

# El monstruo de la vivienda

Palabras previas 8

## LA OBRA EN CONSTRUCCIÓN

Trabajo vivo y muerto	14
Socialización, separación y subcontratación	26
Habilidad y retraso	34
El ritmo de trabajo	42
Seguridad y autodestrucción	48
Mierda machista	54
Blues del trabajador	58

## EL VECINDARIO

Créditos	66
Tierra	72
Desarrollo y decadencia	78
El mercado inmobiliario y el mercado laboral	84
Propiedad y clase	90
El lugar de una mujer	100
Comunidad y mercancía	106

## EMPUJANDO, TIRANDO Y ROMPIENDO

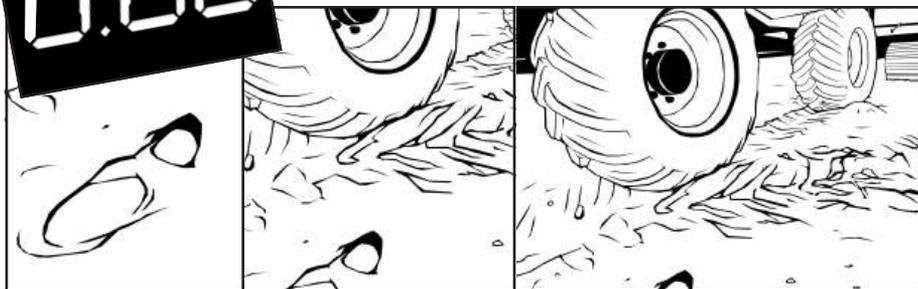
Notas sobre la lucha de clases	114
Viviendas colectivas	120
Los sindicatos	124
Control de alquileres y planes de vivienda	130
El Segundo Mundo	136
Deshacerse de los monstruos	144

*«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



6 de la mañana. Suena tu despertador. El primer pensamiento que cruza tu mente es: "debería dar parte de enfermo hoy".



7 de la mañana. Te despertás de un sueño diurno. Desde la ventana ves trabajadores de la construcción en diferentes grados de lucidez tropezando a través de unas huellas de excavadora en el barro. Es hora de ir a trabajar.



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

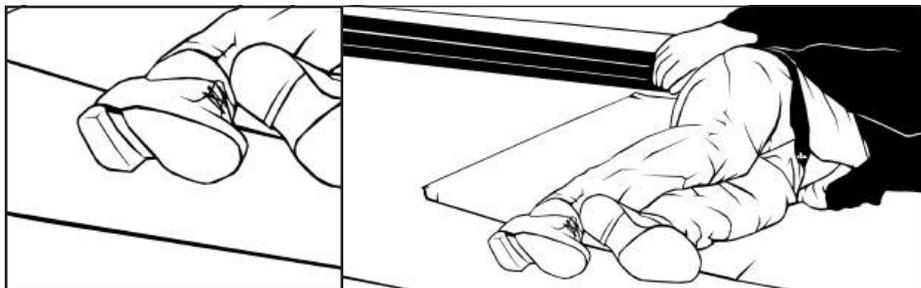
*«¿Fue justa la cobertura mediática de la elección? ¿Acaso los medios se fijan demasiado en los discursos y se pierden el panorama? Queremos saber qué tienen los oyentes para decir...».*

Cambiás la estación.

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

Apagás la radio.

6:30 de la tarde. La luz del atardecer ilumina el estacionamiento del supermercado. Cerca tuyo, un hombre duerme sobre unos trozos de cartón en una parada de colectivos. No hay nadie sentado en el banco, pero es demasiado fino e irregular como para acostarse en él.



6:45 de la tarde. En la fila para pagar mirás hacia el suelo y a la canasta de la mujer delante tuyo. 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 que suena cuando el cajero escanea los productos y la abre para que el dinero vaya y venga...

Gracias por comprar en... Tenga un buen día.





6:55 de la tarde. Mientras subís las escaleras para llegar a tu casa, te das cuenta de cuánto te duelen los tobillos. Mierda, ¡necesitás una cerveza!

7:30 de la tarde. Te duchás. Estornudás y una mezcla de sangre y algo gris oscuro sale de tu nariz. ¿Cemento? ¿Aserrín? ¿Aislante térmico?



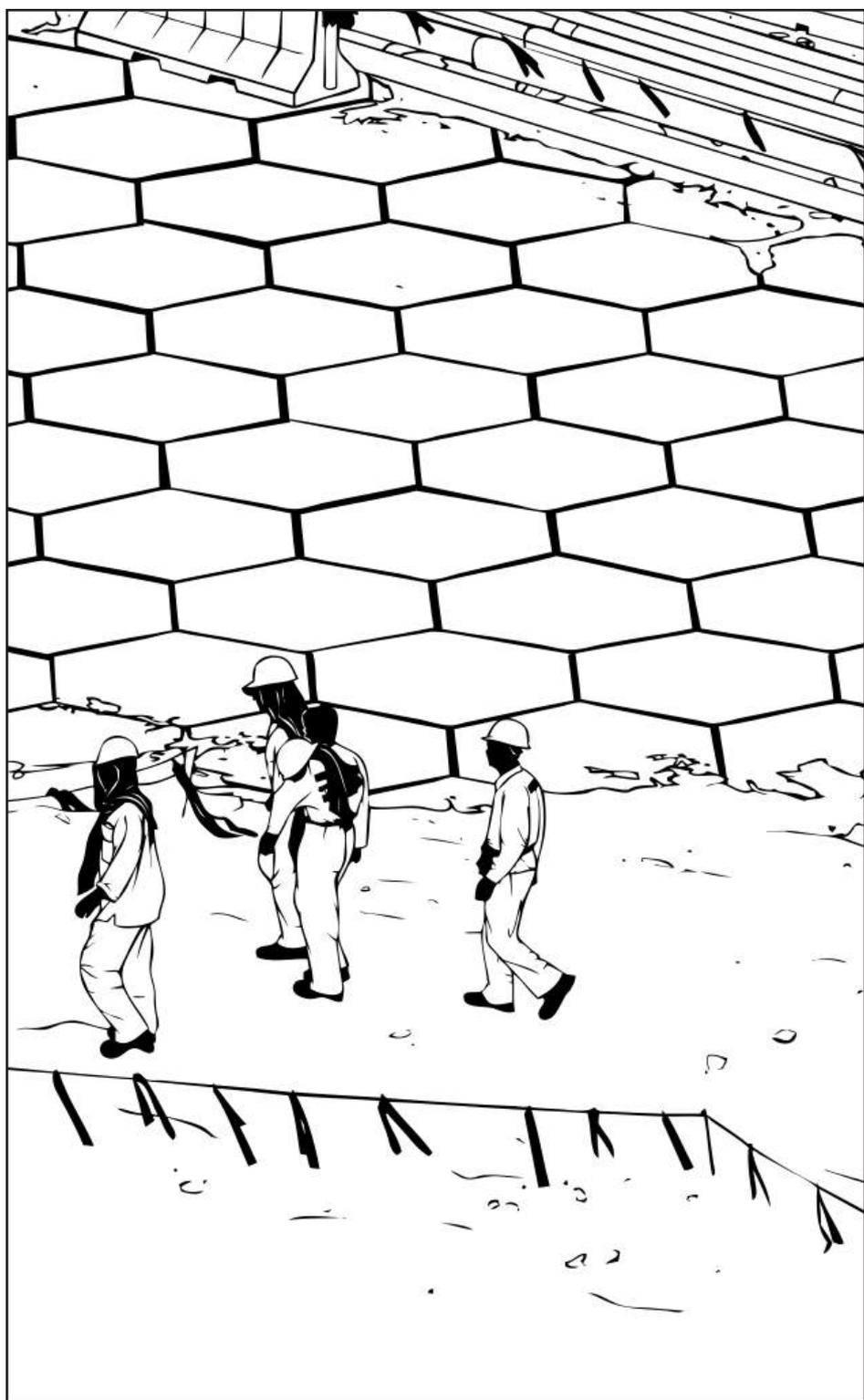
8 de la noche. Terminás de cenar. Pensás en lavar la ropa pero eso puede esperar. Estás muerto de cansancio.

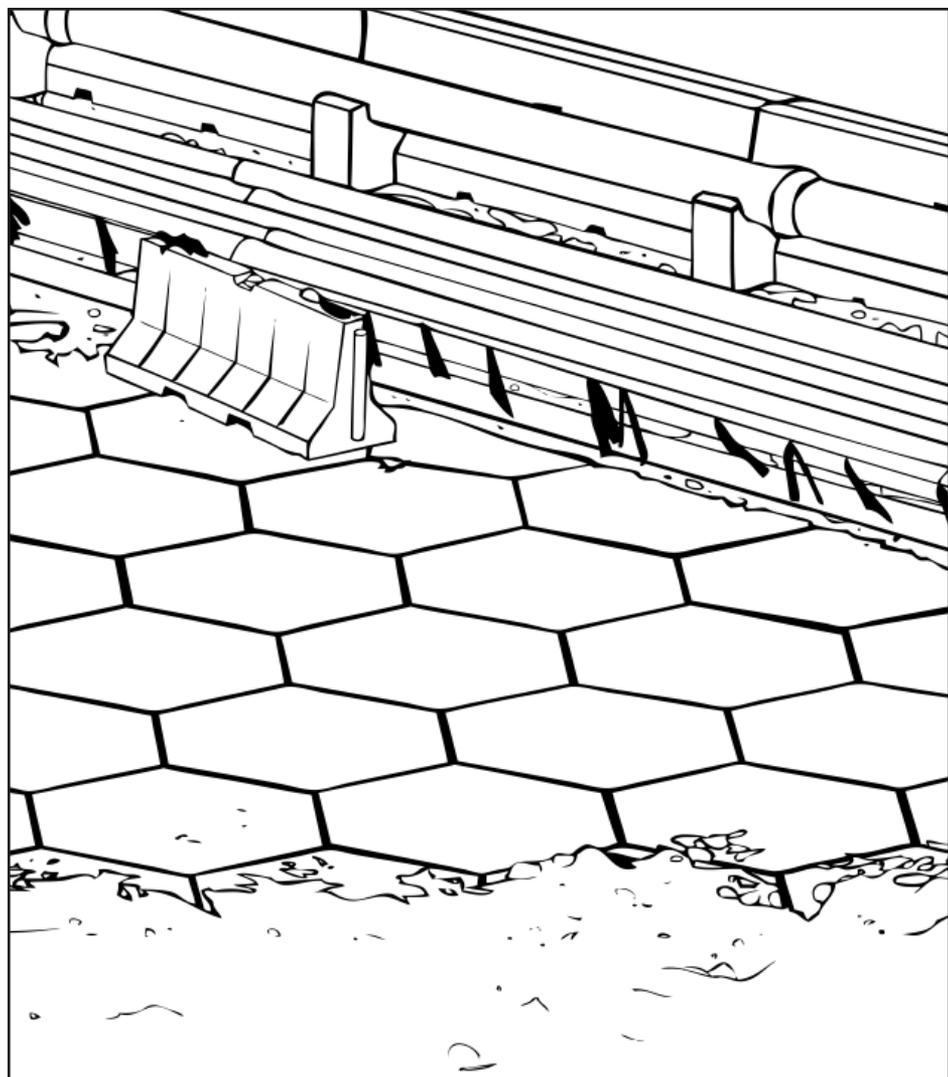
11 de la noche. Una puerta se cierra violentamente y te despierta. Un vecino y su hija adolescente se gritan entre sí... Los escuchás seguido, pero nunca tuviste alguna conversación con ellos. Mirás fijo por la ventana y ves la lluvia y la luz de la calle. Por alguna razón todos tus problemas parecen terribles en este momento. Y encima, ¡puta madre!, la boleta de la luz vence esta semana. Tenés que acordarte de pagarla o sino comienzan a contar los intereses.

Medianoche. En un barrio vecino se quema una casa. El dueño la dejó arruinarse por años. La ciudad tiene fuertes controles hacia la suba de alquileres y protección contra los desalojos. No queda claro si el incendio fue premeditado o por una falla eléctrica. Lo que sí queda claro es que ahora el dueño va a poder renovarla o reconstruirla y cobrar el triple de alquiler.



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





# LA OBRA EN CONSTRUCCIÓN

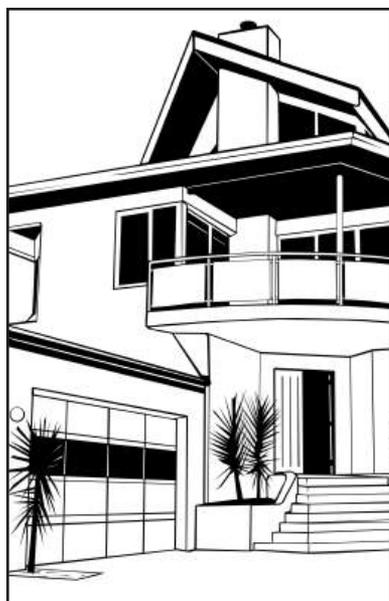
*«Encontrarás en el mundo dos clases de personas, amigo: aquellas que tienen armas cargadas y aquellas que cavan. Tú cava»:*

Rubio (El bueno, el malo y el feo)



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 monoambiente no es porque proporcione cincuenta veces más refugio o cincuenta veces más privacidad o porque tiene 25 detectores de humo mientras que el monoambiente tiene solo uno que funciona a veces. Esto es aún más claro cuando una casa es comparada con otras mercancías como un auto de lujo o una caja de pastas. Un monoambiente debe valer la mitad que un automóvil de lujo y miles de veces lo que vale una caja de pasta. Pero sería completamente ridículo decir que esto es porque el monoambiente proporciona sólo la mitad de privacidad y protección contra el clima, ya que el propósito del auto de lujo es el de permitir moverse de un lugar a otro rápidamente y con estilo. También sería insólito decir que para las personas que viven en un monoambiente éste vale miles de veces más que la capacidad de la



pasta de transformarse en una comida sabrosa.

