidad y su autenticidad.

El control real que tienen los líderes religiosos y comunitarios sobre sus comunidades respalda y vuelve real a la comunidad vecinal imaginaria. Los políticos locales exitosos construyen su poder sobre relaciones con los líderes comunitarios. Cada barrio, como cada país, es una mezcla de conflictos de intereses. Los empleados de un bar no tienen los mismos intereses que el dueño del bar. La gente que va al

comedor de la iglesia local no tiene los mismos intereses que quienes la organizan. Cuando empezamos a levantarnos en defensa de nuestros intereses, entramos rápidamente en conflicto con la mayoría de los líderes de las comunidades imaginarias y reales que existen en nuestro barrio.

El capital, esté invertido en una vivienda o en otra cosa, necesita moverse y expandirse. El constructor, el subcontratista, el promotor, el banco, el inversor, el propietario, el dueño del supermercado, el dueño del café, todos necesitan sacarle el mayor beneficio posible a su negocio. Esto implica estrujarnos, explotarnos, engañarnos, hacerse con la mayor parte posible de nuestro tiempo. El trabajo muerto necesita seguir acumulándose, y solo puede hacerlo a costa nuestra.

Así son las cosas.

EMPUJANDO, TIRANDO

Y ROMPIENDO

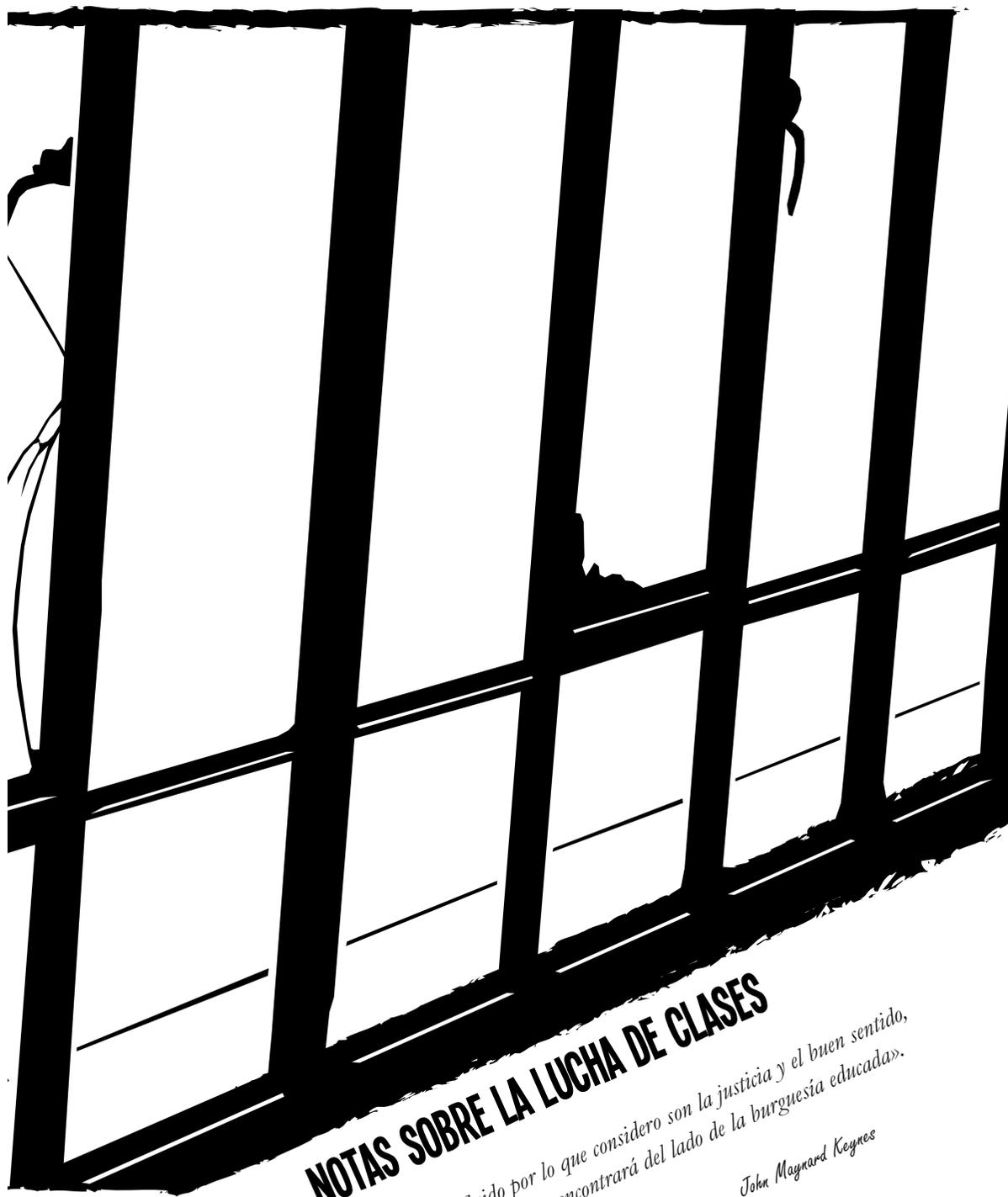


«Porque las cosas son como son, dejarán de ser como son»

Bertolt Brecht







NOTAS SOBRE LA LUCHA DE CLASES

*«Puedo estar influido por lo que considero son la justicia y el buen sentido,
pero la lucha de clases me encontrará del lado de la burguesía educada».*

John Maynard Keynes

El trabajador que sufre de molestias en la espalda por cargar con mucho peso y el que las sufre por estar sentado todo el día en la misma silla no se identifican necesariamente el uno con el otro. Del mismo modo, el trabajador que no puede viajar por todo lo que trabaja y el que no puede porque está en el paro y por tanto no tiene dinero pueden sentir que tienen problemas muy distintos.

Donde la lucha de clases no es evidente, la propia clase puede parecer un concepto extraño. Todo el mundo puede parecer un vendedor individual de mercancías que comercia en el mercado, o un ciudadano con igualdad de derechos en un proceso político. La única manera de cambiar cualquier cosa parece ser hacer el comercio más justo y ampliar los derechos políticos. Las relaciones sociales reales en la base de la sociedad son invisibles, se dan por hecho, se malinterpretan o simplemente se toman como algo innecesario.

Desde el punto de vista de una empresa publicitaria o un político que quiere comunicar un mensaje, no es necesario tener en cuenta estas relaciones sociales. Se despedaza la sociedad en rodajas demográficas basadas en preferencias políticas o poder adquisitivo. Un sociolingüista que esté estudiando cómo se relaciona la forma de hablar con el ingreso podría encontrar seis, siete u ocho clases al observar la sociedad.

Pero un contexto de lucha nula es imposible bajo el capitalismo. El capital tiene que crecer o morir. Los negocios tienen que ser rentables y competitivos. Tienen que hacernos trabajar más por menos. Tienen que atacar a nuestras condiciones de vida. Todo tiene que moldearse y volverse a modelar según las necesidades de la acumulación capitalista, o la economía se estanca. El capital está constantemente buscando nuevas y mejores maneras de exprimirnos.

Nuestras vidas cotidianas son una lucha por sobrevivir, por hacer el trabajo lo menos duro posible, por evitar que el capital siga comiéndose cada uno de nuestros días.

Cuando empezamos a luchar por nuestros propios intereses, se puede vislumbrar rápidamente un contraste entre nuestras necesidades y las de la acumulación de capital. En esto consisten las clases y la lucha de clases.

A medida que luchamos por sobrevivir, vemos que otras personas alrededor de nosotros están en nuestra misma situación. Trabajamos juntos para luchar por nosotros mismos. Cuando nuestras necesidades entran en conflicto con las de la acumulación de capital, entramos en conflicto nosotros con quienes se benefician de ella: los capitalistas. A medida que la lucha de clases se desarrolla, se profundiza, se intensifica, va quedando más claro quién está en nuestro bando.

Algunos empleados de una pequeña empresa constructora pueden haber hablado con el jefe y pensar que es un buen tío, pero el buen ambiente desaparece pronto cuando el jefe empieza a presionar para que se trabaje más rápido. Cuando hay una huelga o un conflicto, el director, capataz o supervisor, que tiene un sueldo un poco mayor que el del resto de empleados, se ve forzado a elegir su bando. Los taxistas, camioneros o enfermeros, que son clasificados como "contratistas independientes", van a la huelga. El agente de policía con el que podríamos haber tenido una conversación amistosa en el bar tiene que desalojar un centro social, disparar contra manifestantes o deshacer los piquetes ilegales de trabajadores en huelga. La relación de clase subyacente queda más clara. Cada vez parece menos simplista dividir la sociedad entre quienes tienen las pistolas cargadas y quienes cavan.

Trabajando en silencio o encerrados en nuestro apartamento, es imposible



no sentirse solos, débiles e impotentes. A medida que nos juntamos y luchamos por nuestros intereses, se va formando un tipo de comunidad distinto. Los prejuicios se debilitan o se derriban. El conflicto de clases surge de las relaciones sociales capitalistas básicas, pero cuando estalla, trasciende y hace trizas las comunidades ya existentes. Cuanto más fuerte es la comunidad de trabajadores en lucha, más débiles y arcaicas parecen las comunidades religiosas, nacionales, étnicas, vecinales y gremiales.

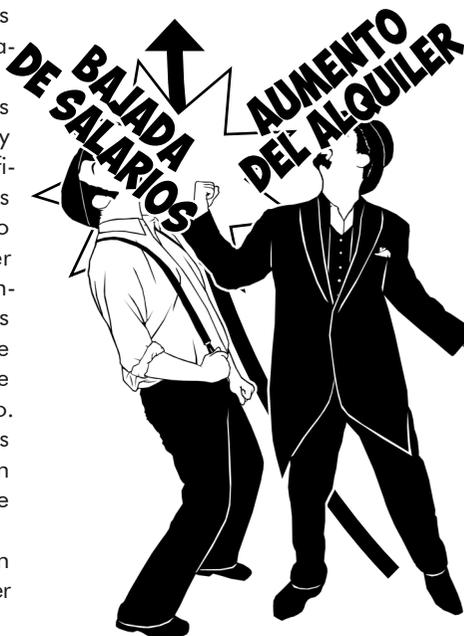
Cuando somos más fuertes y más militantes y estamos más unidos y organizados, luchamos con mayor eficacia por nuestros intereses y podemos lograr verdaderas concesiones. Pero no es una simple cuestión de hacer demandas, organizarse y lograr concesiones. La guerra de clases no es como una guerra convencional. No se enfrentan dos bandos en un campo de batalla que ganan o pierden terreno. Los intereses, armas, objetivos y límites de una comunidad de trabajadores en lucha no se establecen simplemente desde el principio.

Una huelga puede ser una expresión del poder de la clase obrera. Puede ser

también un movimiento de arriba abajo llevado a cabo por parte de una burocracia sindical con el fin de evitar cualquier expresión de ese poder. Un centro social ocupado puede ser una confrontación directa entre nuestras necesidades y las del capital invertido en un barrio. También puede ser una aventura marginal e irrelevante para chicos con aspecto raro. Una "derrota" puede ser desmoralizadora y destruir un movimiento, pero también puede llevar a su reagrupamiento, ampliación y fortalecimiento. Una "victoria" puede impulsar la lucha, pero también puede dar lugar a la institucionalización y la disipación del movimiento. Qué es una victoria real y qué es una derrota no resulta obvio de inmediato.

Cada vez que empezamos a luchar por nuestros intereses, existe una presión inmediata por adoptar el punto de vista del capital y por formular reivindicaciones que no causen ningún problema.

A veces los trabajadores plantearemos de manera autónoma demandas autodestructivas, que nos debiliten o nos dividan: reivindicaremos controles de





inmigración más estrictos o más barreras para entrar a un trabajo, pediremos una mayor diferenciación de la fuerza de trabajo según la educación, las destrezas o la experiencia, lucharemos por que se relacione nuestro sueldo con la rentabilidad de los negocios en los que trabajemos de distintas maneras. Sin embargo, será más frecuente que sean los líderes de las comunidades, los burócratas sindicales o los políticos quienes hagan estas demandas en nuestro nombre. Cuanto más tengamos en cuenta la rentabilidad y las "necesidades de la economía", más derrotados estaremos desde el principio.

Cualquier gobierno o sistema político está basado en compromisos entre los capitalistas de los diferentes sectores, entre los distintos políticos, líderes de las comunidades y sectores de la clase trabajadora. Estos compromisos están basados en un nivel establecido de explotación, una distribución de valor y plusvalor establecida. Las crisis económicas y las presiones de las fuerzas de la competencia fuerzan a la clase capitalista a reorganizar estos compromisos y atacar nuestras condiciones de vida. Las luchas de la clase obrera tienden a perturbar estos compromisos empujando en el sentido contrario. La

• • 126 • •





guerra de clases vuelve de nuevo.

Enfrentados a una seria amenaza de la clase trabajadora, los capitalistas de cualquier país responderán con una mezcla de reformas y represión, cooptación y marginalización. No les importa demasiado lo que exijamos o si reivindicamos algo siquiera. Su objetivo es poner fin al trastorno causado por nuestras luchas. La cuestión para ellos es qué reformas nos mantendrán mejor bajo control. Necesitan hacer pedazos la comunidad construida durante y mediante la lucha o aprovecharla para las necesidades de la acumulación de capital. Harán concesiones a una parte del movimiento y reprimirán a la otra. Legalizarán una parte y criminalizarán otra. Ascenderán a algunos y despedirán a otros.

Si somos suficientemente fuertes y estamos unidos, podemos forzar cambios que perjudiquen a la rentabilidad. Podemos forzar cambios que no se han hecho antes o que empujen al sistema en nuevas y distintas direcciones. Los capitalistas luchan amargamente contra este tipo de cambios.

Pero el capitalismo se adapta. Los gobiernos pueden ser reemplazados. Las leyes pueden cambiarse. Se pueden hacer grandes reformas. Reformas que impulsen al capitalismo a adaptarse y progresar pueden convertirse en una parte relativamente permanente del sistema. Se reequilibran las fuerzas, se desgarran la comunidad de trabajadores en lucha y la explotación toma una forma distinta. Las organizaciones, grupos y actitudes que anteriormente eran vistos como una amenaza al sistema son neutralizados y pasan a ser parte de él. El terreno de la lucha de clases cambia de lugar. Las victorias se tornan derrotas. Se reafirman algunas de las viejas comunidades y sus prejuicios. Se forman algunos nuevos. La comunidad de trabajadores en lucha se fragmenta. El progreso dentro del capitalismo se construye gracias a las luchas de clases vencidas.

La próxima vez que luchemos por nuestras necesidades contra las "necesidades de la economía", también tendrán que adaptarse las formas y las estrategias de una comunidad de

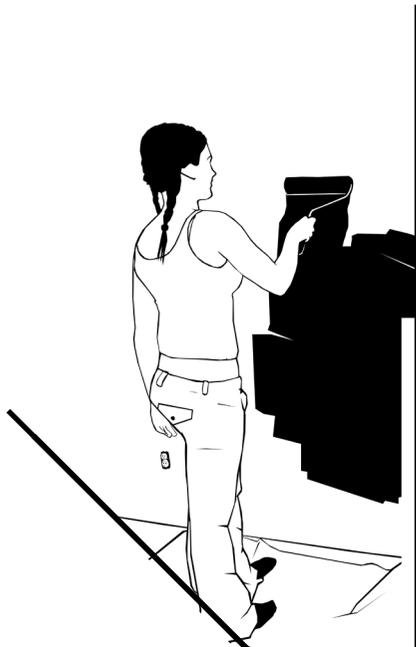


trabajadores en lucha. Tendremos que criticar tanto los "errores" como los "aciertos" de movimientos pasados, o seremos derrotados enseguida.

El capitalismo puede ceder, pero no puede tomar cualquier forma, así como tampoco puede ceder igual de fácilmente en cualquier dirección. Cuanto más empujamos y tiramos, con más claridad vemos la forma de las relaciones sociales capitalistas: lo

esencial, lo que no lo es, cómo se relaciona cada cosa con las demás. Ciertas demandas y reformas no se incorporan fácilmente o comienzan a erosionarse inmediatamente. El capital que fue empujado en determinada dirección puede volver rápidamente a su estado original. El capitalismo está basado en la lucha de clases pero además se basa en que, al final, siempre gana el mismo bando.





VIVIENDAS

COLECTIVAS

*«Hay un largo camino desde una
lavandería común a una vivienda socialista».*

Karel Teige

Si nos fijamos en el apabullante aislamiento de la vivienda moderna, de los miles de individuos y familias cocinando, lavando la ropa, viendo la tele o clavados delante del ordenador, es fácil sentir nostalgia de una forma de vida más comunitaria. Pero la privacidad y la separación modernas no han reemplazado a la vida familiar, sino que operan con ella. En las mismas ciudades en las que los individuos viven solos en los barrios residenciales hay gente que tiene que vivir con sus padres hasta que son ellos los que tienen hijos —o más tarde aún— o en las que 3 o 4 generaciones viven juntas en la misma casa. Esto es una comunidad real, una comunidad real que tiende a imponer la conformidad social, a ser conservadora y a solaparse con una religión estricta y restrictiva. El aislamiento y la fragmentación que impone el mercado y la comunidad conservadora se enfrentan el uno a la otra. El adolescente se quiere ir de la casa de sus padres lo más rápido posible. El hombre de mediana edad se casa con la única razón de no estar solo. Ser un verdadero adulto significa estar solo o solo con una familia. La vida colectiva fuera de la familia es vista como una cosa para estudiantes o para gente joven que está empezando sus vidas, pero no como una idea particularmente buena. En la casa familiar, cocinar, limpiar, divertirse y otras actividades diarias se llevan a cabo directamente dentro de la pequeña comunidad de la familia.

Para el que vive solo, estas actividades tienden a tener lugar como parte de un grupo más amplio: el bloque, el barrio, la ciudad, pero dejan de ser directas. La comunidad se pierde y se convierten en simples transacciones mercantiles: la lavandería, el restaurante, el bar, el cine.

Desde los principios del capitalismo, los trabajadores se han apiñado en cuchitriles pagando el alquiler a medias. Puede que todavía soñasen con tener algún día una pequeña casita en el campo con su mujer, sus hijos y su jardín, pero las respuestas prácticas a su situación apuntaban en una dirección diferente. Las fuerzas del mercado siguieron erosionando la vida familiar y la reacción contra esto —la familia “tradicional”— mostró ser restrictiva y conservadora. La respuesta más obvia era buscar algún otro tipo de vida organizada colectivamente. Sindicatos, partidos socialistas, arquitectos progresistas, funcionarios de sanidad pública, las primeras feministas e incluso artistas propusieron todo tipo de ideas de formas de vida colectiva para la clase trabajadora. En las más ambiciosas, el espacio de vida familiar y privado estaba restringido, y los bloques de apartamentos tenían cocinas colectivas, jardines, lavanderías, zonas deportivas y clases de autodefensa, librerías, guarderías y escuelas.

Gracias a esto se consiguieron algunos cambios sociales importantes. Al colectivizar y centralizar las tareas



del hogar, había menos cosas que hacer que podían ser llevadas a cabo por menos gente. Esto, junto con el cuidado colectivo de los niños y las escuelas, liberaba a las mujeres para que pudiesen participar en el trabajo, los deportes y las actividades políticas. Donde era posible, una arquitectura densa reforzaba la atmósfera comunal, y los comedores colectivos y otras actividades creaban comunidades vivas en torno a estos edificios de apartamentos colectivos.

Por supuesto, estas comunidades fueron denunciadas desde todos los ámbitos. Tener mujeres solteras viviendo en un edificio junto a hombres con los que no tenían relación era "promiscuo", las guarderías colectivas eran "aberraciones", las escuelas colectivas (a menudo dirigidas por socialistas) eran "impías". Los comedores y las lavanderías colectivas, e incluso las entradas principales colectivas, eran "un ataque al individuo" y peligrosamente "socialistas". Contra estos ataques, la vivienda colectiva podía concebirse como un modelo que anticipaba una sociedad futura en la que la gente vivía y trabajaba colectivamente, y en la que las fuerzas del mercado habían sido domesticadas y socializadas.

Pero al igual que la autogestión democrática de un negocio no la libera de la necesidad de competir y de explotar a sus empleados, la vivienda colectiva no libera a sus habitantes de la necesidad de comprar o alquilar la tierra y los edificios. Al construir densamente y tener instalaciones comunes, se ahorra algún dinero, pero no el suficiente como para eliminar la brecha entre lo que se podía permitir un trabajador medio y el precio de una casa decente. Sin subvenciones, la vivienda colectiva solo es un poco más accesible que la vivienda en un mercado libre, y solía ser ocupada solo por los trabajadores mejor pagados. Allí donde los inquilinos

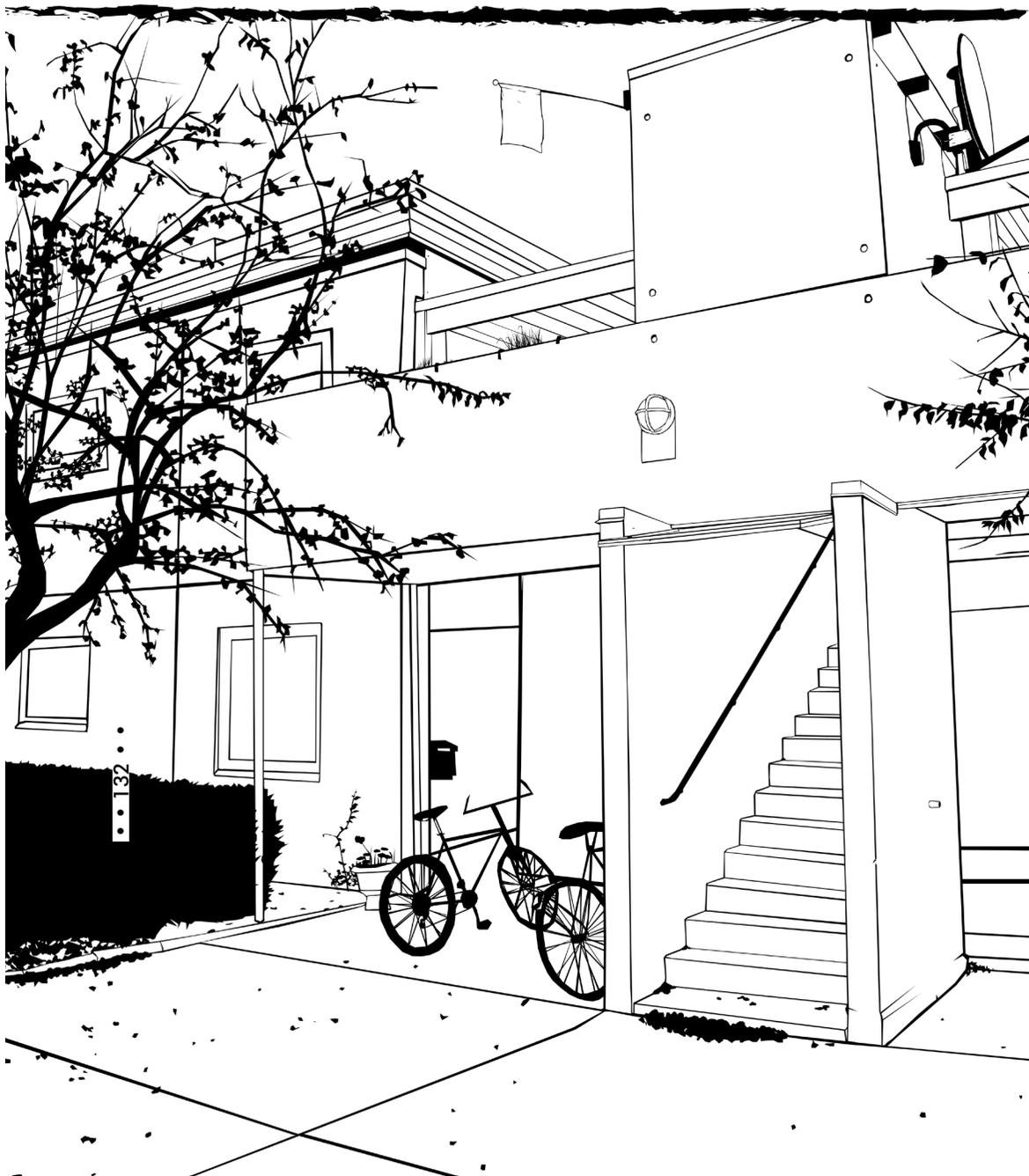
se repartían el gasto de la vivienda según sus necesidades, se generaba un incentivo para buscar solo a inquilinos que pudiesen permitirse un alquiler alto, para subvencionar el alquiler de otros inquilinos. Otra manera de disminuir los costes de la vivienda era que los inquilinos trabajasen gratis en la construcción, una estrategia que fácilmente podía hacer entrar en contradicción a la vivienda colectiva con los trabajadores y sindicatos de la construcción. Cuando la vivienda colectiva realmente ha triunfado y ha albergado algo más que a una pequeñísima parte de la clase trabajadora no ha sido gracias al apoyo mutuo sino a enormes subvenciones y al apoyo por parte de gobiernos que habían sido conquistados por partidos socialistas con un compromiso ideológico con la vivienda colectiva.