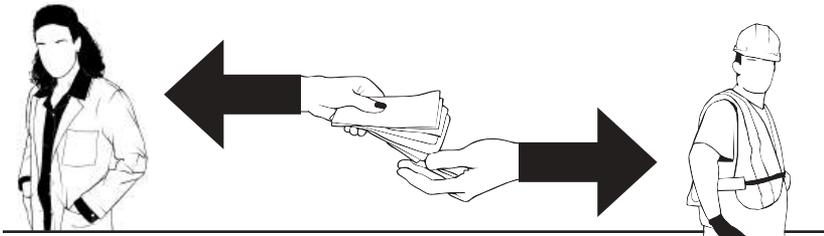
Si una mansión vale diez veces más que un chalet unifamiliar es porque lleva diez veces más trabajo construirla. Si a una mixtura específica de trabajadores le lleva seis meses construir el chalet, les llevará cinco años construir la mansión, o si la mansión necesitase ser construida en seis meses, se necesitarían diez veces más trabajadores. Las proporciones en las cuales los diferentes tipos de casas pueden ser intercambiadas se basan en la cantidad de tiempo de trabajo que ha sido necesario para producirlas (donde el tiempo del obrero calificado vale más que el del obrero no calificado).

Cuando un obrero especializado 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 esté 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 nece-

sita para colocar un revestimiento en un chalet en una sociedad particular. Da lo mismo cuánto 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 año próximo un método más nuevo y rápido de fijación de revestimientos plásticos para las casas se generaliza, el valor de todas las casas que utilizan revestimientos plásticos caerá, hechas o no con ese método.

Hay un constante intercambio de distintas clases de mercancías. Las

mercancías son producidas por empresas especializadas independientes. Casas y radiografías son producidas por procesos completamente diferentes de trabajo y tienen usos completamente diferentes. Aún así los técnicos radiólogos necesitan viviendas y los obreros de la construcción necesitan tomarse radiografías. El valor surge como la cosa que hace posible una relación social entre ambos —conecta la actividad de diversos productores de mercancías. Los productos de sus trabajos pueden intercambiarse por determinadas cantidades de dinero, 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 radiólogo se hace intercambiable con el trabajo del obrero de la construcción, no como la creación de una cosa útil específica, sino como mero proceso de creación de valor.

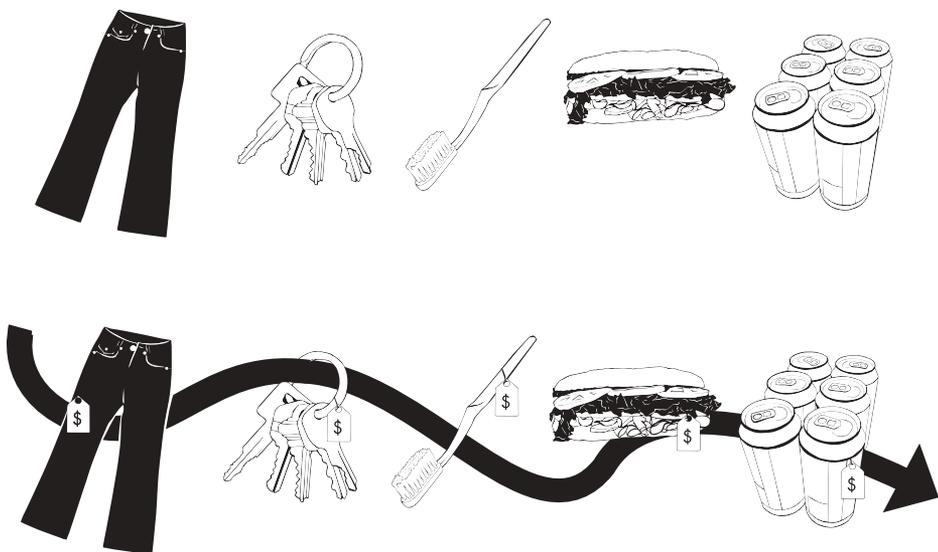
Las cosas parecen tener valor a causa de las relaciones sociales entre las personas que producen diferentes cosas útiles. Existe valor cuando, a fin de que las cosas útiles pasen de manos de sus productores a manos de quienes las necesitan, se las hace pasar por un proceso intermedio de compra y venta (o mediante trueque u otro tipo de intercambio).

Cuando el comprador ve una casa, ve el uso que le puede dar —un sitio acogedor para dormir, para cocinar,

para hacer una fiesta. Para el vendedor, la casa es una burbuja de valor a la espera de convertirse en dinero. A él no le interesan la piscina climatizada ni la parrilla al aire libre salvo como un anzuelo para atraer a un cliente a comprar la casa. Como cualquier vendedor de mercancías, él está en el negocio por el dinero.

Pero el simple acto de comprar y vender casas por su valor no produce dinero. Esto sólo significa que el valor contenido en una casa es 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. Él es un capitalista.

En una sociedad capitalista la actividad de cada uno es intercambiable y todos somos iguales como personas

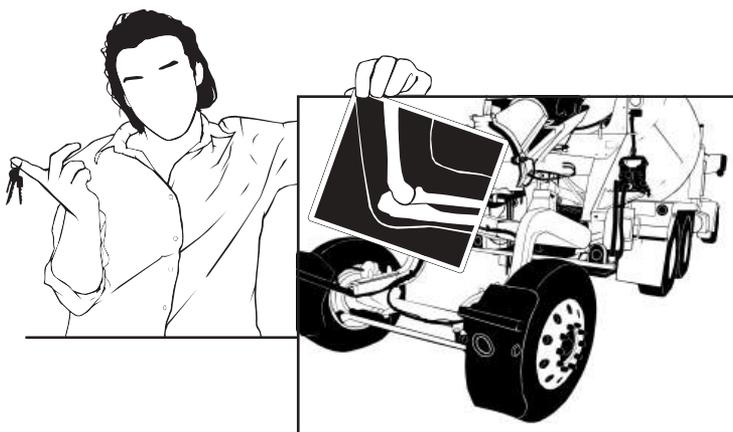


con mercancías para la venta. A la vez, la mayoría de nosotros no tenemos nada para vender salvo nuestra capacidad de trabajar. Todo lo necesario para producir cosas útiles es propiedad y está bajo el control de los capitalistas —es su propiedad privada.

Los técnicos radiólogos no pueden tomar radiografías sin tener acceso a una costosa máquina de rayos X en el hospital, propiedad de sus accionistas. Los albañiles no pueden hacer los cimientos de un edificio sin la ayuda de un carísimo camión cementero. Todos aquellos que no contamos con propiedades que pro-

duzcan dinero estamos obligados a vender nuestra capacidad de trabajo a un capitalista —convirtiéndonos en trabajadores asalariados.

Nuestra capacidad de trabajo es como cualquier otra mercancía, su valor se basa en el 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 capacitación, salud, gasolina, alcohol y pastillas para dormir que necesitamos para levantarnos todas las mañanas para ir al trabajo. Nuestra

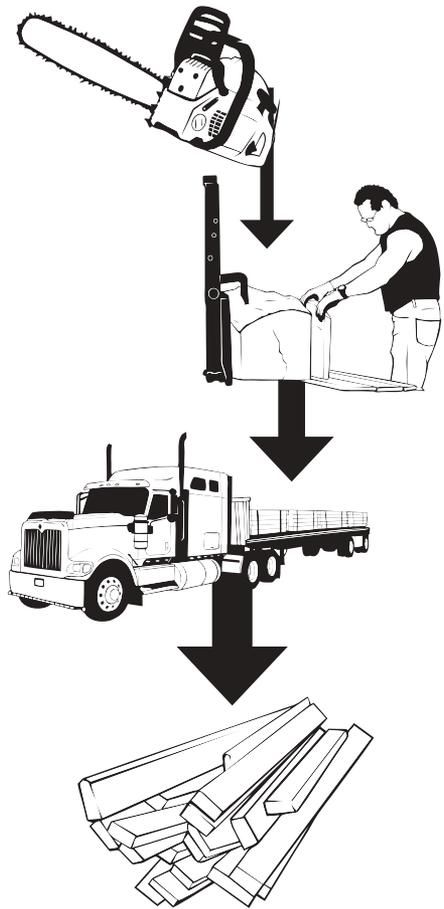


capacidad de trabajar se diferencia de otras mercancías justamente porque genera un nuevo valor.

Una caja de clavos y una pila de maderas llegan a la obra en construcción con un valor basado en la cantidad de trabajo necesario para hacerlos y transportarlos a la obra. Ellos son el producto del trabajo combinado de los obreros de una fábrica de clavos, un aserradero, una papelera, mineros, madereros, transportistas, chicos que manejan las grúas horquilla en los depósitos y cientos de otros trabajadores. El trabajo de todas estas personas se almacena en la caja de clavos y en la pila de maderas como valor: ellos son mano de obra convertida en cosas —trabajo muerto.

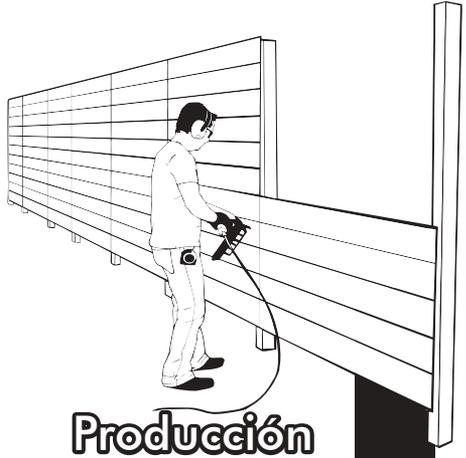
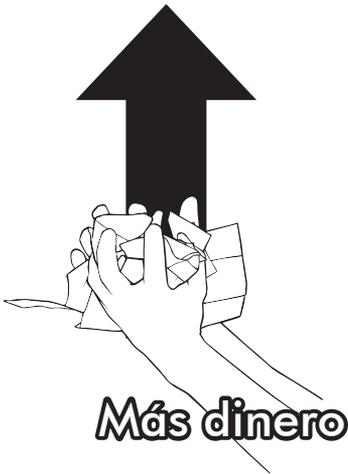
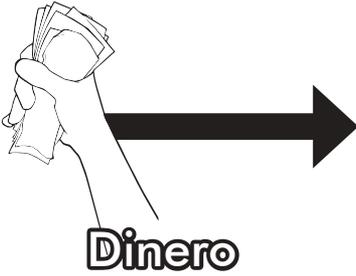
A medida que la madera y los clavos se utilizan para hacer la pared interior de una casa, transfieren su valor a ella. La pistola de clavos usada para disparar los clavos transfiere su valor lentamente a cada una de las diferentes paredes en las que es usada durante su tiempo de vida útil como pistola de clavos. Sin embargo, una pared interior vale mucho más que una pila de maderas, clavos y un poco de desgaste de una pistola de clavos. La diferencia es el trabajo que el enmarcador hizo al levantar la pared.

Nuestra capacidad de trabajo no se agota como una materia prima o una máquina, que transfieren su valor directamente al producto. Nuestro trabajo vivo crea suficiente valor para compensar 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 al realizar nuestro trabajo. Ya sea que



nuestros salarios se calculen por hora, día, semana, quincena o mes, nuestro trabajo vivo añade más valor a la casa que construimos durante ese tiempo en que se nos paga el salario. Este plusvalor le pertenece al jefe.

Una casa es una cosa cara, por lo general un capitalista que invierte su dinero en la construcción cuenta con un comprador antes de que se empiece a romper el suelo. Digamos, por ejemplo, que obtiene un contrato para construir una mansión en la playa. Empieza por el dinero. Luego compra las mercancías necesarias para construir la casa. Éstas son materias primas (como clavos, madera, tabiques de yeso-cartón, cemento, tubos, cables de cobre), máquinas y



herramientas (como taladros, escaleras, sistemas de iluminación temporal, andamios y grúas horquilla). A su vez, contrata a una combinación adecuada de obreros de la construcción. Todo esto es llevado al sitio de la obra y puesto 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. Entonces 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.

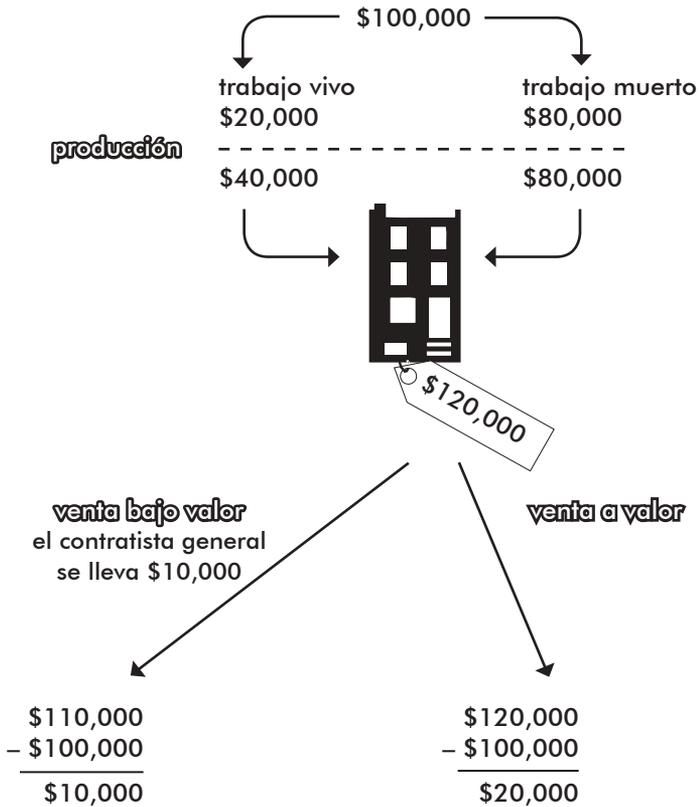
En realidad, una obra en construcción es más a menudo una superposición de procesos productivos. Un capitalista posee el contrato para construir la casa (o las casas) y actúa como el contratista general. Contrata a algunos de los trabajadores que pasarán más tiempo en la obra (como carpinteros, jornaleros y tal vez algunos operadores para hacer andar la maquinaria pesada). La red eléctrica, la plomería, 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 concreto se las deriva a subcontratistas especializados. En lo que concierne al proceso de producción que él tiene entre manos, los productos de los diferentes subcontratistas ingresan como materias primas para ser construidos en la casa, aunque aún no se hayan armado. El capital del subcontratista se mueve en el mismo circuito.