Hoy en día los partidos socialistas ya ni siquiera pretenden hacernos creer que se oponen al capitalismo, y la intervención estatal en la economía es aceptada a lo largo y ancho del espectro político. El gasto público en vivienda está destinado generalmente a apoyar más la propiedad familiar que a cualquier tipo de cooperativa o vivienda colectiva. El único remanente de un compromiso ideológico con la vivienda colectiva se encuentra en la juventud pseudoanarquista, en cuyas casas colectivas el precio de un "alquiler" barato es tener que aguantar interminables asambleas por consenso y comer comida casi podrida. Si alguien dijese hoy que los edificios de apartamentos llevan a una mentalidad socialista, nos reiríamos de él. Los enormes bloques de cemento de Novi Beograd se compran y se venden como los un poco menos enormes bloques de cemento del lado sur en Chicago. Incluso los ricos se sienten atraídos a veces por la vivienda colectiva. Las urbanizaciones cerradas de la periferia se sitúan alrededor de un estanque artificial y tienen pintorescos senderos que

las conectan. Los bloques del centro tienen como atractivos comerciales la comunidad que supuestamente forman los alrededores de la piscina de la planta baja, la sala de pesas común o las clases de yoga.

El aislamiento y la comunidad tradicional y conservadora son aún el estado

normal de las cosas, pero la vida en común ya no se ve como una amenaza. Separada de un movimiento obrero militante, la vivienda colectiva se convierte fácilmente en una mercancía marginal. Limitarse a vivir de una forma diferente es una estrategia fallida.





LOS SINDICATOS

«Un contrato de la CIO¹³ resulta en una protección adecuada contra las huelgas de celo¹⁴, los brazos caídos o cualquier otro tipo de huelga».

John L. Lewis

13.- NdT: Congreso de Organizaciones Industriales, federación de sindicatos por industrias norteamericanas fundada durante la década de los 30.

14.- NdT: También llamada huelga de reglamento, consiste en regirse estricta y escrupulosamente por lo dictaminado por el contrato laboral, lo que generalmente ocasiona una situación problemática e ineficiente desde la perspectiva patronal.

Los sindicatos han reivindicado a veces a los gobiernos o empresarios mejores condiciones de vivienda. Por otro lado, las reformas de la vivienda se han visto a menudo como concesiones basura, dirigidas a distraer la atención de los asuntos principales, como salarios, jornadas y condiciones. Aunque ha habido sindicatos que han construido viviendas para sus miembros, normalmente han visto que es una inversión peligrosa. Si van a la huelga, no solo pierden las cuotas de los trabajadores en huelga, sino también los alquileres. Por estas razones (excepto donde han sido completamente integrados en el Estado), los sindicatos han afectado principalmente a las relaciones entre quienes hacen las casas, es decir, a la parte productora, y no a la consumidora del monstruo de la vivienda.

La naturaleza del sector de la construcción da a sus trabajadores algunas ventajas básicas. Dado que la construcción de viviendas aún depende del conocimiento y las decisiones de trabajadores cualificados, somos más difíciles de reemplazar, y estamos en una mejor situación al negociar. Además, la vivienda aún no se puede construir en un sitio y ser transportada allí

donde es necesaria. Esto significa que las empresas constructoras no pueden trasladarse al lugar del mundo donde los trabajadores tengan salarios más bajos. Esto también hace que el mercado de la vivienda sea en gran medida local o regional, de tal modo que las empresas constructoras pueden acceder a subidas salariales sin preocuparse por competir con productores de bajo coste a miles de kilómetros. (Aunque, si hay una zona rural deprimida cerca u otro país al lado con trabajadores más baratos, estos pueden trasladarse diaria o semanalmente).

Pero la forma de la industria de la construcción también nos crea problemas. Los trabajadores están divididos por oficios y trabajan para distintos jefes o subcontratas. Además, existen grandes divisiones tanto dentro de cada oficio como entre ellos (en sueldo y en condiciones laborales) entre trabajadores cualificados y no cualificados. Esto hace menos probable que distintos trabajadores tengan las mismas experiencias, problemas y demandas, y que se sientan identificados unos con otros, lo que dificulta la organización y la acción conjunta.

Los trabajadores de la construcción fueron de los primeros en formar orga-



nizaciones para luchar por sus intereses. Estos "sindicatos", "fraternidades", "asociaciones", "sociedades de amigos", "conspiraciones" eran diversos. Convocaban huelgas, sabotaban obras, apaleaban a esquirols, negociaban con los empresarios, traían conferenciantes socialistas, organizaban bailes, gestionaban bibliotecas, daban a sus miembros seguro médico y de desempleo, pagaban funerales de obreros muertos en el trabajo o en los piquetes, y generalmente intentaban representar al trabajador.

Conforme avanzaba el tiempo, una mezcla de huelgas militantes, crisis económicas y políticas, y el miedo a la revolución, forzaron a los empresarios a negociar con los sindicatos y hacer una serie de reformas. Los representantes sindicales fueron reconocidos legalmente. Los procedimientos para negociar pasaron a ser la ley. Los trabajadores que se organizaban en el trabajo recibían una definición legal y algunas protecciones legales. Lo que solía significar ser un sindicato se fue restringiendo cada vez más.

Una de las reformas más importantes logradas por los trabajadores de la construcción fue la oficina sindical de empleo. En lugar de trabajar direc-

tamente para un contratista, muchos obreros consiguen trabajo a través de su sindicato. Los contratistas les dicen a los sindicatos cuántos trabajadores y de qué tipo necesitan, y los sindicatos los envían —normalmente por orden de antigüedad, de quién lleva más tiempo desempleado a quién ha aparecido esa mañana en la oficina. Se trata de un gran reequilibrio de la balanza de poder entre empresario y empleado. El jefe no puede cambiarnos de puesto en puesto para evitar que hablemos entre nosotros. Un trabajador que tiene un conflicto con el capataz de la empresa puede dejar el trabajo y tener otro al día siguiente. La cantidad de mierda que tenemos que tragar de jefes idiotas se reduce drásticamente. Las oficinas de empleo nos dan también una mayor flexibilidad, y hacen más fácil pedirse unos días para descansar.

La oficina de empleo es un límite importante a la autoridad del jefe sobre sus trabajadores, pero tiene ventajas como estrategia de gestión también. Los obreros cualificados son a menudo difíciles de encontrar y reemplazar. Al ir a una oficina de empleo, el jefe puede encontrar los obreros que necesita sin tener que malgastar tiempo y dinero con anuncios y entrevistas. Los



programas de formación son a menudo gestionados en común por los sindicatos y las asociaciones de empresas constructoras. Esto implica que los obreros disponibles a través del sindicato tengan destrezas estandarizadas, y los contratistas no tienen que gastar mucho tiempo enseñando a los nuevos empleados.

Los empresarios luchan contra reformas tales como las oficinas de empleo, o bien las aceptan —o se enfrentan a ellas y luego las aceptan. Hay una mezcla de reformas y erosión de las reformas que no puede ser funcional para el Capital. A menudo esto simplemente provoca una segmentación del mercado laboral. Los más cualificados, mejor pagados y más difíciles de reemplazar están organizados en sindicatos y trabajan en trabajos comerciales, gubernamentales y obras residenciales a gran escala. Los menos cualificados y más baratos hacen trabajos más pequeños y no gubernamentales y no están en sindicatos. Y, al borde del mercado laboral, las reparaciones y los pequeños remiendos los hacen trabajadores por cuenta propia o aquellos que lo hacen como segundo trabajo.

Las oficinas de empleo sindicales tienden a hacer que las relaciones de clase sean menos personales, pero no las cambian. Se tiende a que cada vez más normas laborales sean negociadas entre los burócratas sindicales y las asociaciones de empresarios, en oposición a las negociaciones entre el jefe y el trabajador (aunque cómo se cumplen esas normas ya es otra cosa). En cualquier caso, seguimos teniendo que levantarnos todos los días a trabajar para ellos.

Los sindicatos de la construcción que gestionan oficinas de empleo tienden a convertirse en *brokers* de trabajo. Tratan de controlar todo lo posible a la fuerza

de trabajo mediante acuerdos exclusivos con los empresarios y controlando sus programas de aprendizaje. Intentan ser intermediarios necesarios, de manera que los trabajadores necesiten acudir a ellos para conseguir un trabajo, igual que los empresarios tienen que acudir a ellos para encontrar trabajadores. Cuando la dirección del sindicato y los trabajadores tienen un conflicto, este control sobre el acceso al trabajo se puede volver contra nosotros, y puede ocurrir que se les niegue el trabajo a los obreros más militantes o problemáticos.

Digan lo que digan los socialistas sobre el movimiento obrero, los sindicatos no son organizaciones defensivas de la clase obrera. Su enfoque es mucho más restringido. Los sindicatos se preocupan de sus propios miembros, que son trabajadores de una empresa específica (o de un sector concreto en una región concreta). Este límite puede empezar como un simple punto de partida estratégico, pero implica que los trabajadores de diferentes sindicatos pueden acabar enfrentados unos con otros, así como los afiliados con los no afiliados. Los sindicatos de la construcción son de lo peor en este sentido, porque se organizan en base al oficio. Los trabajadores de una obra particular pueden fácilmente pertenecer a una docena de sindicatos distintos¹⁵. Esto limita la presión que los obreros pueden ejercer sobre los contratistas, por no hablar de un promotor inmobiliario. Como los sindicatos están legalmente reconocidos, esta separación por oficios se refuerza, a menudo con leyes contra la solidaridad de trabajadores de distintos sindicatos. Esto puede fácilmente suponer que se pida a los sindicatos que se aseguren de que sus afiliados crucen los piquetes de otros sindicatos.

15.- NdT: Obviamente, esto no aplica tanto en el Estado Español donde los dos grandes sindicatos CCOO y UGT agrupan a la gran mayoría de los trabajadores, siendo los sindicatos "de oficio" minoritarios, mucho más en la construcción.