Digamos que una empresa de carpintería obtiene el contrato para instalar todos los gabinetes y marcos de ventanas y puertas de la mansión. El dueño de la compañía inicia su labor con cierta cantidad de dinero. Compra las materias primas que

precisa, las herramientas y máquinas (acabados de madera, tapajuntas, pegamento, escaleras, clavos, pistolas de clavos, etc.), contrata a los trabajadores que necesita y los pone a trabajar instalando los gabinetes y los marcos de puertas y ventanas. Estas son mercancías, que son vendidas al contratista general. El dinero que obtiene es mayor que el de su inversión inicial y puede reinvertirlo para expandir su compañía. El valor de su negocio se expande. Sea el producto final una casa o parte de una casa (o incluso la reparación o remodelación de una casa), el proceso de acumulación de capital es el mismo. Consiguiendo que su dinero fluya 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 pagarle 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 un retorno. La diferencia entre lo que invierte y ese retorno 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 año colocando calefacción, ventilación y sistemas de aire acondicionado en una zona de bloques de edificios. Digamos que \$80.000 de ese dinero se gasta en comprar trabajo muerto (ventiladores, calefactores, aire acondicionado de diferentes tamaños,



## tasa de ganancia del 10%

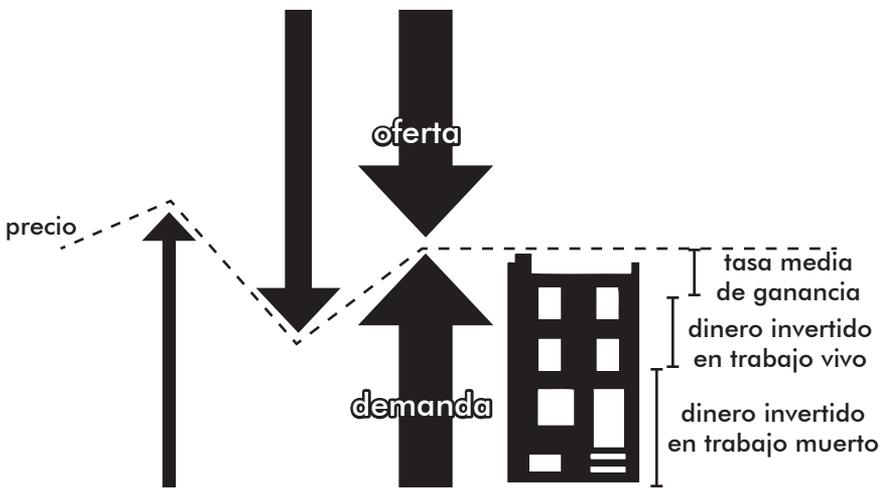
láminas de acero galvanizado, cinta adhesiva y aislante, sierras, tijeras de hojalatero, prolongadores eléctricos, repuestos para el desgaste de el furgón de la empresa, etc....) y \$20.000 para comprar trabajo vivo (salarios).

Digamos que los empleados tardan la mitad de su tiempo de trabajo en 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 contratista cobra \$120.000 tendría una tasa anual de ganancia del 20% —bastante buena. Si el contratista de la obra (quien subcontrata al contra-

## tasa de ganancia del 20%

tista de climatización) solo le paga \$110.000, él mantiene una ganancia anual 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 un solo contratista. Cada empresa dentro de la misma línea de negocios compite por separado con las otras del mercado. Los consumidores 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 tiende al alza en caso de haber una gran cantidad de edificios que acondicionar y pocos contratistas de climatización en el área, o puede bajar si muchos contratistas compiten por el contrato de unos pocos edificios. Cuando el precio cae esto significa que un mayor plusvalor queda para el contratista general de la obra. Cuando sube, el contratista de climatización es quien conserva 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, éstas, por sí solas, no pueden explicar nada.

El precio de instalación de un sistema de climatización, como el de cualquier 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 mayor tasa de ganancia. Esta competencia genera 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 material nuevo para realizar los conductos 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 irán a la quiebra. Una vez que se generalice el cambio, la ventaja competitiva desaparece.

Pero no es sólo 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. Lo



único que importa es la tasa de ganancia. Si un contratista de sistemas de climatización con una empresa de tamaño decente ve que las empresas de limusinas 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. A medida que más y más capital que se encontraba invertido en el negocio de sistemas de climatización se mueve al negocio de acarrear celebridades y llevar chicos ricos a fiestas de graduación, el precio del servicio de limusinas caerá y el de los sistemas de climatización subirá. Una tasa media de ganancia se forma considerando la cantidad de capital que se invierte en distintos negocios.

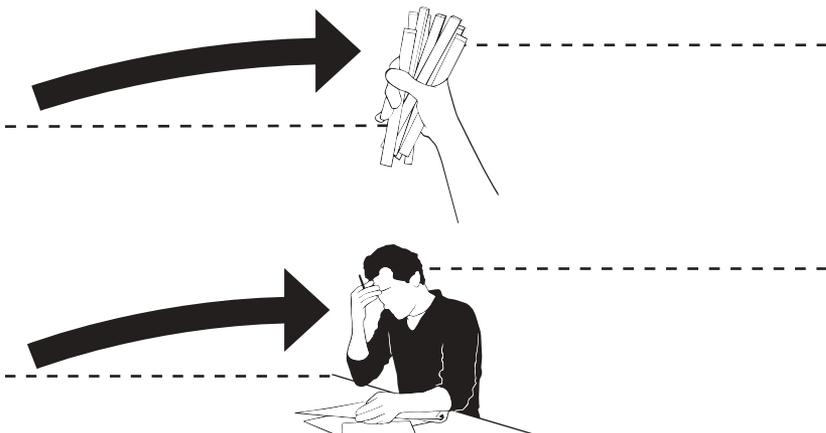
Competir implica que cada empresa individualmente no conserva el plusvalor que extrajo a sus trabajadores, sino que obtendrá beneficios que oscilarán en base a la tasa media de ganancia en el mercado en que opera. Si determinados sectores siguen produciendo a un ritmo por debajo de la tasa media de ganancia, la firma o incluso industrias enteras verán evaporarse sus inversiones y quebrarán.

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 particular sería un obstáculo para la equiparación de la tasa de ganancia.

Pero los monopolios son sólo el ejemplo más extremo de los obstáculos para el movimiento de capital. Tomemos a un contratista que ha estado a cargo de una empresa de plomería por 40 años empleando a un par de sus sobrinos. Él sabe que conseguiría 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 tan sólo su apego al negocio familiar, son una barrera para llevar a cabo ese movimiento de capital.

Ya se trate de monopolios, aranceles comerciales, diferentes estructuras



de impuestos, creencias religiosas, diferentes políticas de salud o seguridad, o tan solo consideraciones individuales respecto de una determinada línea de trabajo o de un barrio en particular; los diversos obstáculos para el movimiento de capital no definen el funcionamiento de los mercados. Sólo forman el entorno de los mercados.

No obstante, mientras mayor sea la diferencia entre las tasas de ganancia impuestas por dichos obstáculos, mayor será la presión que se ejerza sobre los mismos. El movimiento constante 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 sólo debe tener ganancias, sino también una ganancia que sea competitiva. Debe crecer o morir. No es fácil ser un capitalista.

Él está siempre preocupado por su tasa de ganancia. Está siempre atento a si los empleados desperdiciamos 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, tiene que impulsarnos a trabajar más duro, más rápido, por más tiempo y por menos dinero —tiene que ser un idiota.

Cada día de trabajo en la obra es una batalla constante, con el jefe tratando de exprimarnos la mayor cantidad de plusvalor que le sea posible. Cuando logra hacernos entrar a trabajar un poco más temprano, salir un poco más tarde, o trabajar más duro o más rápido, esta elevando la tasa de ganancia a nuestras expensas. Cuando nos tomamos un descanso para fumar y se supone que deberíamos estar trabajando, cuando tiramos partes utilizables en vez de caminar por varios pisos para guardarlas en su lugar, cuando robamos una herramienta o alargamos nuestro horario de almuerzo, estamos haciendo nuestra vida más fácil a la vez que reducimos la tasa de ganancia de nuestro jefe.

No nos interesa la empresa. Nuestros intereses están en directa oposición con los de los jefes y con todo el proceso de acumulación de capital en general.

Tenemos que vender nuestra habilidad para trabajar con la finalidad de comprar las cosas que necesitamos para sobrevivir. El hecho de que algunos compañeros lleven sándwiches caseros para vender en los almuerzos, o aprovechen para vender algo de droga, o se roben tuberías y cables de cobre para reducir como chatarra, no





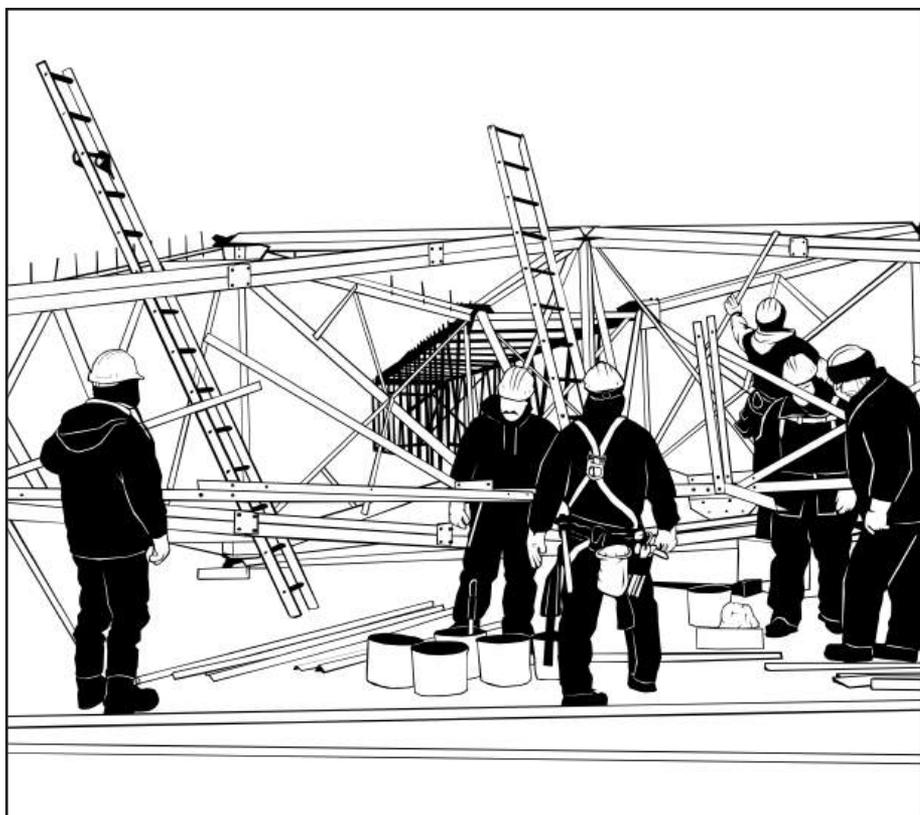
cambia el hecho de que dependemos de vender nuestra habilidad para trabajar a un jefe —dependemos de un salario. El tiempo que pasamos en el trabajo no nos pertenece —es la parte de nuestra vida que solo queremos que termine.

Con el fin de ganarnos la vida nos vemos forzados a dar una enorme porción de ella al jefe. Hacemos chistes comparando el trabajo con la prisión. A algún chico nuevo en el trabajo se le preguntará: «¿Cuánto tiempo has hecho esto?». En algunas regiones, los viejos que llevan años en el negocio son llamados “condenados”. A aquel que da aviso de dejar el trabajo la próxima semana se le dice que tiene “condena corta”. Nos quejamos de nuestro patrón y siempre decimos que vamos a renunciar para ir a trabajar a una empresa de construcción de verdad que trate bien a sus trabajadores. Siempre 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 intente mandonearnos.

Todos los días podemos ver nuestra actividad convirtiéndose en cosas,

cómo edificios erguidos sobre la tierra son llenados con cables, tuberías y conductos. Pero en las casas que construimos no vemos acondicionamiento climático ni privacidad. Vemos un enorme objeto sin sentido en el que somos obligados a trabajar y con el que otro hará dinero.

Chalets familiares en las afueras, oscuros departamentos, torres de vivienda de hormigón armado, remolques y mansiones a la orilla del mar no son sólo trabajo muerto. Son capital. Son trabajo muerto que necesita moverse y expandirse estrujando trabajo vivo. Las casas, así como las furgonetas llenas de herramientas, las láminas de acero, rollos de cables de cobre, retroexcavadoras y camiones de cemento, se nos presentan como capital sólo por las relaciones entre las personas que las fabrican. Son propiedad controlada de los capitalistas y hechos por trabajadores asalariados sin propiedad de la cual 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 gestión es mantener a los chicos que te odian lejos de los chicos que aún están indecisos».*

Casey Stengel

• • • 26 • • •

Una obra en construcción es un espacio de trabajo compartido por un montón de trabajadores con jefes diferentes. En muchas de ellas, las personas que trabajan para una pequeña empresa familiar lo hacen codo a codo con personas que trabajan para un gran subcontratista. 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 agencia de empleo temporal. Trabajadores con y sin los permisos legales de trabajo trabajan unos juntos a los otros, pero para distintas empresas.

Las diferentes tareas necesarias para armar un edificio se dividen y definen el trabajo especializado a

cargo de los diversos oficios. En una obra en construcción típica, donde se construye un condominio de lujo de torres altas, habrá operarios para mover los camiones, retroexcavadoras, montacargas y grúas, herreros estructurales 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 cielos rasos, albañiles cementeros para unir las barras de refuerzo y vaciado de concreto para los cimientos del edificio, veredas, patios, y las paredes y techos del estacionamiento subterráneo. Habrá electricistas para hacer las instalaciones eléctricas, instaladores de climatización para colocar la calefacción, ventilación y aire acondicionado, plomeros 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 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 colocadores de aislamiento, de placas de yeso, de terminaciones de carpintería, instaladores de elevadores, instaladores de puertas y ventanas, colocadores de portones de cocheras, techistas y encargados de las terminaciones. Habrá chicos que coloquen el piso, la alfombra, colocadores de azulejos. Habrá especialistas que instalen los detectores de monóxido de carbono en el estacionamiento 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,



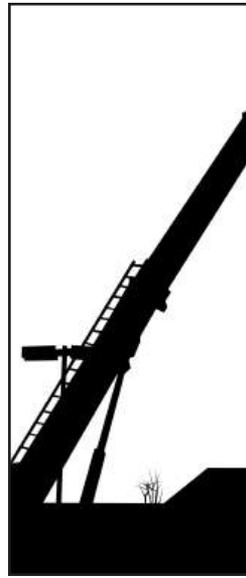
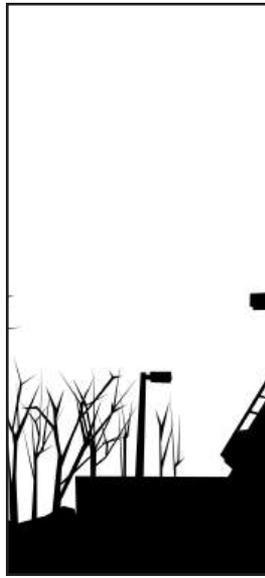
vendrán los chicos de la limpieza que harán que el lugar luzca bien, “como nuevo”, antes que los posibles compradores vengan a mirar. Algunos de estos trabajadores serán contratados directamente por el contratista, pero la mayoría de ellos trabajaran para empresas subcontratistas.

Los diferentes oficios necesitan diferentes materiales y máquinas, algunas 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 mesada de granito para la cocina y una de colocación de baldosas no necesita comprar andamios ni arneses de seguridad como los que se necesitan para trabajar en el techo o a los costados 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 de la cochera o los sistemas de seguridad) estarán en la obra sólo por un par de días. Esto significa que sería necesario realizar una producción en masa de viviendas a gran escala para que le sea rentable a una empresa contratar a todos los distintos tipos de trabajadores de una obra en construcción.

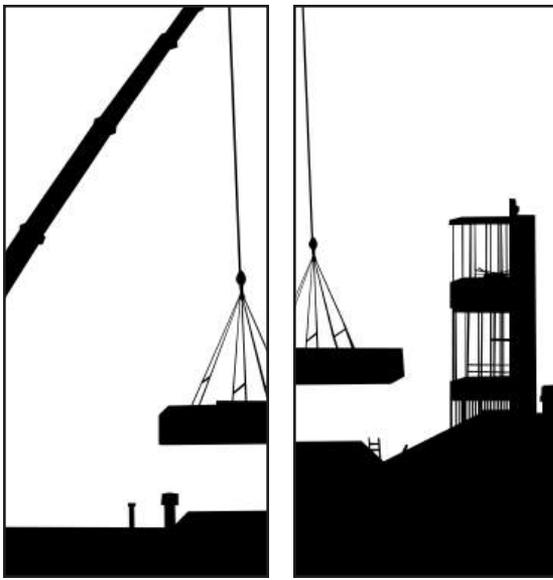
Mediante la subcontratación, el contratista general no necesita tener en su plantilla estable a los instaladores de elevadores, quienes no intervienen en el trabajo hasta que el esqueleto del edificio está armado. Y los contratistas de instalación de ascensores pueden enganchar un montón de trabajos uno tras otro, manteniendo a sus trabajadores trabajando y sus herramientas en movimiento en vez de estar paradas oxidándose. En ocasiones para un contratista tiene sentido subcontratar por fuera parte de sus responsabilidades. Un subcontratista eléctrico puede, a su vez, subcontratar a un especialista solo para instalar el sistema de corrientes débiles, o una compañía de plomería subcontratar por fuera 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 retrasan a un tipo de tarea fácilmente pueden retrasar a todas las



otras. Si una empresa constructora hiciera todo el trabajo en un edificio en particular, asumiría todo el riesgo. No obstante, la mayoría de los subcontratistas manejan varias obras a la vez. Estarán involucrados en la construcción de algunos condominios, una mansión, un bloque de departamentos, un asilo de ancianos y una escuela, todo al mismo tiempo. Esto significa que los problemas de un trabajo no tendrán un efecto dominó sobre los otros. El riesgo es distribuido más uniformemente a través de todo el capital invertido en la producción de viviendas.

Para algunos pequeños contratistas solo es viable tomar un trabajo a la 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 tomar un par de trabajos a la vez necesitará de un capataz. El dueño de la empresa hará contratos, comprará los materiales, tomará y echará gente, tratará con el contratista general y hará visitas para comprobar el progreso de cada trabajo. La organización diaria de cada obra será hecha por el capa-



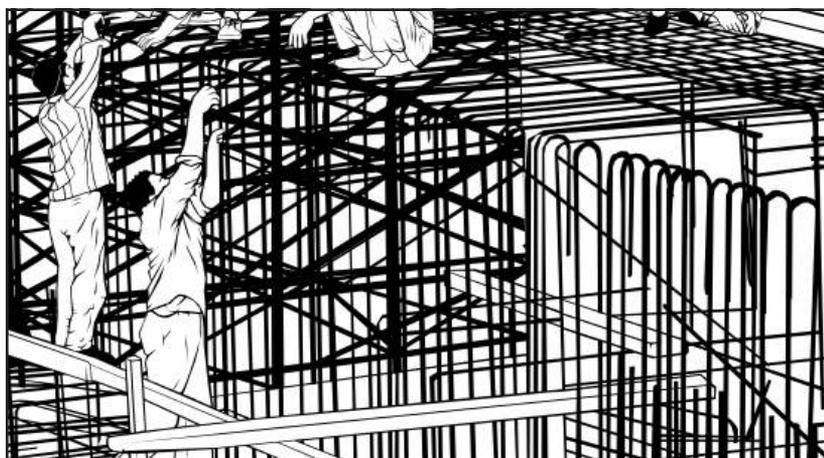
taz. El capataz es a menudo el único representante de la administración en la obra, y su trabajo es hacernos trabajar duro. Si no lo hace, será despedido. Con todo, la ganancia de la empresa no es su ganancia, por lo cual es un ejecutor menos entusiasta que su jefe. Nos puede reprender en la obra por no trabajar duro, pero no nos puede echar. Por lo general, 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. Como sea, el respeto o el odio al capataz dependen más que nada de cuánto actúa como un matón para el jefe —cuánto hace 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 ejecuta el trabajo. Él pone las reglas

de la obra y puede echar a un trabajador que no ha contratado por romperlas. Él, o algún supervisor que haya contratado, coordinará los diferentes trabajos con los capataces de los diferentes rubros, quienes se encargarán de transmitirlos a los trabajadores. Los jefes de las distintas empresas subcontratadas sólo visitarán la obra para hablar de dinero o cuando hay algún problema o si

el supervisor quiere ponerle 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 él no ha contratado directamente. La actitud frente al contratista principal o sus supervisores tiende a ser similar a la actitud hacia nuestro jefe. Y peleamos contra el contratista principal tanto como contra nuestro propio jefe, así como ellos trabajan juntos para exprimirnos más.

El mismo proceso de trabajo nos hace trabajar juntos en grupos y coordinar el trabajo con los otros rubros. Los yeseros tienen diferentes tareas y trabajan en equipos para levantar los tabiques más rápido. Ellos tendrán que conversar con los electricistas y plomeros 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 ocularla en el muro. Las cuadrillas de electricistas y plomeros tendrán que comunicarse entre ellas, así como con los colocadores de baldosas y con los carpinteros de terminaciones para saber cómo los sumideros, desagües



y baldosas, mesadas 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 un herrero loco conocido de varios y luego sobre qué mierda que es el trabajo o qué hijo de puta 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 piso, encerrar a alguno en el baño químico, arrojar tornillos por la ventana a los chicos que dirigen el tráfico de la obra. Nos damos extraños sobrenombres y hacemos dibujos en los cascos de los otros. Nos tomamos recreos para fumar juntos y tomamos algo

a la salida del trabajo. Dejamos de ser individuos aislados para formar grupos de trabajadores que confían unos de otros, trabajan juntos y pueden actuar juntos.

El mayor obstáculo para formar estos grupos es la división misma del trabajo que se nos da. Los trabajadores que hacen tareas mejor calificadas se piensan que son mejores que los aprendices y los encargados de tareas menos complejas, y los pondrán bajo sus órdenes. Los empleados nuevos asumen que los que llevan más tiempo son amigos del jefe. Cuando todos somos presionados para hacer más y más rápido, es fácil tomar un atajo que joda a los otros oficios. Los colocadores de placas de yeso 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 incomodará a los plomeros. Un plomero abrirá grandes hoyos en 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 a puño limpio.

Este conflicto empeora cuando 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. Esta división es institucionalizada por la subcontratación, ya que ciertas tareas son asociadas a determinadas nacionalidades. 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 paraguayos..." o de "estos flojos yeseros..." a "estos flojos sudacas..." Y se hace casi imposible la socialización de un grupo de trabajadores racistas con otros y lleva un tiempo muy arduo organizarse juntos en contra del jefe. A menos que estas divisiones deriven en peleas que disminuyan el ritmo de trabajo, desde el punto de vista del patrón son algo positivo.

Sin embargo, incluso un racista puede sentir cómo le extraen plusvalor. Al mismo tiempo que estamos armando un edificio que hará al jefe ganar un montón de plata, llegamos a fin de mes con lo justo para cobrar el siguiente pago. Incluso el cuña-

do del jefe, que es un soplón, trata de esquivar el trabajo duro mientras pueda. Incluso el extremista de derecha que odia cuando el gobierno se entromete con los derechos sobre la propiedad privada roba algo del trabajo. Incluso ese que se queja de que los inmigrantes son unos perezosos pierde el tiempo en el trabajo cada vez que puede. Nuestro odio contra el trabajo no nace de nuestras convicciones políticas. Nace 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 podemos enfrentar al jefe. Podemos conscientemente planear y coordinar nuestra resistencia. Podemos 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. Estos son el terreno donde nos enfrentamos con la administración, pero también son un arma en manos del jefe. Somos reunidos y separados para lograr extraer de nosotros el mayor plusvalor posible. Pero cuando trabajamos juntos comenzamos a ver que tenemos intereses similares —intereses que están en directa oposición con los de nuestros jefes. Al armar grupos para perder el tiempo, robar herramientas y cubrirnos unos a otros, disminuimos la tasa de ganancia, y el jefe tendrá que reaccionar. Puede

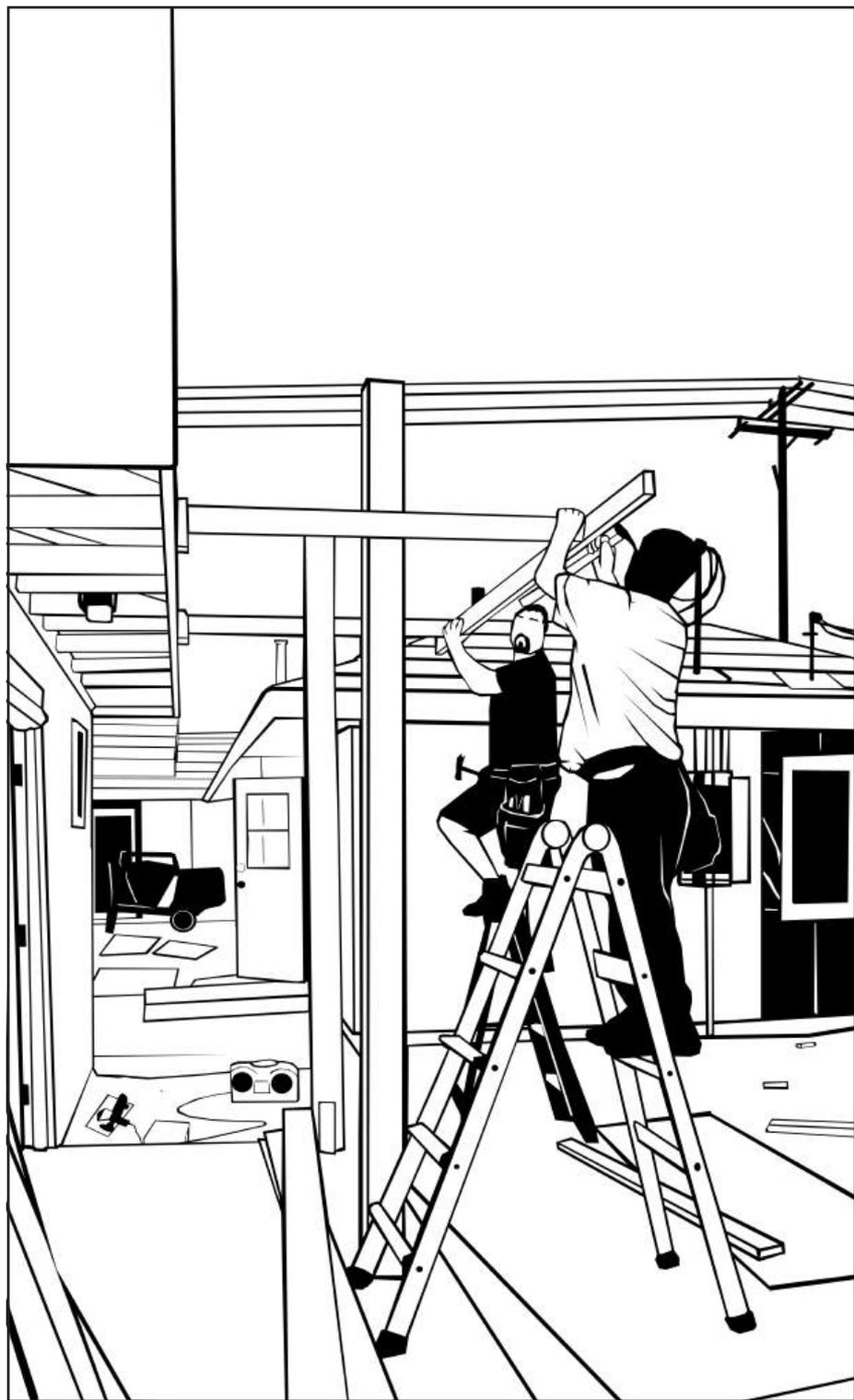
hacerlo cambiándonos los patrones de trabajo. Puede supervisarnos directamente, o contratar más trabajadores, para que el capataz pase más tiempo vigilando que trabajemos duro. Aunque, como la mayoría de las decisiones que toma el jefe, ésta la tomará haciendo un balance de costo-beneficio, y la supervisión constante es muy cara. En cambio, él puede separar a los trabajadores que crea que causan problemas. Puede hacernos trabajar en diferentes partes del edificio o movernos a diferentes obras en construcción. Esto puede romper los grupos de trabajo y cortar la posible resistencia. También puede traducirse en que la cultura de la resistencia se extienda a través de la empresa.