Los sindicatos pueden no pelear entre ellos por su terreno, o perjudicar activamente los intereses de los no afiliados. Pueden no ir tan lejos como el *United Farm Workers of America* bajo la dirección de César Chávez (que organizó patrullas en la frontera con México para mantener alejados a los trabajadores indocumentados que pudieran competir con sus afiliados por trabajos, o ser empleados como esquirolas). Pero, defi-



nitivamente, no defienden los intereses de la clase obrera en general.

Tampoco los sindicatos defienden solo los intereses de sus afiliados. Los trabajadores de un sindicato no son el sindicato, del mismo modo que los ciudadanos de un país no son su gobierno. Los sindicatos tienen sus propios intereses, que pueden coincidir o no con los intereses de los trabajadores a los que representan.

Los líderes sindicales tienen que hacer malabarismos. Su trabajo consiste en movilizarnos. Necesitan ser vistos como la cabeza de un movimiento, los representantes legítimos. Para ello, tienen que ofrecer algo a sus miembros: mejores

sueños y condiciones, un trabajo más estable... Pueden incluso iniciar ciertas luchas o apoyar acciones militantes o ilegales de trabajadores a fin de mantener su posición. Por otro lado, necesitan ser reconocidos por los empresarios para llegar a acuerdos. Lo que tienen que ofrecerles a los empresarios es una fuerza de trabajo dispuesta a trabajar. La base del acuerdo sindical es este compromiso: los empresarios aceptan reconocer al sindicato (y quizás algunas reformas) y el sindicato acepta mantener a sus afiliados bajo control —para evitar huelgas y trastornos en la realización de beneficios durante el contrato.

El proceso de sindicalización presenta una curva muy clara. Durante la primera fase de la organización de un sindicato, especialmente donde la empresa y el gobierno se oponen a la sindicalización, los intereses de los líderes sindicales y los de sus miembros pueden parecer iguales. Los sindicatos pueden ser militantes e intransigentes. Se puede generar una comunidad real de trabajadores luchando contra el jefe por un sindicato. Esta comunidad se construye mediante la lucha. Los sindicatos son una expresión parcial de esta lucha en una organización. Pero nuestra fuerza en el lugar de trabajo no viene de estar organizados, sino de ser conflictivos. Cuando los sindicatos logran acuerdos y son aceptados como negociadores, la lucha tiene que terminar. Si quieren contratos, los sindicatos tienen que tomar medidas drásticas para evitar el conflicto. Tienen que hacer propuestas sobre la gestión del negocio y desarrollar un espíritu de compromiso. Incluso cuando no nos venden del todo, sus negociaciones se refieren a cómo debería gestionarse la acumulación de capital. Esto necesariamente incrementa la distancia que media entre nosotros y ellos. Donde los sindicatos se incorporan a fondo en la gestión de la sociedad capitalista

(en un país, en una ciudad o un negocio particular), terminan gastando un montón de tiempo haciendo cumplir los contratos de sus propios trabajadores. Esto supone evitar, marginalizar, cortocircuitar y minar todo tipo de militancia de las bases.

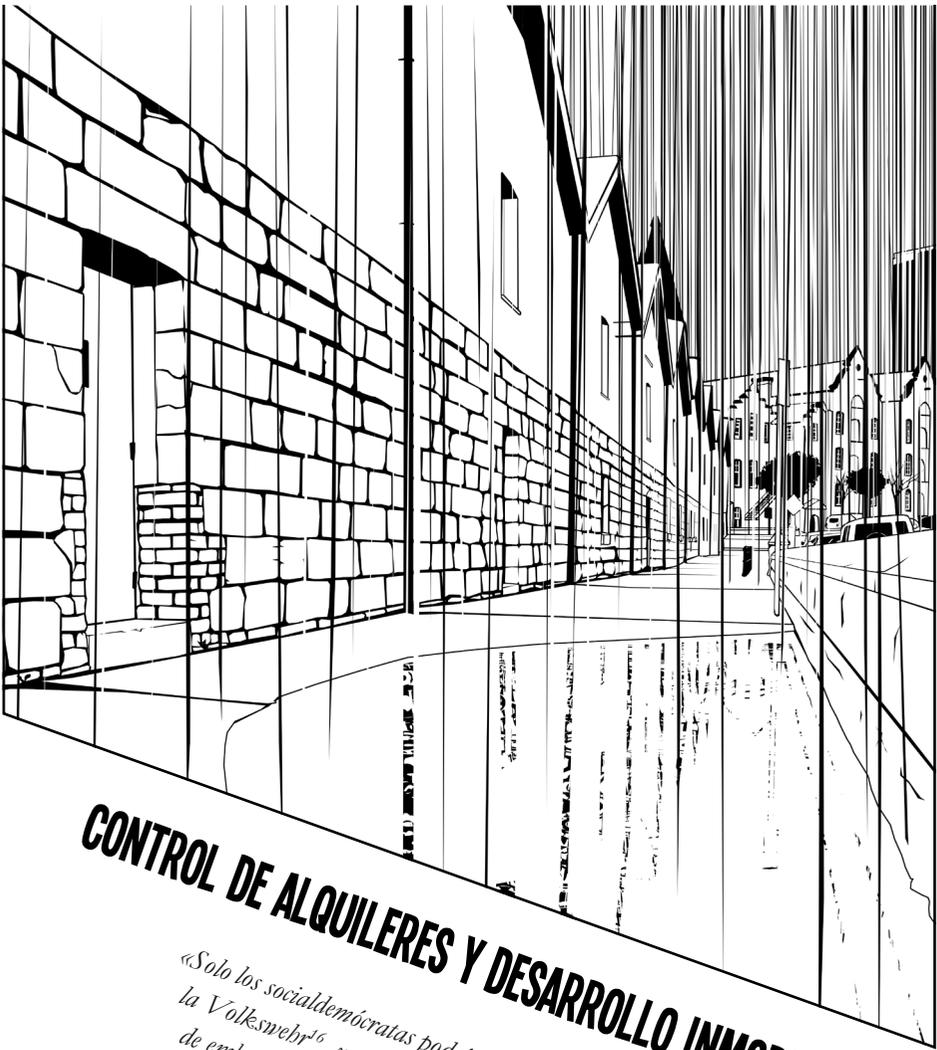
No es que los sindicatos nos vendan y traten de acabar con la militancia porque sean antidemocráticos, o porque estén controlados por políticos o atestados de burócratas. La separación entre los líderes sindicales y los afiliados tiende a desarrollarse por la misma vía que la separación entre trabajadores y jefes. Los negocios necesitan ser competitivos. Tienen que mantener los costes bajos. Necesitan que trabajemos más por menos. Los intereses del Capital y el Trabajo son fundamentalmente contradictorios. Cualquier tipo de organización obrera tiene que tomar una decisión: luchar por nuestros intereses o ser parte responsable de la gestión del Capital. Incluso la organización más democrática, para la que los obreros son el principio y el fin, acabará viéndose forzada a apoyar cosas contra nuestros intereses.

Con o sin sindicatos, la relación de clase básica implica que los trabajado-

res de la construcción tienen que seguir vendiéndose en el mercado laboral. En la vida cotidiana, tendemos a ser imparciales y pragmáticos acerca de si afiliarnos o no a los sindicatos. Sabemos que a menudo se consigue un mejor salario y mejores condiciones con el sindicato, y que trabajar a través de un sindicato normalmente implica que el ritmo de trabajo no va a ser tan exageradamente rápido y que es menos probable el trabajo a destajo. Al mismo tiempo, los sindicatos a menudo tienen largos programas de aprendizaje, y puede ser difícil que, nos reconozcan carnés y destrezas al mudarnos a otra región. Puede además no haber tanto trabajo en las oficinas de empleo sindicales como en las agencias de empleo privadas, y los sindicatos nos pedirán que trabajemos exclusivamente a través de ellos.

Cuando no hay grandes luchas en curso, solemos ver a los sindicatos más o menos de la misma manera que vemos a un jefe que es buen tipo. Cuando hay conflictos, necesitamos ir rápidamente más allá del control del sindicato, o el movimiento se estanca, se disipa y es derrotado.





CONTROL DE ALQUILERES Y DESARROLLO INMOBILIARIO

«Solo los socialdemócratas podrían pacificar a los desempleados, dirigir la Volkswehr¹⁶, y evitar que los trabajadores caigan en la tentación de embarcarse en aventuras revolucionarias...».

Otto Bauer

16.- NdT: Unidades paramilitares socialistas surgidas tras la Primera Guerra Mundial en Austria.

El libre mercado en el sector inmobiliario está apoyado y regulado por el Estado. Varios niveles del gobierno imponen todo tipo de regulaciones en materia de salubridad y seguridad, normas de construcción, subsidios, impuestos, deducciones de los impuestos, garantías de préstamo, y leyes de urbanismo que afectan al sector inmobiliario. El Estado no interviene por el bien de los pobres ni interfiere en los negocios de los ricos. Intenta estabilizar y unificar —dentro de la lógica del Capital— una sociedad que tiende hacia la separación, la fragmentación y la crisis. Busca el equilibrio entre las demandas de los promotores, los bancos, los constructores, los dueños del suelo y “el público”- tanto en lo que respecta al capital inmobiliario como en el resto de la sociedad capitalista.

Normalmente, el único interés que tiene el Estado en controlar los precios de los alquileres es evitar que suban demasiado para que no ejerzan una presión para que aumenten los salarios. Los políticos a menudo utilizarán el control del precio del alquiler solo para una pequeña parte del parque de vivienda, o lo harán para demostrar que están haciendo algo para “el pueblo”. Sin una amenaza desde abajo, la situación puede ser de dos maneras: o bien bajos salarios y bajos alquileres, o salarios decentes y alquileres más altos.

Cuando existe tal amenaza, la situación es bien distinta. La agitación, las huelgas, los amotinamientos, las insurrecciones y las revoluciones que tuvieron lugar durante e inmediatamente después de la

Primera Guerra Mundial tuvieron como respuesta todo tipo de reformas. Este fue el comienzo de un serio control de los alquileres.

En Nueva York, por ejemplo, los propietarios de la tierra habían aprovechado las escaseces del tiempo de guerra para subir los alquileres de los apartamentos de toda la ciudad. En 1918 y 1919, miles de inquilinos hicieron huelgas de alquileres y se unieron a las crecientes ligas de inquilinos de la ciudad. Las acciones consiguieron parar algunos aumentos y desahucios. Para 1920, se temía que fueran tantos los inquilinos que se negasen a pagar el alquiler que la policía y la guardia nacional simplemente no pudieran desahuciar a todos, así que Nueva York aprobó medidas que protegían a los inquilinos, incluidos límites a los aumentos en los alquileres.