Alternativamente, él puede tratar de neutralizar nuestros grupos de trabajo informales uniéndose a ellos o consiguiendo que alguien de su confianza lo haga. Él vendrá a trabajar con nosotros por algunas horas, o nos llevará a almorzar un día. Por lo general seremos amables mientras él esté ahí y luego volveremos a holgazanear cuando se haya ido. Más común es que envíe a diferentes trabajadores de su confianza a trabajar

con nosotros. Como por lo general estamos haciendo menos de lo que se supone que debiésemos hacer, esto significará que 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 trabajar más duro, será tratado como uno. Tendrá un sobrenombre como "chupa medias" o "lame culos" y nadie lo ayudará con ninguna tarea salvo que el jefe esté ahí parado vigilando. La gente no querrá hablar con él y su trabajo se volverá miserable hasta que tenga que preguntar si puede trabajar con alguien más. Sabemos cómo usar tanto la socialización como la separación.

Defendiéndonos unos a otros, armando grupos, corrompiendo a los trabajadores que simpatizan con el jefe, y exponiendo y excluyendo a los soplones —de esto está hecha la lucha diaria en la obra en construcción. Cuando sale bien, puede hacer nuestras vidas mucho menos miserables. Esta es la base para cualquier lucha más amplia contra la administración.

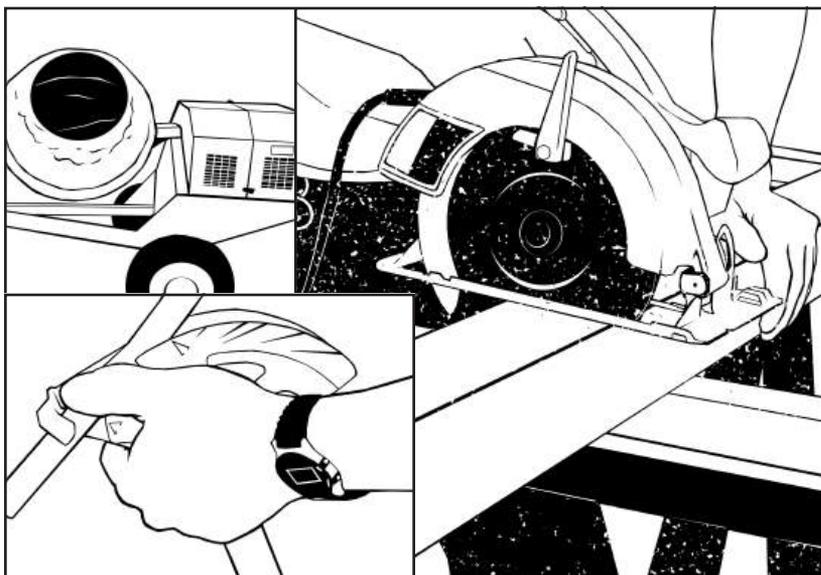






trabajamos están diseñados y rediseñados para acelerar el proceso de producción, o para permitirnos hacer el mismo trabajo a un costo más barato. Las tuercas de cable reutilizables que los electricistas usan para conectar cables a una luminaria son reemplazadas por conectores más simples ya integrados al accesorio. Los conectores plásticos de encaje a presión reemplazan a los conectores metálicos de rosca. El rodillo o la pistola para pintar reemplazan a la brocha de pintura. La pistola de clavos reemplaza al martillo y la

sierra eléctrica reemplaza a la sierra clásica. Todos estos elementos son caros, pero permiten al pintor, al electricista o al carpintero hacer el mismo trabajo en menos tiempo. Cuando una empresa comienza a usar una nueva máquina puede ganar mucha más plata pues producirá de forma más eficiente que el promedio de la industria. 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

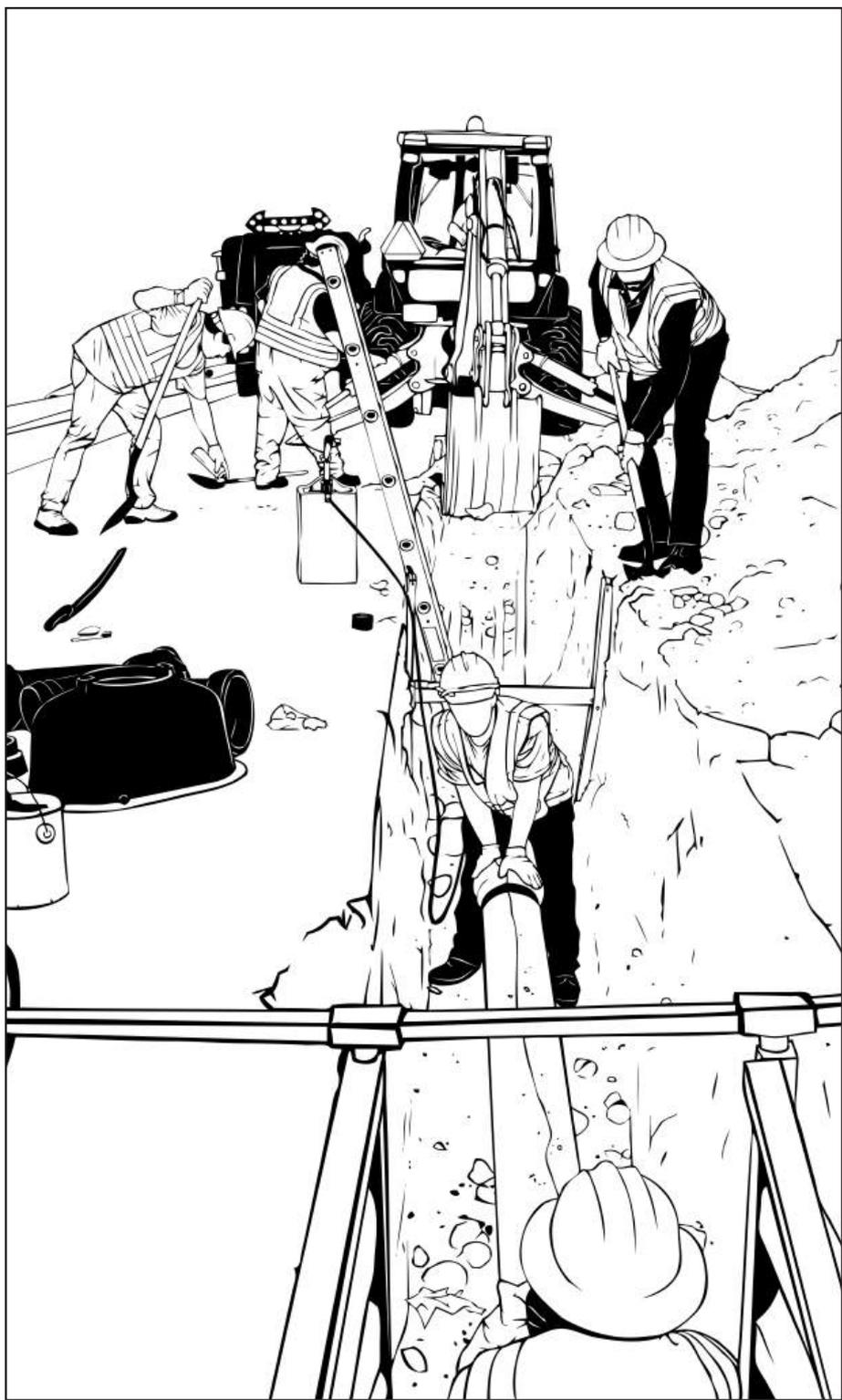


que invertir un mayor porcentaje de su dinero en trabajo muerto (como una pistola de pintura) en relación al gasto en trabajo vivo.

Como las tareas son divididas entre un número de trabajadores y más y más máquinas se introducen en la industria, los trabajos se vuelven más sencillos, más repetitivos, menos calificados. Los vendedores calificados 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 calificados, los trabajadores requieren de menos entrenamiento (y por lo tanto tienden a cobrar menos y a ser reemplazados más fácilmente).

Aún así, un nivel láser para carpintero no es nada comparado con el escáner láser de una caja registradora usado por un cajero. En muchos sentidos, la industria de la construcción está bastante retrasada. Las nuevas tecnologías no han podido reestructurar todos los procesos de producción en torno a ellas. 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 en construcción las máquinas nuevas solo son por lo general herramientas comunes pero de tecnología más avanzada. Tienden a parecer más una extensión de nuestros cuerpos que algo que le impone un ritmo mecánico al trabajo. Los materiales de construcción puede que sí sean de tecnología avanzada, pero la construcción no lo es. Los trabajadores que colocan cables de fibra óptica, sensores de movimiento y paneles solares a una casa, por lo general usan nada más que herramientas manuales, un taladro inalámbrico y una escalera.

Para que las nuevas tecnologías y la división del trabajo realmente aumenten la productividad, las casas tendrían que ser producidas en masa —la producción de casas tendría que hacerse a gran escala y su diseño ser estandarizado. Esto ha tenido un éxito muy limitado. Las unidades de un edificio de departamentos pueden diseñarse exactamente iguales, así que después de poner las tuberías en unas pocas, los plomeros ya lo tendrán claro y podrán hacer su labor mucho más rápido. Aún así, los edificios de departamentos de una cuadra no son iguales, y todas las cuadras de una ciudad son definitivamente diferentes. Los remolques y las casas prefabricadas están hechas a partir de diseños estandarizados en condiciones cuasi-fabriles y transportadas luego al comprador. Pero la mayoría de las casas no son transportables y los diseños son distintos según los diferentes lugares. Las casas se tienen que construir sobre algún terreno en algún lugar. Para producir un barrio en masa, un desarrollador inmobiliario tiene primero que comprar todo el

terreno donde construir. Esto significa persuadir o coaccionar a todos los diferentes dueños de la tierra donde tiene proyectado construir para que se la vendan.

Incluso cuando pueden poner sus manos sobre grandes áreas de terreno, los desarrolladores inmobiliarios construyen en pequeños lotes. Las casas son extremadamente duraderas. A diferencia de los restaurantes, o incluso de los fabricantes de automóviles, la industria de construcción de viviendas no puede confiar en el reemplazo de 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 departamentos puede tomar un tiempo largo 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 asegura de haberla vendido por completo antes de empezar a construir la segunda ala. Una gran empresa va a construir en una serie de lotes pequeños, en lugar de hacerlo en uno grande. Esto (así como los costos relativamente baratos de ingresar al negocio de la construcción) significa que a menudo hay un montón de pequeños contratistas 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 deben encajar las cosas unas con otras y, por lo general, tenemos un



calificados están legalmente reconocidos como oficiales. Esto usualmente se traduce en mayor paga y mayor autoridad en la obra. En otros oficios, las diferentes habilidades de los trabajadores y sus diferentes pagas son juzgadas solamente por el jefe.

El jefe tiene que depositar mucha confianza en sus trabajadores calificados. La velocidad y calidad del trabajo depende de muchas decisiones individuales sobre cómo usar las herramientas manuales y cómo lograr las tareas. A menudo trabajamos con muy poca supervisión, el jefe o el capataz nos darán algo para hacer y más tarde irán a chequear que lo que hicimos funciona. En algunas empresas los trabajadores calificados trabajan solos en la obra. A veces se espera que compre nuestras propias herramientas, pudiendo elegir cuáles comprar. El jefe de una empresa contratista de mediana envergadura es un extraño y, por lo general, no tiene idea de cómo van cada uno de sus trabajos. Él obtiene sus ganancias de nuestro trabajo y nos presiona para trabajar más y más rápido, pero por lo general nos da bastante espacio para organizarnos como queramos. Disfrutamos de esta libertad y es muy molesto cuando se ve atacada. La forma más rápida para que un patrón se gane el odio de sus trabajadores es que los fuerce a trabajar de un modo específico.

Este control sobre el trabajo crea una especie de profesionalización entre ciertos obreros calificados. Existen un montón de habilidades que podemos aprender, y podemos darnos cuenta de qué compañeros de trabajo saben exactamente lo que están haciendo. Nos produce cierto orgullo ser capaces de algunos trabajos de naturaleza complicada. Nos gusta usar nuestras habilidades cada vez que podemos para arreglar algo en

casa o ayudar a un amigo a construir una ampliación de la suya. Este orgullo por nuestro oficio es la principal manera en la que la administración apela fidelidad a los trabajadores calificados. Existe un intento por crear una especie de comunidad en torno al "oficio". Esta comunidad incluye al jefe, al capataz y a los oficiales calificados, pero no a los aprendices que están empezando en el oficio (y definitivamente tampoco a los trabajadores menos calificados, como los jornaleros, los jardineros, los limpiadores, etc...). Sobre esta base, el trabajo se ve solamente como algo que necesita ser hecho y los trabajadores más calificados, se supone, tienen que ayudar a los menos calificados a que se cumplan las metas.

Las tareas son divididas aún más en el seno de los trabajadores. Las labores más de mierda están reservadas para los trabajadores más nuevos en la empresa. Un aprendiz pasará todo su primer año dentro del rubro de electricidad o plomería cavando zanjas, cargando materiales pesados por la obra, barriendo y ordenando elementos. Un electricista experimentado probablemente pase la mayor parte de su tiempo armando paneles eléctricos y de seguro tomará como un insulto que se le proponga que ayude a poner los cables —y ni



pensar en que ayude a barrer. Los trabajadores calificados en ocasiones actúan como pequeños jefes, dando órdenes a sus aprendices y negándose a realizar cualquier trabajo que no sea “pan comido”. Esto es particularmente malo cuando la calificación y la experiencia no van de la mano. Para un aprendiz, no hay nada peor que hacer el trabajo sucio para un oficial que no tiene idea de lo que hace. Todos los errores mágicamente se convierten en fallas de uno, incluso si lo único que uno ha hecho todo el día es cargar materiales y barrer.

La separación del trabajo en “tareas de oficiales” y “tareas de 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 por 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 calificación”. 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 un desprecio entrañable. 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 la tenga que pasar barriendo todo un año antes de poder aprender a pasar los cables o que uno tenga que pasarse un año cableando para estar preparado para armar paneles eléctricos. Estas divisiones no se basan en una curva real de aprendizajes. Ni siquiera ayudan a agilizar el proceso real de producción.

Estas divisiones están ahí principalmente para hacer que los trabajadores calificados tengan una mirada similar a la de sus patrones. Los oficiales siempre harán una supervisión sobre los aprendices para

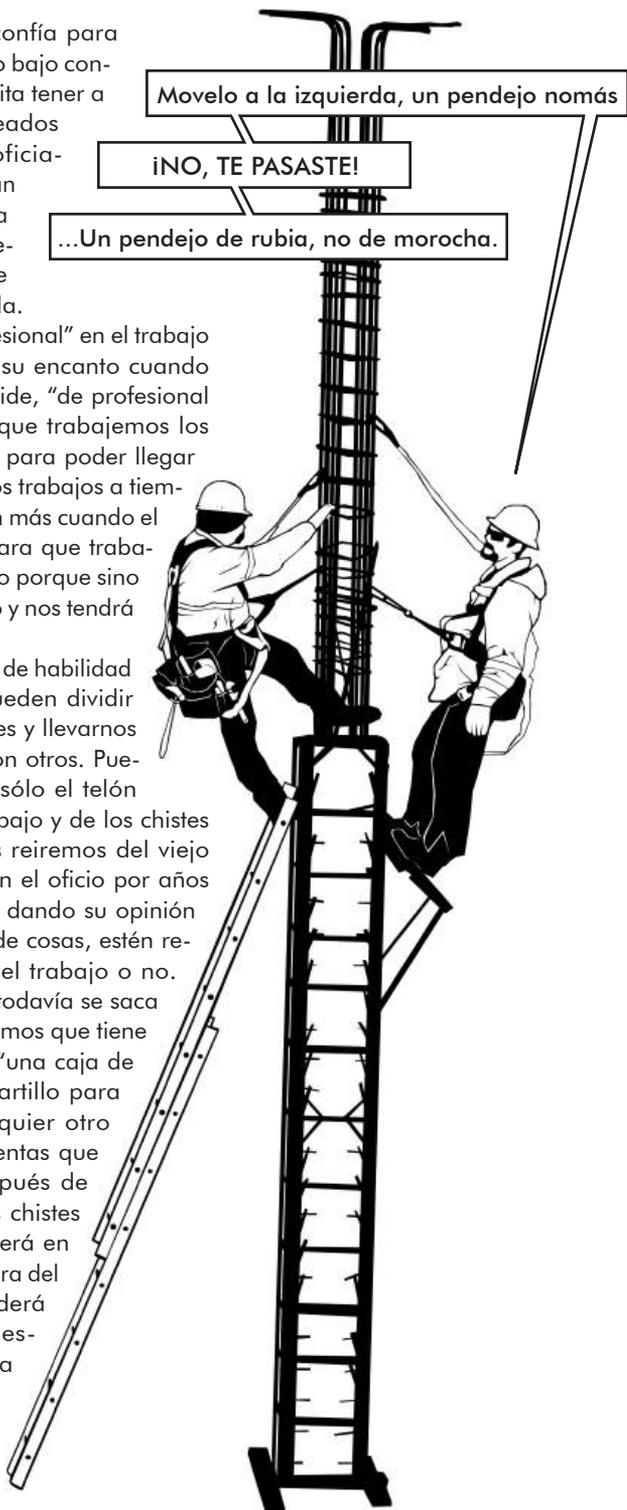
ver lo que están haciendo (y un aprendiz siempre estará agradecido hacia un oficial que se tome el tiempo para explicarle las cosas y responder sus preguntas). Un trabajador calificado que se comporta como un pequeño jefe es una cosa completamente distinta. Él es una medida para controlar los gastos. Desde la perspectiva de el 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 supervisión disponible —mucho más económico que contratar a un capataz que vigile a tiempo completo. Además, como los trabajadores más calificados imponen su discurso de la cultura del trabajo en la obra, el trabajador calificado que posea un gran sentido de profesionalismo puede asegurarse de que los grupos de trabajo que se formen sean inofensivos para el jefe.

Esta identificación con el trabajo es real, fundada en una supervisión vaga y en la libertad que los trabajadores calificados tienen para auto-gestionar el trabajo. Pero esto, de todas formas, es bastante limitado. Empieza a resquebrajarse en el momento en que se hace claro que experiencia y autoridad en una empresa no son la misma cosa. Al tipo que lleva dos años trabajando le dan una camioneta de la compañía, mientras que al que lleva diez no. El cuñado del jefe logra tener a cargo una obra, mientras que al oficial con más experiencia no se lo toma en cuenta. Una empresa constructora no es una institución de construcción de casas y de enseñanza de oficios de la construcción. Es una institución para exprimir plusvalor de sus trabajadores, que no reciben nada más que un salario por eso, que permite tenerlos bajo control. Construir casas y aprender habilidades son algo secundario. El jefe da autoridad a los trabajado-

res en los que confía para 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 porque sino él perderá dinero y nos tendrá que echar.

Las diferencias de habilidad y experiencia pueden dividir a los trabajadores y llevarnos a pelear unos con otros. Puede también ser sólo el telón de fondo del trabajo y de los chistes en la obra. Nos reiremos del viejo que ha estado en el oficio por años y que al azar va dando su opinión sobre todo tipo de cosas, estén relacionadas con el trabajo o no. Al aprendiz que todavía se saca los mocos le diremos que tiene que ir a buscar "una caja de vatios" o un "martillo para zurdos", o cualquier otro tipo de herramientas que no existen. Después de algunos cuantos chistes como esos él caerá en cuenta de la cultura del trabajo y aprenderá el vocabulario especializado para comunicarse en una obra en construcción.





## El ritmo de trabajo

*«Lograr lo imposible sólo significa que el jefe lo añadirá a nuestras tareas regulares».*

Doug Larson

• • • 42 • • •

No existe un ritmo de trabajo "automático" en la obra en construcción. No hay línea de ensamblaje que el patrón pueda apurar y no hay clientes que lleguen en masa a la hora de la cena. Con la excepción del hormigonado, los materiales y las máquinas con las que trabajamos no nos imponen un ritmo del trabajo. Tenemos bastante espacio para empezar o dejar de trabajar cada vez que queramos. El proceso

de construcción es permeable. Acarrear materiales, martillar, montar andamios y desenredar extensiones de cable se mezcla con hacer pausas para fumar, contar chistes y distraernos mientras esperamos que alguien termine de montar un andamio o des-hacer una maraña de cables.

El jefe necesita mantenernos trabajando tan duro como sea posible y sacar el máximo provecho 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 usualmente estamos realizando cambios bastante visibles a la construcción, la supervisión no necesita ser tan asfixiante. El capataz puede que pase por ahí y vea cuánto hemos hecho y el jefe de una empresa subcontratista puede que aparezca por la obra una o dos veces por semana para coordinar las tareas con su capataz.

Esta supervisión vaga 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. Tener que esperar a alguien para que nos lleve con la grúa horquilla los materiales que necesitamos al sitio en que estamos trabajando. El lugar donde se supone que debemos trabajar está lleno de basura. Los planos están mal y no podemos hacer las cosas de manera fácil. Todo tipo de problemas aparecen y tenemos que imaginar

cómo evitarlos. Mientras más relajada es la supervisión más son los 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 significa que el jefe que ha sido un oficial de la construcción por años y que ha entrado después al negocio por su cuenta será por lo general el de peor tipo. Él tiene claro cuánto debería demorar una tarea y nos puede decir cuándo un problema es serio como para atrasarnos realmente y cuándo estamos usando los problemas técnicos para cubrir que estamos aflojando el ritmo.

Otra manera de la empresa de mantenernos trabajando duro es pagando por trabajo hecho (salario a destajo). Esto, habitualmente, se hace solo en trabajos donde es fácil dimensionar cuánto es el trabajo realizado. Los colocadores de placas de yeso tendrán a menudo parte de su paga amarrada a la cantidad de placas de yeso que pusieron. Esto les da un incentivo para trabajar más rápido. Donde algunos colocadores cobran parcialmente a destajo y otros por hora, se crea una división entre los trabajadores. Unos querrán ir más rápido y 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 ser presionados directamente, los trabajadores que cobran por trabajo hecho tienen un incentivo para presionarse a sí mismos (y a sus compañeros de trabajo) a ir más rápido. El trabajo se hace más estresante desde el momento en que debemos preocuparnos por cuán rápido hacemos nuestras labores. Esto no significa que estamos trabajando en beneficio nuestro. Tampoco significa que el trabajo sea más entretenido. Sólo cambia la manera en que la presión para que trabajemos más rápido y más duro es aplicada.

Mientras menos descansos nos tomamos, más rápido trabajamos, mientras más trabajo hacemos en el día, mayor plusvalor la empresa exprime de nosotros. Mientras más rápido trabajamos, más probable es que tengamos accidentes o nos lastimemos. Mientras más duro trabajamos, es más probable que el trabajo consuma nuestro tiempo libre. Cuando llegamos a casa de trabajar estamos demasiado cansados para hacer cualquier cosa salvo darnos una ducha. Mientras menos tiempo pasamos conversando con nuestros compañeros, más aburrido se hace el trabajo. Nuestra vida tira en sentido contrario a la empresa. Estamos intentando constantemente disminuir el ritmo de trabajo lo más que se pueda.

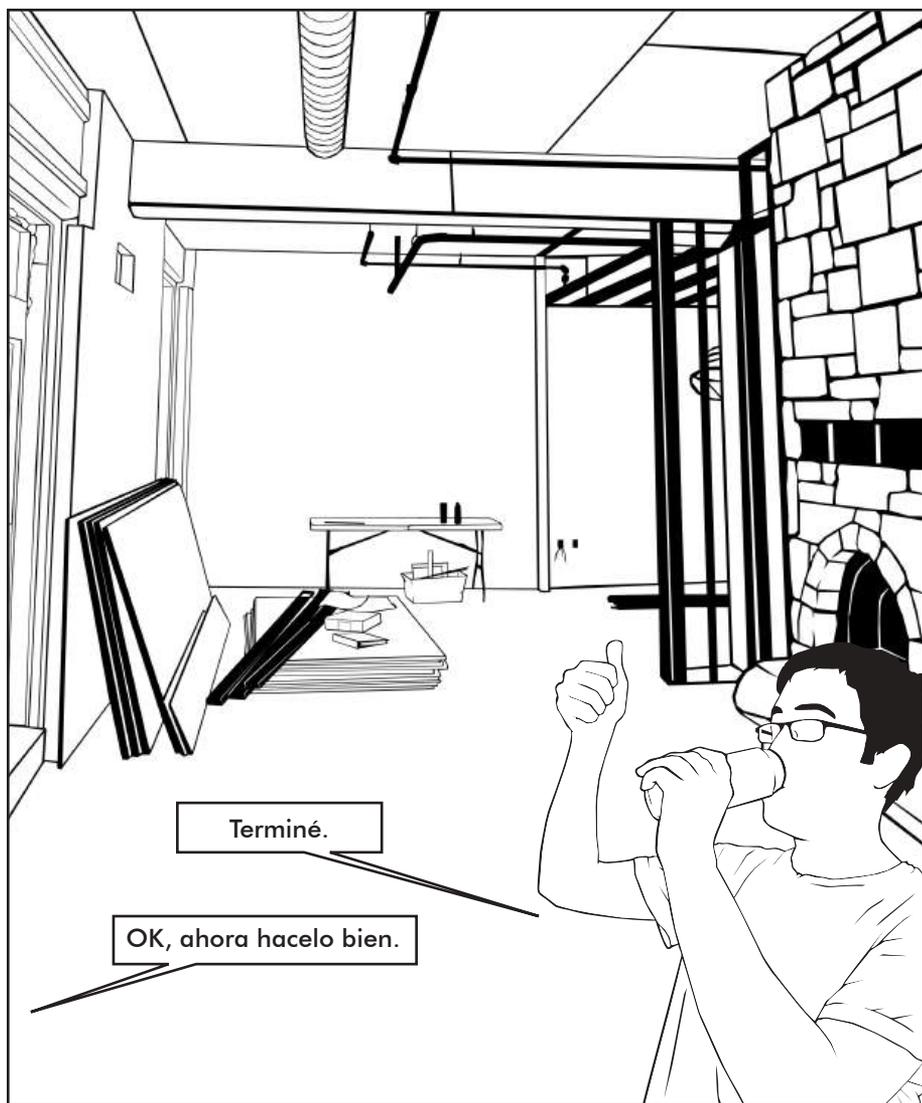
Esto requiere de mucha coordinación. Tenemos que encontrar los medios para reducir la velocidad incluso de los trabajadores que son amigos del patrón o de los nuevos que aún no tienen nuestra confianza. Si el capataz ve a alguien trabajando más lento que el resto, lo regañará y luego, si sigue así, lo despedirá. Puesto que a menudo trabajamos en equipos supervisados relajadamente, 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 enojarán con él pues ellos tendrán que trabajar más duro para sacar adelante su vagancia individual. A nadie le gusta un flojo individualista, una flojera colectiva y coordinada es mucho mejor.