En 1915, en Glasgow, inquilinos de la clase obrera respondieron al encare-



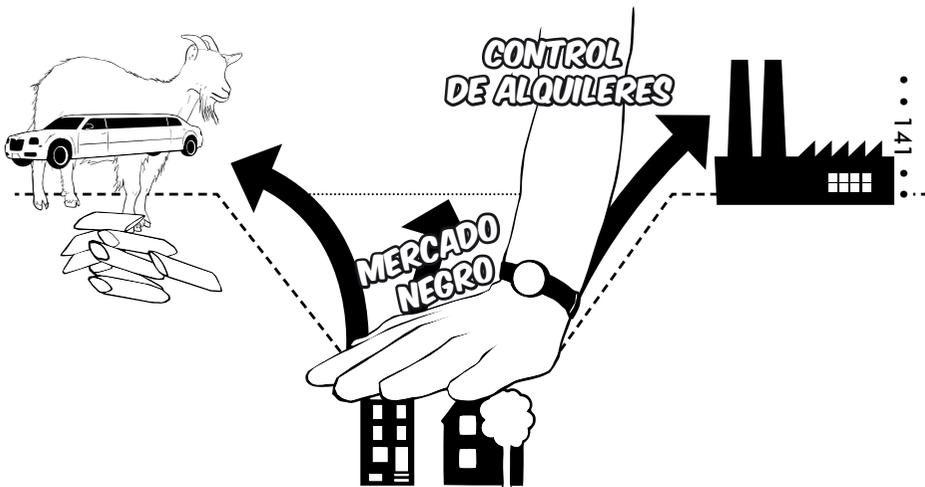
cimiento de los alquileres pagando el precio antiguo o no pagando en absoluto. Las manifestaciones masivas impidieron que la policía pudiera desahuciar a la gente por no pagar su alquiler. El gobierno británico, temiendo que las huelgas de alquileres dieran lugar a huelgas en las fábricas de armas de Glasgow, instituyó el control nacional del precio del alquiler.

Las medidas a favor de los inquilinos se aprueban para protegerse del movimiento de los inquilinos, y el control de alquileres se aprueba para controlar a los arrendatarios de la clase obrera.

Pero los movimientos del Capital no solo dependen de la legislación. Los límites en el derecho de los caseros a desahuciar a sus inquilinos o a cometer abusos con la señal y los depósitos son avances reales para los trabajadores, pero que no dañan al capital invertido en el alquiler de viviendas. En general cuando el mercado es estable, el casero no necesita desahuciar inquilinos continuamente, y siempre hay maneras de saltarse las leyes (como meter a un familiar en casa durante unos meses). El control efectivo de alquileres es distinto. Por definición, el control de alquileres tiene que limitar los beneficios de los caseros. Puesto que ser un casero, como cualquier otro tipo de negocio, implica obtener un

beneficio, el control de alquileres implica que alquilar casas sea un negocio menos competitivo. Al principio esto simplemente puede significar que los caseros intenten aumentar su margen gastando menos en reparaciones y mantenimiento. Cuanto más dure el control de alquileres, mayor es el incentivo para que los caseros pongan su dinero en otro negocio. Un control de alquileres serio que dure indefinidamente llevará necesariamente a una disminución de las inversiones en el negocio de la vivienda.

El control de alquileres es un precio máximo legal que se impone a una mercancía. Empuja los flujos de valor, mientras diferentes líneas de negocio compiten por la inversión. Habitualmente, un sector cuyos productos tienen mucha demanda puede subir sus precios y atraer más capital. Cuando existe un fuerte control de alquileres, la demanda real de casas superará a la oferta, pero los precios no pueden subir, por lo que o bien se elimina el control de alquileres o se empieza a formar un mercado negro, en el que los pisos se alquilan por encima de sus niveles legales —lo que mina la efectividad del control de alquileres. Si se toman medidas enérgicas contra el mercado negro, y los alquileres se mantienen estrictamente al nivel fijado, no solo será el negocio de los caseros el que se volverá poco competitivo. Al abando-



nar el capital el negocio del alquiler de vivienda, el mercado de casas disminuye. Las constructoras y promotoras ven caer sus beneficios, lo que lleva a que se deje de invertir en la producción de viviendas en general. Con el tiempo, esto causará escasez de vivienda. El Estado debe tomar entonces una decisión: acabar con el control de alquileres, enfrentarse a una crisis de vivienda o convertirse él mismo en arrendador.

Existe un cierto tipo de vivienda pública que es un complemento normal al mercado libre de vivienda. Es la vivienda reconocida como para los muy pobres. A menudo es ruinoso y generalmente tiene unas normas restrictivas y humillantes. El cobro del alquiler puede combinarse con inspecciones de apartamentos. Puede haber toques de queda y restricciones a las visitas. Suele estar limitada solo a “verdaderas familias” —parejas casadas con niños. La privacidad del inquilino rara vez se respeta. Este tipo de vivienda pública nos recuerda al resto de la clase trabajadora que podríamos estar peor. Deja de actuar así cuando se convierte en un sitio en el que querría vivir cualquiera que no esté en la extrema pobreza —en el momento en que empieza a competir con los arrendadores privados.

Por lo general, el sitio en el que el Estado está más dispuesto a competir con los arrendadores privados es allí donde también él es quien emplea a los trabajadores. En este caso, tiene un interés directo en mantener los alquileres bajos para evitar una presión al alza en los salarios. Las primeras viviendas que construyeron los Estados estaban a menudo destinadas para soldados y para los trabajadores de industrias clave nacionalizadas. Que se vaya más allá, que el gobierno empiece a construir viviendas para la clase trabajadora en general y la vivienda pública compita con la vivienda privada es algo que solo sucede en respuesta a una crisis seria y/o



a fuertes movimientos de la clase trabajadora que el Estado necesita cooptar.

En este caso, el Estado actúa como casero, pero aun así sigue comprando el suelo a propietarios privados (paga rentas capitalizadas), contrata a constructoras privadas para hacer el trabajo y pide prestado el dinero a los bancos o en forma de bonos del Estado (por lo que debe pagar un interés). Si el Estado es propietario de suficiente suelo o tiene leyes de uso del suelo lo bastante estrictas, la especulación con el suelo puede verse seriamente limitada. Asumiendo que la construcción de vivienda pública no pretende obtener un beneficio, el precio de la vivienda puede incluso bajar. En este caso, el arrendador privado es sacrificado por el bien de la sociedad capitalista en general.

Además de esto, el Estado puede repartir subsidios, disminuyendo aún más el precio de la vivienda. Estos subsidios, si son permanentes y regulares son, esencialmente, una forma masiva de incremento salarial. En vez de pagar más dinero directamente a sus empleados por trabajar, el dinero se le paga al Estado (a través de una subida de impuestos), que luego lo distribuye en forma de subsidios socializados. Esto es una mejora material real, al igual que las subvenciones para disminuir el coste del transporte público o un sistema de salud o educación públi-

cos gratuitos. Al igual que un aumento salarial, es una ayuda para mejorar la calidad de la vivienda que podemos permitirnos. Puesto que la vivienda social se concede de forma igualitaria a la gente (los trabajadores cualificados generalmente no consiguen una mejor vivienda pública que los no cualificados) tiende a disminuir las diferencias entre barrios ricos y pobres y a ralentizar la creación de guetos y barriadas.

Aun así, que el Estado pague parte de nuestros alquileres es caro. Las autoridades pueden ceder a estas reivindicaciones si se sienten amenazadas, pero en cuanto el movimiento es reprimido e institucionalizado, la amenaza se desvanece y se tiende a retirar los subsidios obtenidos. Los arrendadores privados pueden reaparecer, la vivienda pública se deteriora y empieza a ser vista de nuevo como algo destinado solo a los muy pobres.

Por otro lado, la vivienda pública puede convertirse en una parte corriente del funcionamiento de la sociedad capitalista. Las asociaciones de inquilinos pueden obtener financiación pública y convertirse en una parte respetable de la gestión de los stocks de vivienda, negociando el costo de los alquileres con el gobierno. Allí donde el Estado actúa como un arrendador que no busca beneficios, parte de lo que se consigue bajando los alquileres puede volver a los empresarios en forma de menores salarios. En determinados momentos y lugares, los empresarios han apoyado la vivienda pública como una manera de mantener los salarios bajos —especialmente aquellas empresas que producen para exportar, ya que su beneficio no depende de que los trabajadores compren sus mercancías.

De la misma forma, algunas empresas pueden

apoyar la sanidad pública de manera que estén en una mejor posición cuando compitan con empresas de países en las que la cobertura sanitaria es pagada por los empleadores. Los beneficios de una parte del Capital son los problemas de otra.

Ahora bien, solo porque el Estado no pretenda obtener beneficios, eso no significa que el capital inmobiliario haya sido eliminado. Al desarrollarse el país y subir los precios de la vivienda, el valor de los subsidios a los inquilinos de la clase trabajadora disminuyen. Si el Estado paga a empresas privadas sus costes más un "beneficio justo", estas tienen un incentivo para inflar sus precios y obtener más beneficios. Así, mientras el Estado simplemente aumenta los alquileres para cubrir sus costes, estos mayores alquileres van a las constructoras, los fabricantes de materias primas o los bancos e inversores (en forma de mayores intereses sobre los préstamos). La vivienda pública también tiene problemas que la vivienda privada no tiene. Acceder a una vivienda pública puede significar demostrar que nuestros ingresos están por debajo de un determinado nivel y, generalmente, significa esperar en una lista hasta que aparece una vacante. Una vez que conseguimos ese piso vacante, probablemente no nos van a desahuciar a menos que dejemos de pagar el alquiler, pero si nos vamos, seguramente tengamos



que esperar bastante antes de que nos concedan otro sitio. La gente tiende a permanecer en las viviendas sociales tanto como pueden. Incluso si se nos permite intercambiar casas con otros inquilinos o conseguir algún tipo de certificado oficial de urgencia que permita a los inquilinos en una mala situación saltarse puestos en la lista para conseguir nuevos pisos, en general la vivienda pública tiende a reducir la movilidad de los inquilinos. Y una movilidad reducida va de la mano de salarios bajos, puesto que no podemos desplazarnos en busca de nuevas ofertas de empleo¹⁷. Allí donde la vivienda pública se combina con una mayor compresión salarial (una menor diferencia entre los trabajadores mejor y peor pagados) esta movilidad reducida puede evitar que los trabajadores cualificados se desplacen a otros lugares en busca de mayores salarios, lo que mantiene los costes salariales bajos.

Es menos probable que el Estado sea un arrendador ventajoso a nivel personal o que exija fuertes incrementos de alquiler, pero aun así no regala la vivienda. Pague-

mos nuestros alquileres al gobierno o a un arrendador privado, la vivienda no deja de ser una mercancía. La casa se compra con dinero y la necesidad de conseguir el dinero del alquiler o de la hipoteca sigue siendo uno de los factores principales que nos empujan al trabajo todas las mañanas.

17.- NdE: Esta situación también ocurre cuando, tal y como ocurre en el Estado Español, el parque de vivienda es fundamentalmente en propiedad y no en alquiler.





«El capitalismo ruso, por su carácter atrasado, su independencia y los rasgos parasitarios que de ello resultan, había conseguido, en mucho menor grado que el capitalismo de Europa, instruir, educar técnicamente y disciplinar industrialmente a las masas obreras. Esta labor incumbe hoy exclusivamente a las organizaciones sindicales del proletariado».

Leon Trotsky

En febrero de 1917, los trabajadores rusos depusieron al zar. Se produjeron huelgas masivas en Petrogrado y hubo disturbios durante varios días. Se saquearon las comisarías y los trabajadores se armaron. Cuando se llamó al ejército para disparar a los trabajadores en huelga, se produjeron motines. Los trabajadores empezaron a formar comités de fábrica, los sol-

dados empezaron a desertar en masa. El gobierno zarista se derrumbó y un gobierno parlamentario tomó el poder. Se estableció la jornada de ocho horas y los sindicatos fueron legalizados, pero el gobierno era débil. La situación era inestable y poderosos grupos de obreros armados coexistían y competían con el gobierno —que nunca tuvo un control completo de la situación.



• • 146 • •

En octubre, el gobierno parlamentario fue derrocado y los Bolcheviques tomaron el poder con un fuerte apoyo de los trabajadores. Rusia se salió de la guerra. Los trabajadores tomaron los edificios, las fábricas, las máquinas y la tierra en propiedad de negocios privados. Muchos capitalistas privados huyeron del país dejando que los trabajadores tomaran las riendas por sí mismos. Se palpaba la esperanza de un nuevo mundo sin clase ni explotación.