Con frecuencia esto se da sin pensarlo demasiado. Un trabajador con más experiencia encontrará muchos problemas menores en las tareas del chico nuevo que anda tomando bebidas energéticas todo el día y trabajando el doble de duro que el resto. Esto le hará disminuir su ritmo hasta alcanzar uno aceptable. La cultura del trabajo crea estándares de cuánto trabajo hacemos y de cuánto tiempo gastamos en fumar, hablar, martillar la pared sin sentido. Un mismo tiempo se establece para todos los trabajadores del lugar, independien-

temente de si se diga «¡Más lento, carajo!» o no. Aún así, mientras más fuertes sean los grupos de trabajo, más ambiciosos nos podemos poner en disminuir su ritmo. En un trabajo con muchas personas que confían entre sí y hacen planes juntos de forma consciente, podemos disminuir el ritmo de trabajo al punto de pararlo, y esto hace muy difícil para el patrón señalar a cualquiera de los trabajadores como el flojo o el alborotador.

Dependiendo de la correlación de fuerzas, el ritmo de trabajo de una empresa, en una obra en construcción específica, se mueve entre rápido e intensamente estresante y lento y exasperadamente aburrido.

Sin importar el ritmo del trabajo, seguimos en el trabajo. Algunas veces, cuando estamos totalmente sin vigilancia podemos escaparnos del trabajo un par de horas más temprano y luego decir que trabajamos



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 anda sin problemas y hacemos chistes todo el día, el tiempo vuela. Podemos terminar incluso antes de darnos cuenta. En un día frío y lluvioso, donde tenemos que trabajar en el barro, corriendo detrás de problemas con el capataz atrás puteándonos, el día se nos hace eterno. Sea lo que sea, es esa parte de nuestra vida que sólo queremos que termine. Disminuir el ritmo de trabajo no hace necesariamente el día más liviano. Algunas veces el

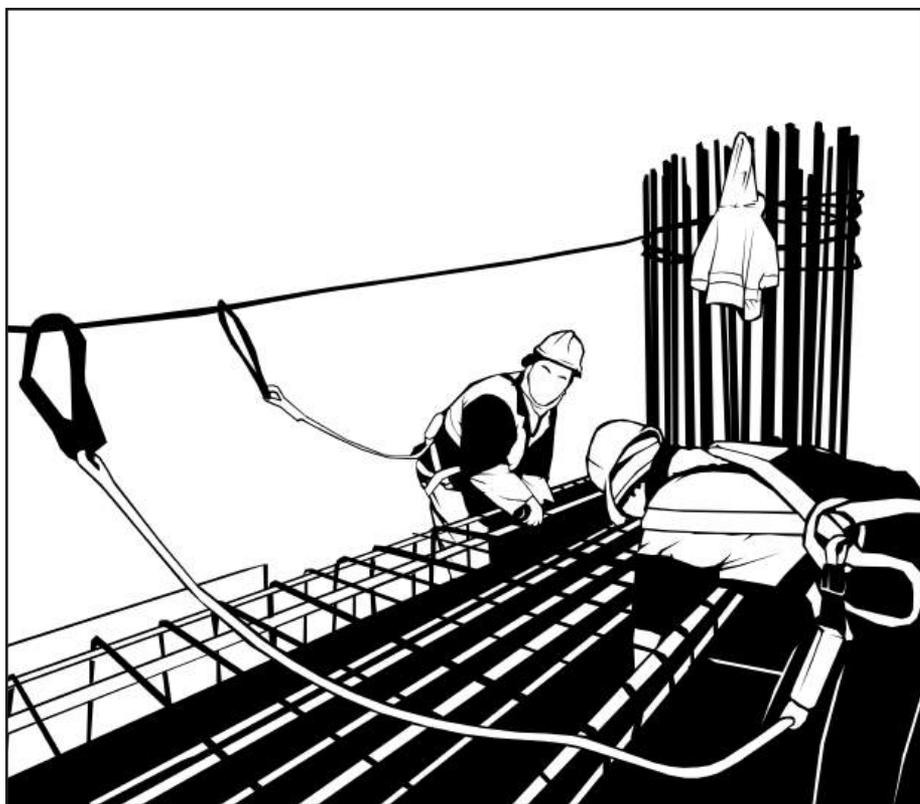
jefe no está ahí y podemos sentarnos a hacer nada, pero aún así nos pondremos a trabajar para que el tiempo pase más rápido. El aburrimiento realmente puede invadirnos. Los novatos en la obra en construcción rápidamente toman el hábito de hablar solos. Al principio, esto es sólo para poder pensar entre el ruido de los camiones de carga que marchan alrededor o de los martillos neumáticos 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

•••  
48

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

La seguridad cuesta dinero. A los techistas se les tiene que pagar por

el tiempo que gastan en preparar y ponerse los equipos de seguridad tanto como se les paga cuando están poniendo alquitrán o tejas. Los arneses, mosquetones, cuerdas, cascos y gafas cuestan plata. Esto significa que siempre hay presión para recortar las medidas de seguridad con el fin de que haya más dinero para la empresa. Esto tiene directa relación con los accidentes y la muerte de los trabajadores. Los techistas caen y mueren porque sus jefes son muy tacaños

para comprar arneses de seguridad. Partes de las construcciones colapsan y matan a los trabajadores porque el jefe quiere reducir costos usando materiales más baratos.

Aún así, matar a tus empleados —en especial a los que son difíciles de encontrar, los experimentados— no es por lo general un plan de negocios viable. Por el bien de la industria

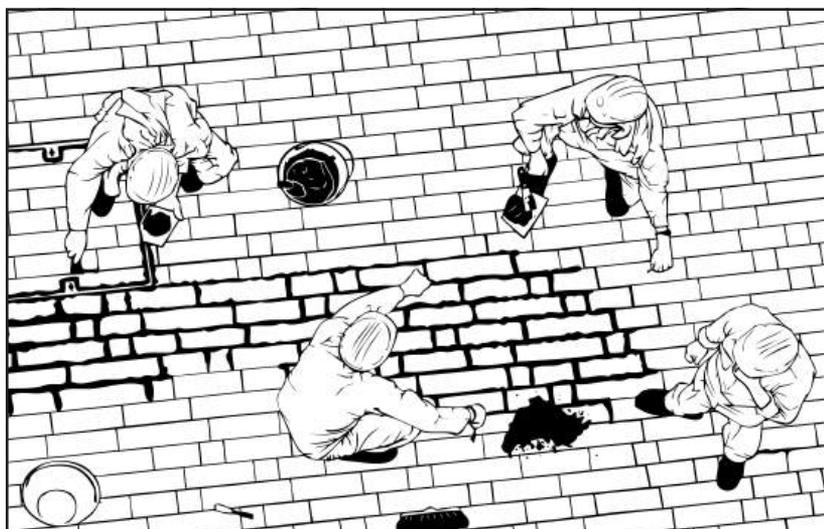


en su conjunto (y bajo la presión de los grupos de trabajadores y de consumidores), el Estado impone reglas de seguridad y regulaciones para las empresas de construcción. Hay un enorme cuerpo legal que dicta exactamente cómo y dónde se deben usar los diferentes materiales para prevenir incendios, electrocución y derrumbes. Los edificios deben ser constantemente revisados y aprobados por los inspectores gubernamentales durante cada etapa de su construcción. La ley también establece reglas sobre cómo los trabajos deben ser hechos y qué equipos de seguridad se requieren para cada especialidad. Las empresas que son sorprendidas cometiendo serias violaciones de seguridad pueden recibir altas multas o ser clausuradas, lo que hace un contrapeso al incentivo de 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, la realidad otra. Los pequeños contratistas que trabajan en casas individuales rara vez ven un inspector de seguridad y suelen tener estándares de seguridad mucho más bajos. Los grandes contratistas a menudo mantienen estrechas relaciones con los inspectores de edificios, y un inspector que conoce al contratista puede aprobar un edificio sin haberlo visto. Él prefiere quedarse parado conversando o tomarse un café a darse el tiempo para mirar dedicadamente la obra. Las leyes de seguridad, en general, sólo 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 contratista principal 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. Él les





indicará las estrictas normas de seguridad a cumplir, entregará (o venderá) cascos y gafas de seguridad a quien los necesite y les dirá a todos que deben reportar cualquier violación a la seguridad que vean. Luego llamará al dueño de la empresa subcontratista que coloca el acero estructural y le dirá que necesita que se apuren o el esqueleto del edificio no estará terminado a tiempo. 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. El capataz ahora les dirá a los herreros estructurales que dejen de perder tiempo poniéndose el arnés cuando caminen por las vigas y les pedirá que hagan horas extras todos los días de la semana. Una masa de somnolientos herreros ahora caminará 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 del herrero que se cayó y murió. Cualquiera sean las inten-

ciones del capitalista que invierte en la construcción de viviendas, la necesidad de recortar gastos y aumentar el ritmo de trabajo socavan la seguridad en una obra en construcción.

Pero no sólo el jefe rompe las normas de seguridad. Cuando el capataz nos presiona para hacer las cosas más rápido, es más fácil cortar los procedimientos de seguridad que trabajar más duro realmente. Nos agarraremos peligrosamente del marco de una ventana antes de tomarnos el tiempo para colocarnos el arnés. Una gran cantidad de normas de seguridad parecen completamente inútiles. Sabemos por experiencia, más que la gente que escribe las leyes, sobre dónde y cómo hacer el trabajo de forma segura. Por lo general, vemos a las normas de seguridad como una molestia más que como algo útil y nos resentimos cuando el contratista general nos grita para que nos pongamos el casco mientras él se fuma un cigarro al costado de la construcción.

Además, las normas de seguridad no sólo atacan al patrón. Si un inspector de seguridad ve a un herrero sin el arnés la empresa será multada, pero también el herrero tendrá que pagar una multa (equivalente a unos días o



tal vez unas semanas de sueldo). Si es atrapado incumpliendo normas de seguridad menos riesgosas para su vida, posiblemente lo manden a su casa por el resto del día. Esto significa que en la mayoría de las obras en construcción los trabajadores, los capataces y el contratista general trabajan juntos por evitar las normas de seguridad. Se dará aviso a los demás si vemos a un inspector de seguridad rondando la obra y procuraremos cumplir con todas las reglas hasta que se vaya.

La gente muere, los dedos se cortan, las piernas son aplastadas, los ojos se dañan en espectaculares accidentes. Pero, por lo general, la destrucción de nuestro cuerpo se produce mucho más lentamente. La seguridad no suele ser nuestra mayor preocupación.

La construcción es dura con nuestro cuerpo. Respiramos vapores tóxicos de pegamentos, pinturas, alquitrán, así como polvo de cemento, astillas de madera, moho y aislantes. Nos hacemos hematomas, rasguños, cortes, quemaduras y nos clavamos astillas

a diario. Cuanto más repetitivo es el trabajo más probable es que tengamos lesiones por esfuerzo repetitivo. Si hemos estado trabajando parados en la escalera todo el día, nos dolerán los pies. Si hemos estado taladrando todo el día o usando herramientas eléctricas, tendremos dolores punzantes y entumecimiento en los dedos. Si hemos estado trabajando agachados cerca del suelo, nuestras rodillas y espalda serán las zonas de dolor. En la obra en construcción, los problemas de espalda se reproducen al mismo ritmo que las casas. El trabajo, inclusive para los oficios más calificados, requiere de mucho esfuerzo físico, y no precisamente del esfuerzo físico que te mantiene en forma. Hablamos del tipo de esfuerzo que hace que tu cuerpo se desintegre lentamente. Cualquiera puede ver lo duro que es el trabajo mirando la diferencia entre un tipo que ha sido contratista por décadas y uno que ha sido obrero por la misma cantidad de tiempo.

El dolor aparece por sobre el aburrimiento o el estrés, y la gente tiene diferentes modos de tratarlo. Tomamos ibuprofeno a manos llenas y tratamos de tener en nuestros bolsillos los analgésicos más fuertes. Tranquilamente nos tomamos una o dos cervezas en el descanso o sutilmente nos fumamos un porro en una cañería. Esto está oficialmente desaprobado por razones de seguridad. Los trabajadores que son atrapados medio borrachos o drogados son sacados del trabajo y por lo general echados de la empresa. Si nos ocurre un accidente grave y se encuentra que estábamos bebidos o fumados nos pueden echar sin indemnización.

De todos modos, las drogas generalmente son toleradas de manera no-oficial. El contratista general finge no darse cuenta del frasco en el bolsillo del operador de la grúa horquilla, porque sabe que sin él sus manos se

pondrán temblorosas. El jefe saca a un lado a uno de sus muchachos que está fumando marihuana y le dice: «No me importa lo que hagas, pero si te atrapan te las arreglás solo». Otras veces, las drogas ayudan a terminar el trabajo más rápido. Unos yeseros que trabajan en grupo el fin de semana pondrán un poco de músicaailable, tomarán un par de pastillas de éxtasis y harán todo el trabajo bajo sus efectos. Cuando los herreros tienen que hacer horas extras, el capataz les convida una línea o dos de cocaína para mantenerlos despiertos y motivados.