En el verano de 1921 esa esperanza había desaparecido. El poder de los trabajadores había sido destruido y un nuevo Estado había consolidado su poder. La disciplina había sido restaurada en el ejército. Los sindicatos controlados por el Estado sustituyeron a los comités de fábrica. Las huelgas fueron declaradas ilegales y los huelguistas eran encarcelados, fusilados o se les negaban las raciones de comida. El Partido Comunista estaba gestionando una extraña forma de capitalismo.

No había Bolsa y los bancos estaban nacionalizados. Como la tierra había sido tomada primero por los trabajadores y luego por el Estado, la especulación con tierras había sido eliminada y muy poca gente tenía que alquilar sus casas a caseros particulares. La producción fue asumida por grandes empresas estatales y sus objetivos eran fijados por los planes del gobierno central. Los precios no se establecían por la libre competencia en el mercado sino que eran impuestos por el Estado. El gobierno se mantenía en el poder gracias a una extraña mezcla de concesiones a la clase trabajadora y represión policial extrema. Sin inversión privada y sin especulación, el ciclo de negocios "normal" se vio interrumpido, y el plan central garantizaba una demanda continua de vivienda. Esto permitió a las empresas de la construcción realizar las grandes inversiones nece-

sarias para industrializar la producción de viviendas. Se ensamblaron inmensos bloques de cemento prefabricados para construir edificios de apartamentos, a veces de varias manzanas de largo. Esto significaba que las viviendas que antes tardaban en construirse más de un año, ahora podían levantarse en pocos meses.



También significaba que eran necesarios menos trabajadores cualificados. Los bloques de apartamentos de hormigón prefabricado podrían no ser bonitos, pero bajaron el coste de la vivienda.

Incluso así, el alquiler que tenían que pagar los inquilinos ni siquiera llegaba a cubrir los costes de mantenimiento de los edificios, por no hablar de los costes de construcción. El Estado subvencionaba masivamente el alojamiento. Esto hizo que la Unión Soviética a menudo tuviera los alquileres más baratos del mundo, con los trabajadores destinando al alquiler

incluso menos del 5% de sus ingresos.

Los trabajadores de la Unión Soviética recibían una gran parte de sus salarios bajo una forma socializada: sanidad y educación gratuitas, transporte y alojamiento subvencionado. Lo que quedaba del salario por hora individual era un menor incentivo para mantenerlos trabajando duro. Por si esto fuera poco, el gobierno estaba comprometido con una política de pleno empleo; no existía una población desempleada que compitiera con los que estaban trabajando, y había una continua escasez de trabajadores. Esto implicaba que el miedo a perder el puesto de trabajo ya no era un arma tan efectiva de obligar a los trabajadores a trabajar duro. Los gestores de las empresas estatales necesitaban encontrar maneras alternativas de meter presión a sus trabajadores.

La vivienda era útil para esto, ya que para los que trabajaban en las industrias pesadas importantes, el alojamiento estatal era habitualmente repartido a través de la empresa. De esta forma, la vivienda estaba asociada a la empresa. Los trabajadores cualificados podían ser atraídos y mantenidos en una empresa ofreciéndoles un buen alojamiento. Los huelguistas, los que se escabullían y los que causaban problemas no solo podían ser despedidos, sino también desahuciados. Los trabajadores que no obtenían su casa a



través de su empresa, lo hacían a menudo a través de las corporaciones municipales soviéticas. Pero aquí también, a los trabajadores que eran despedidos por romper la "disciplina del trabajo" no se les permitía obtener otras formas de vivienda estatal. Y en ambos tipos de vivienda estatal, a menudo había largas listas de espera para conseguir un apartamento. Esto creaba un incentivo para mantenerse en el mismo apartamento y ayudaba a reducir la rotación de los trabajadores cualificados.

Pero no todo el alojamiento estaba directamente gestionado por el Estado (ayuntamientos o empresas nacionalizadas). Mucha gente era propietaria de sus propias casas privadas, y los bancos propiedad del Estado a menudo concedían hipotecas a tipos de interés bajos para aquellos que querían construirse una casa por sí mismos. El Estado también concedía préstamos para las cooperativas de construcción, en las que la gente ponía sus ahorros para que se

construyesen casas en las que luego recibirían un apartamento. Sin embargo, el arrendador privado nunca fue eliminado del todo, siempre existieron caseros que alquilaban habitaciones o apartamentos enteros, legalmente o en negro.

Los caseros eran regularmente denunciados en la prensa. La vivienda estatal era la norma, las cooperativas eran mucho más caras y solían ser vistas como el símbolo de un cierto estatus. Alguien que pagaba el dinero extra necesario para una cooperativa estaba dotándose de alojamiento por sí mismo y liberando dinero estatal que se dedicaría a la construcción del socialismo. Las viviendas cooperativas solían pertenecer a obreros cualificados y burócratas del partido. Las casas unifamiliares solían asociarse a "gente atrasada del campo" o a trabajadores no cualificados que vivían en las afueras de la ciudad y que todavía querían mantener su propio jardín. Los diferentes tipos de alojamiento eran percibidos de manera muy diferente a como se hacía en el "mundo libre"; las diferencias en el régimen de propiedad solapaban y reforzaban las diferencias en el trabajo.

Y en el trabajo, Rusia era incluso más parecida a Estados Unidos. Los trabajadores vendían su capacidad de trabajar a un empleador. Las empresas vendían las cosas que fabricaban los obreros y reinvertían el dinero para aumentar la producción, mientras que los trabajadores recibían lo justo para sobrevivir y seguir trabajando. La relación de clase era la misma, y el trabajo era igual de alienante y miserable. Los trabajadores ya no estaban motivados para trabajar duro por el solo hecho de que

los gestores decían ser socialistas y las fábricas tenían estrellas rojas pintadas. El trabajo muerto tenía que moverse y expandirse, y solo podía hacerlo explotando a los trabajadores. Los gestores de las fábricas en Rusia utilizaban muchas de las mismas estrategias que utilizaban los empresarios americanos para extraer más plusvalor de los trabajadores: destajo, y análisis de tiempos y movimientos.

La diferencia era que antes de la revolución, Rusia estaba en la periferia de la economía global, desarrollándose como un mercado auxiliar al capitalismo americano y de Europa occidental. Aunque los elementos comunistas de la revolución fueron rápidamente destruidos (principalmente por el Partido Comunista), la revolución había destruido el poder de los inversores privados, banqueros y empresarios. El Estado ruso asumió entonces incondicionalmente el punto de vista del capital invertido en la producción. Todo se organizó en torno al objetivo de desarrollar rápidamente la industria, especialmente la industria pesada. La Unión Soviética se convirtió en un modelo para la industrialización rápida, atractivo en aquellos tiempos para los nacionalistas de los países periféricos al capitalismo mundial, tanto en América Latina como en el este de Asia. El segundo mundo parecía una forma de salir del tercero.

La revolución dejó en Rusia un fuerte compromiso con las formas de vivir colectivamente. Los bloques de apartamentos se construían con zonas de reparaciones, lavandería, guardería, comedores e incluso cocinas comunitarias. Esto, junto con las nuevas leyes que concedían a la mujer igualdad a nivel legal, implicaba que las mujeres fueran mucho más libres de participar en el trabajo y en las actividades políticas del partido. La vida social estaba siendo reorganizada radicalmente, pero los cambios eran más el resultado de estar construyendo una sociedad capitalista moderna que de estar destruyéndola.

La urbanización se produjo a una velocidad nunca antes vista en la historia. El número de

personas que se desplazaban del trabajo a casa, así como las distancias y el tiempo de transporte, aumentaban a un ritmo constante. Las familias extendidas se desintegraron y la gente empezó a vivir cada vez más en familias nucleares. El trabajo doméstico no fue eliminado y seguía cayendo principalmente sobre las mujeres (la propaganda del partido incluso glorificaba a veces el papel de la mujer soviética como madre y ama de casa). El hogar y el trabajo cada

el modelo ruso). Las cosas solo pasaban de la gente que las producía a la gente que las necesitaba a través de la compra y la venta. El valor aún era la mediación entre empresas separadas que competían en la producción de mercancías. Los trabajadores en las fábricas de tractores o en las minas soviéticas veían las cosas que producían como la propiedad de otro —de las empresas estatales— no como cosas útiles. La competencia estaba fuertemente limitada, pero no había desaparecido.

Limitar la competencia permitía a los planificadores centrales proteger y desa-



• • 150 • •

vez estaban más separados en el tiempo y en el espacio. Quedarse en casa no era menos aislante que en el “mundo libre”. Tener agencias de empleo en el bajo de los bloques de apartamentos superaba tan poco las contradicciones entre el hogar y el trabajo como el hecho de que hoy en día los trabajadores de la construcción chinos inmigrantes superen estas tensiones quedándose a dormir en tiendas en las obras en las que trabajan.

El valor seguía existiendo como una relación social en Rusia (y allí donde se siguió

rollar la industria y hacer algunas concesiones materiales a la clase trabajadora. El capital dinerario no desviaba todo el plusvalor de la industria, y el interés de los préstamos estatales era bajo. Los precios de muchas mercancías (como las casas) estaban fuertemente subvencionados. Los precios se imponían, no surgían de la competencia en un mercado libre. Un salario en su mayor parte socializado y un mercado de vendedo-

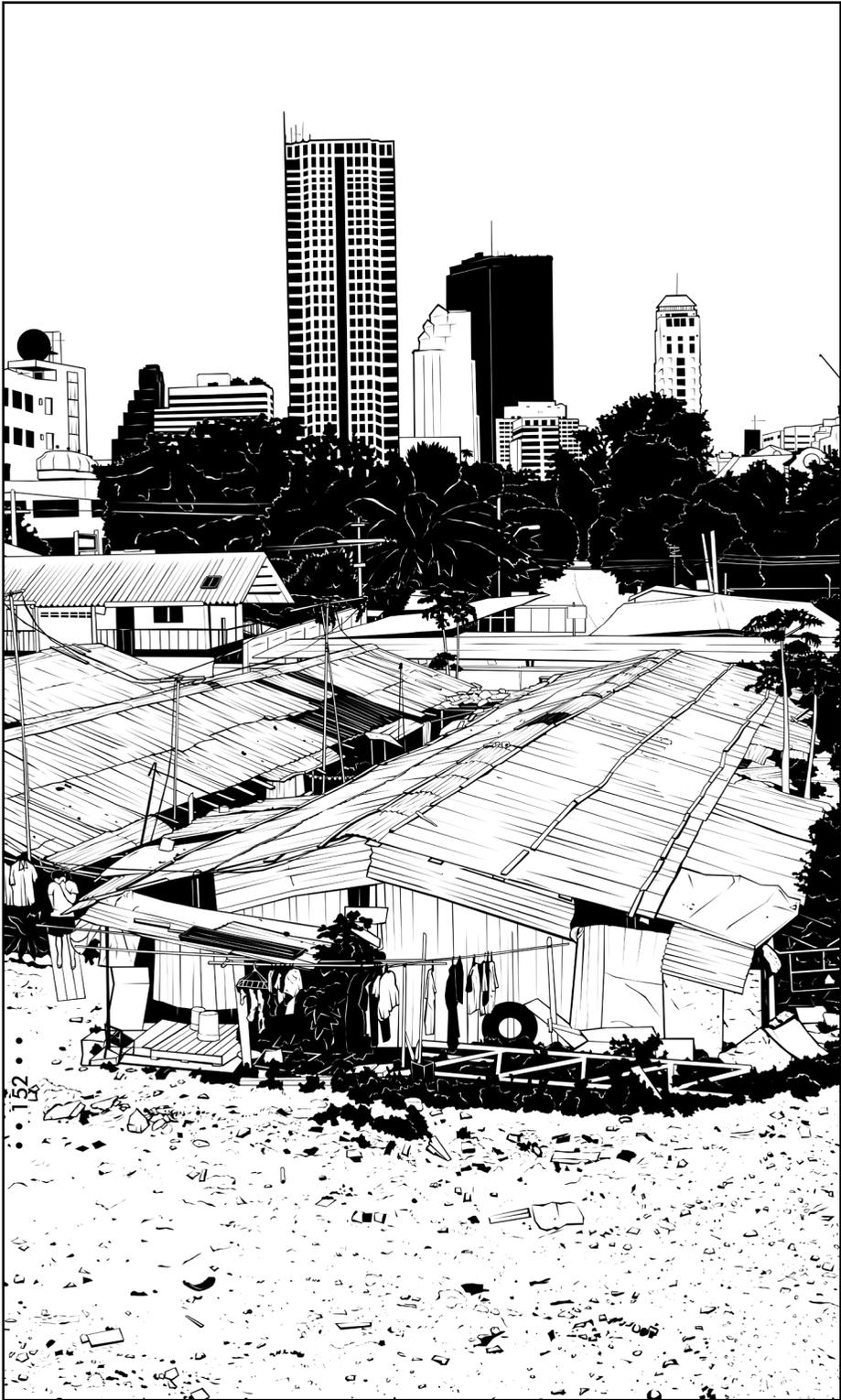
res de trabajo daba a los trabajadores cierto poder en los centros de trabajo. Esto significaba que los gestores a menudo tenían problemas al imponer nuevos métodos de producción y la intensificación del trabajo. Entre la hostilidad de los trabajadores por un lado y las cuotas de producción fijadas por el plan central por otro, la calidad de las mercancías sufría. Los problemas causados por los productos defectuosos se repetían por toda la cadena de montaje. Había escasez de ciertos productos (especialmente de bienes de consumo) y los precios no podían subir para cumplir con una demanda ascendente. Había racionamiento y largas colas frente a tiendas casi vacías, a la vez que un extendido mercado negro. Las diferentes empresas intentaban acumular recursos, trabajadores cualificados y terrenos céntricos, para hacer trueque entre ellas y con los ayuntamientos a fin de conseguir los recursos que necesitaban. La Unión Soviética era capitalista, pero un capitalismo que funcionaba fatal. Y la mayoría del resto del Segundo Mundo era menos ambiciosa de lo que había sido la Unión Soviética.

La ideología dominante del Primer Mundo afirmaba que un empresario que vende mercancías es igual que el trabajador que vende sus horas de trabajo. La ideología dominante del Segundo Mundo también afirmaba que era una sociedad sin clases, pero es de la contradicción entre las "necesidades de la economía" y las necesidades de los trabajadores de donde surgen las clases.



Cuando el estado cubano pagaba a los empleados de sus industrias nacionalizadas parte de sus salarios para que construyesen casas que les serían alquiladas a precios subvencionados, lo vendía como un plan para socializar la propiedad y beneficiar a los trabajadores.

Al mismo tiempo, el resto de trabajadores que se quedaba en el trabajo tenía que firmar compromisos para mantener los mismos niveles de producción con menos gente trabajando. Varios años después, la productividad había subido en la industria y el gobierno suspendió las "microbrigadas" de construcción (ya que los salarios de los trabajadores de la construcción corrientes eran más bajos). Los beneficios no iban a parar a las manos de capitalistas privados individuales, pero el problema central de la economía era el mismo: cómo sacarles a los trabajadores tanto plusvalor como fuese posible.



DESHACERSE DE LOS MONSTRUOS



«El hombre moderno quiere carne sin sangre, tabaco sin nicotina, mercancías sin manchas de sudor, guerras sin cadáveres, policías sin porras, porras sin moratones, dinero sin especulación».

Gilles Dauvé

Siempre que es necesaria una crítica real del sistema, se multiplican las pseudocríticas falsas y derrotistas.

Quejarse del capital especulativo parásito es apoyar al buen capital industrial y productivo. Quejarse de los “obscenos beneficios” de las grandes empresas es apoyar los míseros beneficios de los pequeños negocios. Quejarse de los hombres blancos ricos que gobiernan implica que si las

mujeres negras pobres estuviesen en su misma posición podrían hacer las cosas de forma diferente. El millonario cuya compañía depende de que existan masas de personas tan pobres que no tengan nada que vender excepto su capacidad de trabajar —y que les paga lo justo para mantenerlos en esa situación— dona parte de los beneficios que les arranca para “aliviar la pobreza”.



Todas las críticas a los inmorales hombres de negocios o los intentos por establecer negocios éticos no hacen que el valor fluya a través de la economía de acuerdo a reglas éticas. Las críticas estereotipadas del Capital solo valen para convertir la crítica del capitalismo en un estereotipo.

Añadiéndole suficiente moralización a la sociedad, los monstruos aparecen por todas partes: grandes capitalistas malvados y ladrones, políticos mentirosos, avaros especuladores, policías sádicos, criminales de guerra enfermos. Llamar a algo o alguien "monstruo" es admitir que no se entiende lo que pasa. Hay muchísimos jefes, banqueros, caseros y promotores inmobiliarios a los que habría que meter una paliza en algún callejón, pero demonizarles solo esconde cómo el sistema reproduce continuamente una policía represora, jefes de mierda y políticos con dos caras, por no mencionar a unos trabajadores aislados, débiles, tímidos y llenos de prejuicios.



"OCTUBRE, 1917."

"MARZO, 1921."

"JULIO, 1936."

"1917 > 1936."

"1936... 1939."

"MAYO, 1937."

"4 DE AGOSTO, 1914."



Y la crítica a medias fácilmente se convierte en una peligrosa caricatura de sí misma. La respuesta de los periódicos a las huelgas de alquileres, disturbios y protestas de la clase trabajadora de Nueva York tras la Primera Guerra Mundial fue denunciar al malvado “propietario judío bolchevique”. Más a menudo, los izquierdistas que explican el sistema solo por sus peores consecuencias solo hacen el juego de los políticos que denuncian dichas consecuencias en nombre del sistema.



Un paso importante para deshacerse de los monstruos es dejar de pensar que son monstruos. El capitalismo significa barrios periféricos y barrios marginales, urbanizaciones de lujo y guetos. Significa desahucios y pago de depósitos, apartamentos fríos, mohosos, infectos pero caros. Significa trabajos repetitivos, aburridos y peligrosos, desempleo y falta de vivienda. Significa aislamiento, fraternidades imaginarias y verdaderas comunidades conservadoras, prejuicios, racismo y corrección política. Significa especulación y regulación,

crecimiento y recesión, crisis y guerra. Significa case-ros y prestamistas usureros, policía y políticos, burócratas y jefes. Pero todas estas cosas surgen porque funcionan. Se desarrollan a partir de las relacio-

nes sociales capitalistas más fundamentales, a las que refuerzan. Estas relaciones sociales no son opcionales. Si queremos comida, vivienda o cualquier otra cosa, tenemos que comprarlas, y la única manera de conseguir dinero es vender nuestra capacidad de trabajar. Las presiones que sentimos en la vida cotidiana son las mismas que acaban haciendo estallar las guerras y las crisis que perturban esa misma vida cotidiana. El trabajo

muerto necesita absorber trabajo vivo. El capital necesita moverse y expandirse. Nuestra actividad cotidiana se vuelve contra nosotros y parece una fuerza de la naturaleza, un monstruo. Cuanto más controladas están nuestras vidas por fuerzas abstractas más allá de nuestro control, más crece el culto de la responsabilidad personal. Cuantas más elecciones nos imponen

¡LA SOCIEDAD ESTÁ APLASTANDO AL INDIVIDUO!



• • 158 • •





las “necesidades de la economía”, más se considera el comportamiento social como un asunto moral. Cuanto más compleja es la realidad, más simples son las respuestas que quiere la gente. La tomamos con el primero que esté cerca. El sistema crea conflictos que a veces son lentos y silenciosos, y otras veces espectaculares e intensos. Estas constantes y caóticas luchas internas mantienen el sistema funcionando.



Según vamos viendo quiénes son nuestros verdaderos enemigos, podemos ir juntándonos para luchar por nuestros intereses. Una comunidad de trabajadores en lucha puede minar las comunidades nacionales y étnicas y acabar con las divisiones y prejuicios. Luchando codo a codo, nos relacionamos bajo formas nuevas, descubrimos habilidades que no sabíamos que teníamos, y empezamos a sentir nuestro poder. Las reivindicaciones se ganan (y a veces se superan). Para que la lucha crezca y se profundice, debe ir más allá de sus límites anteriores, implicar a gente nueva y cambiar sus estrategias. Debe radicalizarse o estancarse.

Según se van desarrollando y profundizando las luchas, más cosas se vuelven posibles, más horizontes se amplían. En un determinado momento, cuando las luchas de los trabajadores empujan y tiran hasta casi el punto de fractura, la crítica del sistema como un todo se convierte en una necesidad. En esos momentos revolucionarios, han surgido ideas parecidas sobre la sociedad futura.

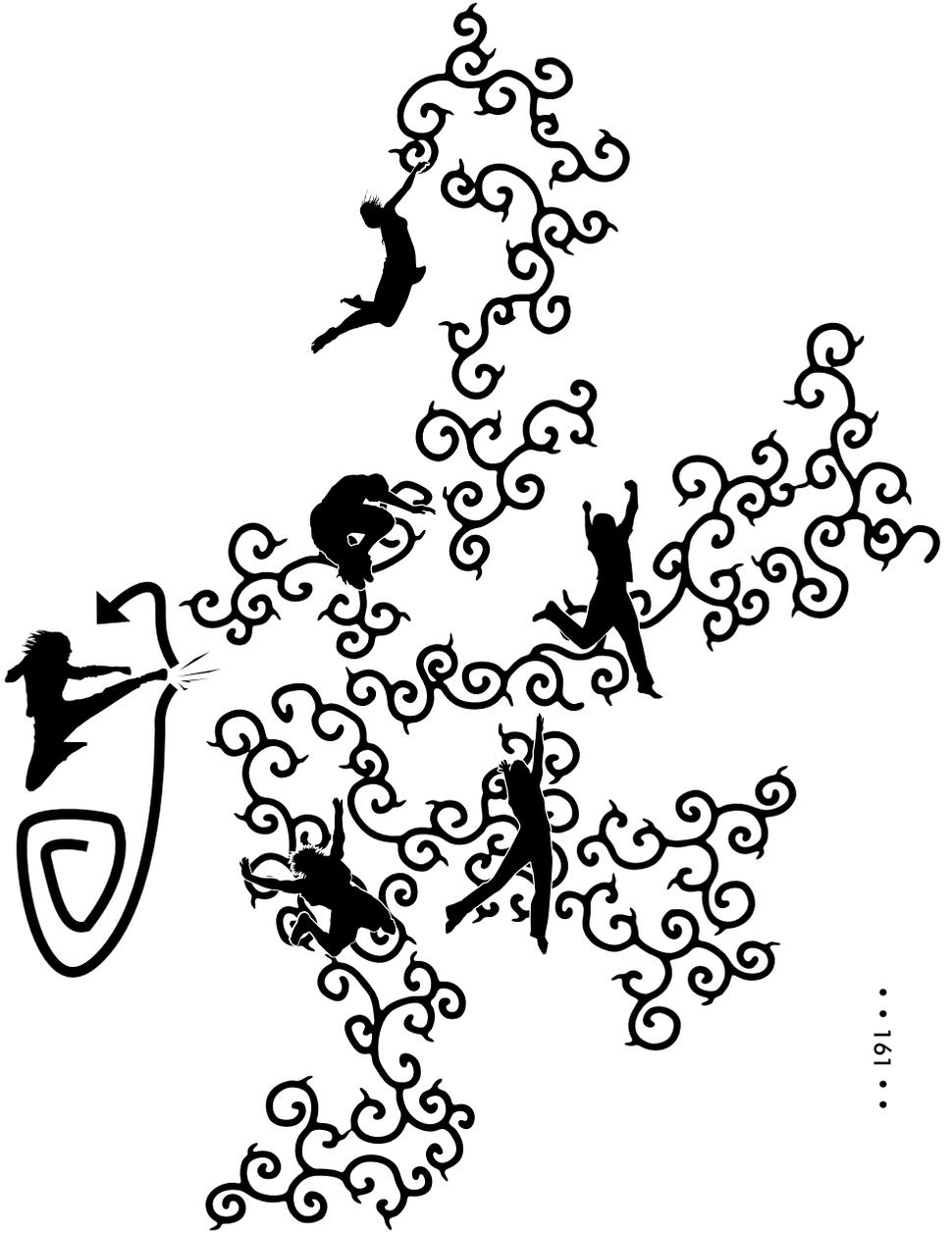
En una sociedad en la que nadie sea dueño de los medios de producción, donde las cosas estén libremente disponibles para su uso, nadie se verá obligado a vender su fuerza de trabajo a otros. Sería una sociedad donde no habría necesidad de medir el valor de las cosas, porque el valor dejaría de ser el intermediario necesario entre los productores de mercancías separados. La gente tendría que hacer las cosas directamente los unos para los otros sin tener que comprarlas y venderlas. Esto solo podría ocurrir si la actividad productiva fuese libremente elegida y fuese una expresión de nuestras vidas, y no nos fuese impuesta a cambio de un salario. Construir y hacer cosas útiles no sería una actividad separada en el tiempo y en el espacio del resto de nuestras vidas, ni algo que trataría de apoderarse de ellas. En una sociedad así, no podría haber una economía o un gobierno separado



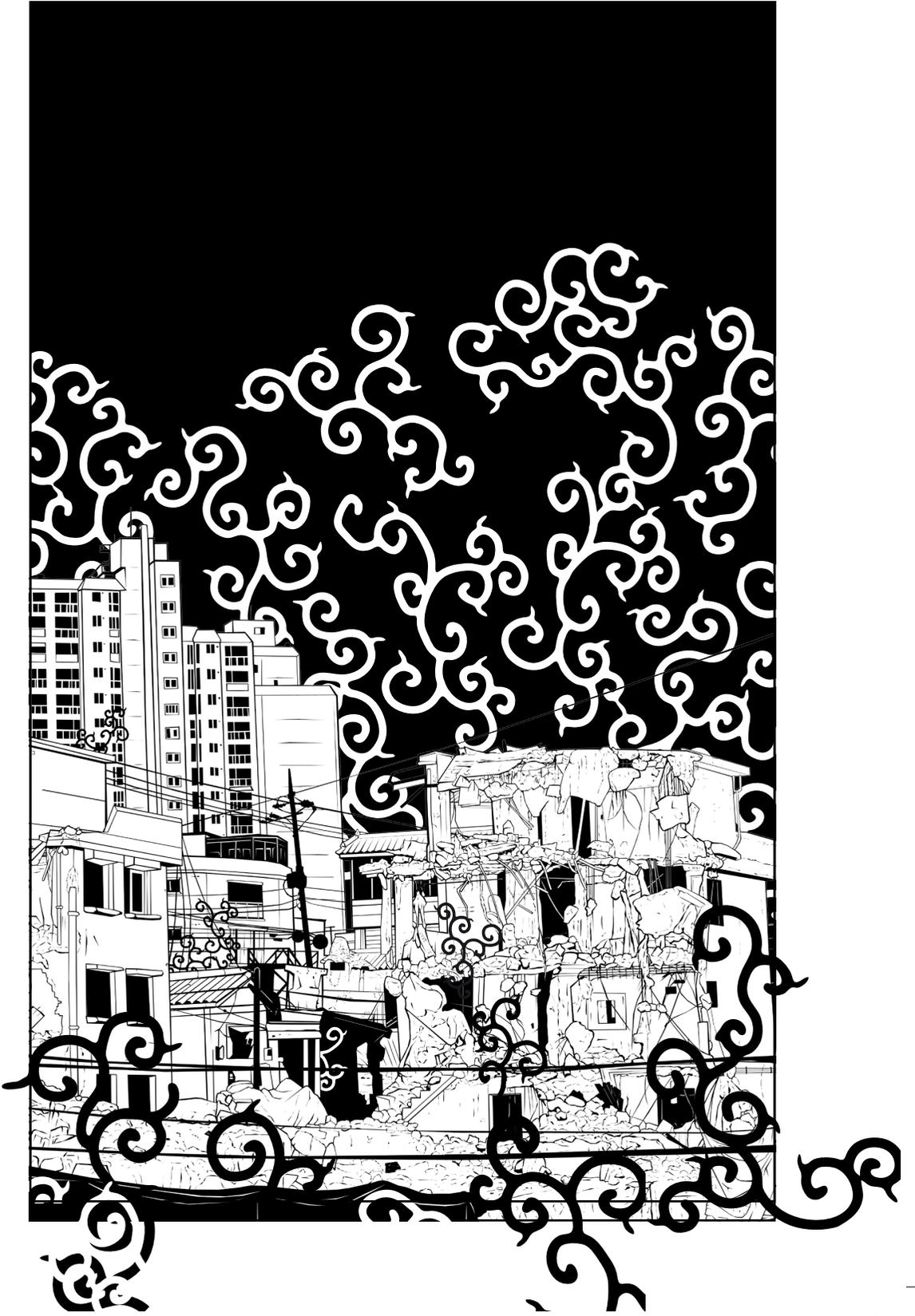
•• 160 ••

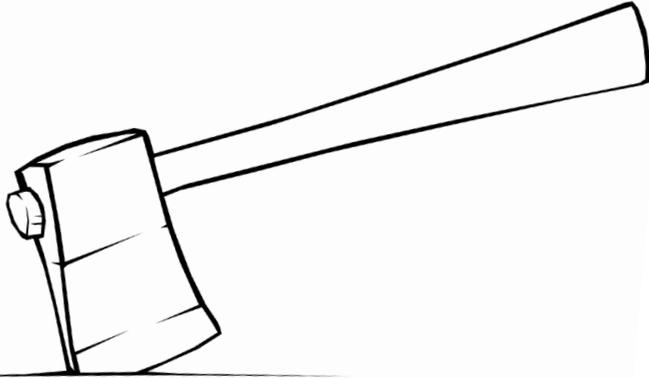
con sus propias necesidades y no habría necesidad de dividir y gobernar a la población. La comunidad sería posible siempre en la vida cotidiana y dejaría de ser un caparazón defensivo al que retirarse. Esta perspectiva ha aparecido una y otra vez allí donde los movimientos de trabajadores han alcanzado cierto punto.

No se trata de comparar el presente con un futuro imaginario sin clases y sin dinero y encontrar lo que falta. Se trata de imaginar lo que costaría dejar colectivamente de vivir nuestras vidas de la manera en que lo hemos hecho hasta ahora. Se trata de desarrollar nuestras luchas cotidianas hasta el punto en el que estemos en la situación de romper las relaciones sociales capitalistas de una vez por todas. Necesitamos ideas decisivas y acciones elegantes.





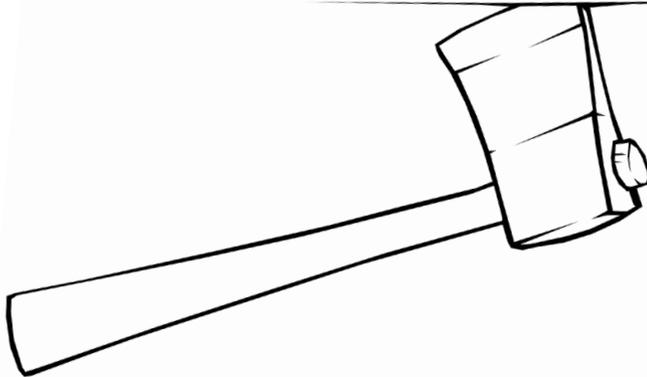




GRACIAS a las siguientes personas y proyectos por sus ideas, críticas, sugerencias, lecturas y diseños para *The housing monster*:

Lazos Ediciones • Claude-Catherine • Daniel de polkagris.nu • Ehssan • Gilles Henrik de Malmoe • Husunzi • Jack • Johan • Jonah Joseph Kay • Kristen • libcom Steven • Patrick & Betsy Pete de Australia • PM Press • Rik • Sabu Sean de Nueva Orleans • Vilemaxim

The housing monster y otros materiales están disponibles en www.prole.info



COLECCIÓN NUDOS

Abajo los restaurantes
Redes de solidaridad de Seattle
Decimocuarto asalto
Para que no me olvides
Bienvenidos a la máquina

OTRAS TÍTULOS PUBLICADOS

Ob Skené
Que llegue un día tan maravilloso como hoy
Maderos, cerdos, asesinos
La Comuna de París
Guerra, capital y petróleo
El timón y los remos
Comunización
Crítica de la Internacional Situacionista
Materiales para una crítica de la democracia
Ormai è fatta!
Todavía suspiro
Diario e ideario de un delincuente
Del Tiempo En Que Los Violentos Tenían Razón
No podréis pararnos
Por la memoria anticapitalista
Historia de 10 años
Los Incontrolados



Puedes descargar o comprar
todas nuestras publicaciones en
www.editorialklinamen.net

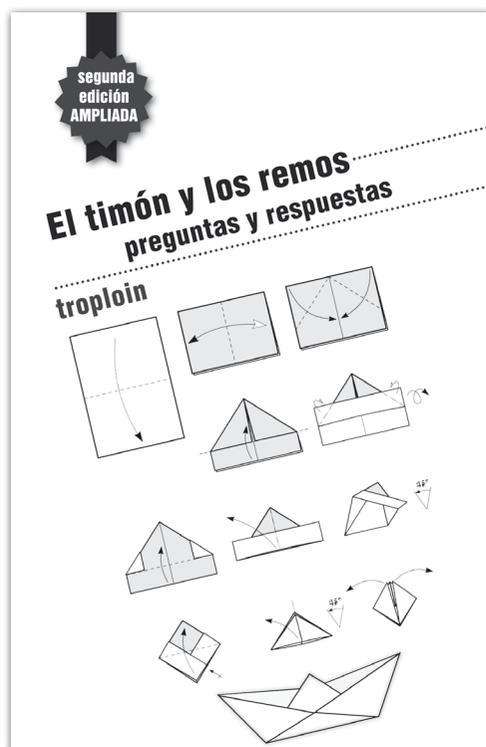
**¿QUIÉN NO HA SIDO
CAMARER@ ALGUNA VEZ?**



EL TIMÓN Y LOS REMOS

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

COLECTIVO TROPLOIN



El timón y los remos nos guía, a través de preguntas y respuestas, por temas diversos que constituyen este mundo: la relación capital-trabajo, el fascismo, la democracia, las clases, los movimientos sociales, la socialdemocracia, la organización, la transformación comunista... entre otros.

Abordando asuntos diferentes, el colectivo editor de la publicación francesa Troploin dibuja, en base a dos cuestionarios, una nave, la del mundo social, repleta de contradicciones materiales, tensiones sociales, máscaras y oportunidades

revolucionarias; la sociedad de las clases y la mercancía genera situaciones de las que los proletarios podemos extraer puntos de no-retorno.

No se busca entonces el conocimiento por el conocimiento mismo, sino abocetar una ventana a esta realidad; aportar reflexiones que puedan explicar y aclarar sin recurrir a lenguajes artificiosos... Siempre sabiendo que, en realidad, solo la tripulación que se amotina puede comprender en su complejidad las lógicas que construyen el barco en el que viajan y contra el que se rebelan; *muchos van a los remos, y los menos, al timón.*

Colección Fundamentales | Páginas: 124 | Precio: 6 €