La suma de alcohol, marihuana y otros intoxicantes a la ya peligrosa combinación de herramientas eléctricas, alturas y falta de sueño aumentan el peligro de que sucedan accidentes serios a la vez que ayudan a aliviar el dolor y el aburrimiento. Las drogas nos ayudan a alejarnos un poco de nosotros mismos mientras nuestros cuerpos se continúan gastando a un ritmo parejo.

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. Aunque esto es un caso raro y extremo, el jefe siempre lo sospecha ante una lesión. Más común es que al saber, en un rincón oculto de nuestra mente, que si nos herimos obtendremos una compensación bastante decente por accidentes del trabajo o un pago por discapacidad, tomemos más riesgos en el trabajo. Nuestra actividad en el trabajo es tan miserable que la autodestrucción se nos presenta como una alternativa vá-

lida. Probablemente sólo terminemos fingiendo que estamos enfermos o tenemos una lesión para descansar un par de días.

Las lesiones y los accidentes llevan a las relaciones de clase a un agudo e irritante contraste. Cuando un viejo y oxidado andamio colapsa y un trabajador muere, es 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 es la administración la que se cae del techo. Somos nosotros. Incluso el mejor trabajador no puede escapar de esta suerte. Ha trabajado duro, girado un destornillador repetitivamente por treinta años, producido un montón de plata para la empresa y nunca ha tenido un accidente grave en su vida. Una mañana agarra su taza de café y su codo se zafa solo —nunca más podrá trabajar.

Ya sea que nuestros cuerpos se van desgastando rápida o lentamente, ya sea que nuestros jefes son buenos tipos 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, cada vez que logra modelarlos fielmente según cada estereotipo, le procuran un cosquilleo de satisfacción. Así la satisfacción derivada del rol bien cumplido es proporcional a la distancia que toma de sí mismo, a su auto negación y su auto sacrificio».*

Raoul Vaneigem

• • • 54 • • •

**E**l obrero de la construcción es un cliché ampliamente reconocido del machismo. La obra en construcción es a menudo referida (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 un estacionamiento de autos es una

pregunta abierta —una pregunta que no tiene sentido.

La obra en construcción es un reducto masculino. Aunque el número de mujeres que realiza trabajo de construcción ha crecido, las mujeres siguen siendo un porcentaje muy pequeño de los trabajadores de la construcción y es común no encontrar a ninguna mujer en una obra. Sin mujeres dando vueltas, las obras



suelen dar la sensación de estar en el vestuario masculino del club. Cosas que se nos reprimen en la mayoría de los lugares de trabajo (y despreciadas en el mundo universitario) son comunes en la obra en construcción.

Claro que es difícil convertirse en uno de “los chicos” si eres una mujer. En un lugar donde la cultura del trabajo está llena de mierda machista, la vida de una trabajadora de la construcción puede tornarse completamente miserable. En general, la imagen sexista de la obra por sí sola basta para mantener alejadas a las mujeres que llegan a considerar la idea de trabajar en el rubro. Esta

imagen refuerza las condiciones que la han creado.

Cuando un grupo de muchachos está junto en un mismo lugar, por lo general, de lo primero que van a hablar es sobre mujeres. Para conocer al chico nuevo que llega al trabajo generalmente se le empieza preguntando sobre su mujer. Todos quieren ver alguna foto de la mujer o novia del otro —en lo posible desnuda. Hablar sobre mujeres es una buena forma de sociabilizar, pues todos tienen algo para decir (trabajadores de la construcción que se declaren abiertamente gays son muy raros de encontrar, pero el viejo cliché de que el homofóbico recalcitrante de la obra es un homosexual reprimido es con frecuencia cierto).

Ser uno de “los chicos” es la única manera de llegar a formar una comunidad, lo cual a su vez define la manera de ser de esa comunidad. El uso limitado de máquinas para facilitar el trabajo se traduce en que el trabajo requiere de mucha fuerza por parte del trabajador. El hecho de que a nadie le preocupe que llegues a trabajar sin afeitado o con un ojo morado suma a esa imagen de fortaleza. A menudo, una parte importante de lograr el respeto de los otros 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 más peligrosos y más físicos, como la herrería estructural, pero esto puede reproducirse en cualquier trabajo de construcción.

Ser uno de “los chicos” tiene su utilidad y su atractivo. Cada vez que una mujer atractiva pasa por la obra es momento de hacer una pausa para poder verla mejor. El tiempo usado en hablar sobre mujeres es tiempo que no se usa para trabajar. Así, además de conseguir respeto por nuestra habilidad y experiencia nos ganamos el respeto siendo tipos duros. Sólo el electricista que se quebró la rodilla porque se quedó pegado a un cable alimentador que estaba en el cielorraso y tuvo que patear la escalera debajo de él está al mismo nivel que los herreros estructurales.

Al igual que las comunidades raciales o culturales, la identificación con el papel de macho obrero de la construcción genera una comunidad que incluye a los trabajadores y al patrón. A diferencia de las comunidades raciales o culturales, esto no opera como algo que divide a unos trabajadores de otros, por la sencilla razón de que hay muy pocas mujeres trabajando en el rubro. Es una división funcional, pero no por el enfrentamiento entre hombres y mujeres.

Ser un tipo duro no pasa tanto por admirar las tetas de la asistente del desarrollador inmobiliario o por hablar sobre con cuál de las chicas que trabajan en el bar de la esquina te gustaría acostarte. Ser un tipo duro significa trabajar con los cables eléctricos conectados (en vez de parar de trabajar para bajar al tablero eléctrico y desconectarlos). Es no hacerse problemas con usar el equipo de seguridad. Es hacer

horas extras cada vez que el patrón lo necesite. Es seguir trabajando sin quejarte cuando tuviste un accidente. Es cargar materiales pesados solo sin pedirle ayuda a nadie. La mierda machista es un buen negocio. Hacemos cosas que ayudan al jefe a ganar más plata y que van directamente en contraposición con nuestros intereses. Todo lo que recibimos a cambio es el respeto por ser “un hijo de puta con aguante”.

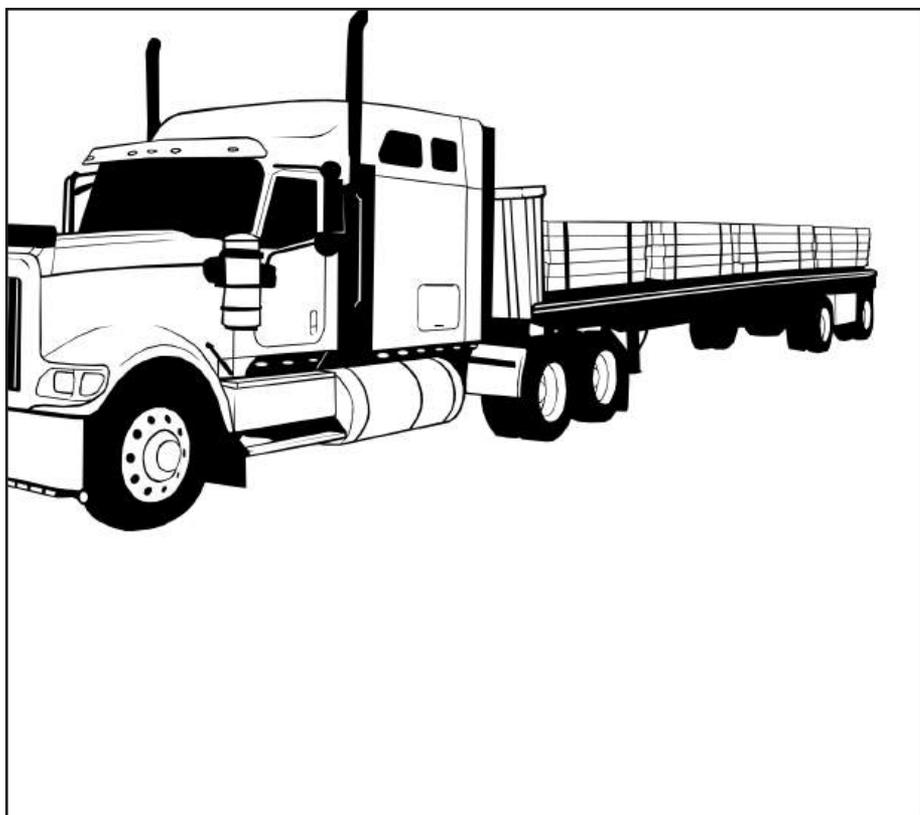
El respeto imaginario compensa la falta de respeto real y el machismo se torna ideología.

Pese a que puede ser muy útil para el jefe, el ambiente machista no existe en todas las obras en construcción. En función de mantener el ambiente y a la vez ser “uno de los chicos”, el jefe y el capataz tienden a seguir el juego. Esto significa que tengan que levantar mierdas que realmente pesan y realizar trabajos peligrosos en lugar de que nosotros los hagamos por ellos — lo que obviamente no les resulta muy atractivo.

Así, en empresas donde hombres y mujeres trabajan juntos y realizan el mismo trabajo, este 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 cuestión social de un grupo de chicos conversando sobre chicas pierde su conexión directa con trabajar duro y ser fuerte —deja de ser socialmente rentable. Un machismo que contenga 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 este ambiente, las mujeres que sí han trabajado por un período de tiempo en la construcción tienden a ser fuertes, competentes y “tener ovarios”.





## Blues del trabajador<sup>1</sup>

«Es un gran trabajo sólo tener nueve hijos y una esposa / pero he sido un jodido trabajador por casi toda mi vida / y seguiré trabajando, tanto como mis dos manos me lo permitan. / Tomaré mi cerveza en la taberna, cantaré un poco de estos “bluses” del trabajador».

Merle Haggard (de “Workin’ Man Blues”)

1 Blue collar blues: juego de palabras en referencia a los trabajadores de oficina, denominados de “cuello blanco” (white collar) 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 trabajadora. [N del T]

Con nada que vender más que nuestra capacidad de trabajar dependemos de encontrar un buen comprador. Pero no podemos separar nuestra capacidad de trabajo de nuestro propio ser cuando la vende-

mos. Nosotros, desafortunadamente, tenemos que estar presentes, aunque el tiempo ya no nos pertenezca. Nuestra actividad en el trabajo no es una expresión de nuestras vidas, es algo separado de ellas. Tenemos



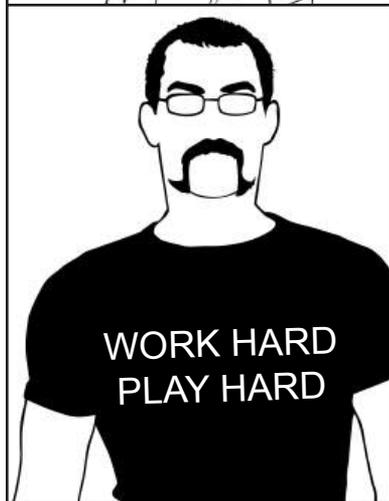
que usar nuestro tiempo trabajando para alguien más para poder existir durante el tiempo que nos pertenece. Necesitamos y despreciamos el trabajo al mismo tiempo.

Encontramos muchas maneras distintas para tratar con esta contradicción.

Con el trabajo consumiendo la mayor parte de nuestro tiempo, tratamos de estrujar al máximo nuestro tiempo libre. Nos volaremos completamente la cabeza el viernes después del trabajo, iremos al cine, iremos a cenar, iremos al partido, tratando de agotarnos lo máximo posible. Aunque el trabajo se separa del resto de nuestras vidas, la necesidad de que el tiempo en el trabajo esté colmado con todo el trabajo que sea posible crea, por otra parte, la necesidad de asegurarnos que el tiempo de esparcimiento esté colmado de la mayor cantidad de ocio y recreación que nos sea posible. Y, por supuesto, mientras más caras sean las cosas que hagamos en nuestro tiempo libre, más vamos a tener que trabajar para poder pagarlas. Nos sentimos estafados

si tan sólo descansamos durante el fin de semana. Aún cuando no estamos específicamente trasladándonos al trabajo o lavando la ropa para el trabajo, el tiempo de trabajo da forma al tiempo libre, pese a que am-





bos sólo pueden existir en contraste. Cuando estamos desempleados esta necesidad por gastar nuestro tiempo libre se desvanece, y tiende a transformarse en un letargo —en parte porque no tenemos dinero para salir, pero sobre todo porque ya no existe dicho contraste.

Otra manera de lidiar con la situación es tratar de convencernos a nosotros mismos que nuestro trabajo no nos importa. En un lindo día de verano en el que estamos insolados y llenos de barro nos decimos a nosotros mismos: «al menos no estoy encerrado en una oficina». Cuando el capataz nos está gritando decimos: «al menos no tengo que lidiar con clientes».

A veces esto también funciona. Cualquier persona que hace el mismo trabajo por un largo tiempo tiene que tener algún interés en él o se vuelve loco. Estamos orgullosos de nuestras habilidades incluso si éstas son usadas de manera 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 en un político, extraoficialmente todos sabemos que eso no es cierto. La gran mayoría de nosotros usamos la mayor parte de nuestra vida vendiéndola por un salario. Nuestro único recurso es nuestra habilidad para trabajar y desarrollamos una imagen de nosotros mismos en base a eso. Durante las elecciones, hay una cierta seducción cuando los políticos hablan de cómo José, un ciudadano de la media, trabaja duro y aún así no logra obtener el respeto que se merece, y apenas puede cubrir sus gastos.

A medida que ser de la clase obrera se convierte en una identidad formal reconocida, se vuelve un estereotipo de sí misma. El obrero



hace trabajos manuales, adora su religión, su pornografía, su deporte, su cerveza de mierda y su comida basura. Con la mujer trabajadora es lo mismo salvo que es ama de casa, o trabaja de mesera, de peluquera, o de secretaria y le gustan las revistas para mujeres y las novelas en vez de la pornografía y los deportes. Estas imágenes surgen de la realidad a la vez que se imponen sobre esa realidad. La clase trabajadora se vuelve una categoría sociológica (o varias) definida por los niveles de ingreso y preferencias en el estilo de vida, que luego puede ser interpretada y vendida por una empresa y aprovechada por los políticos.

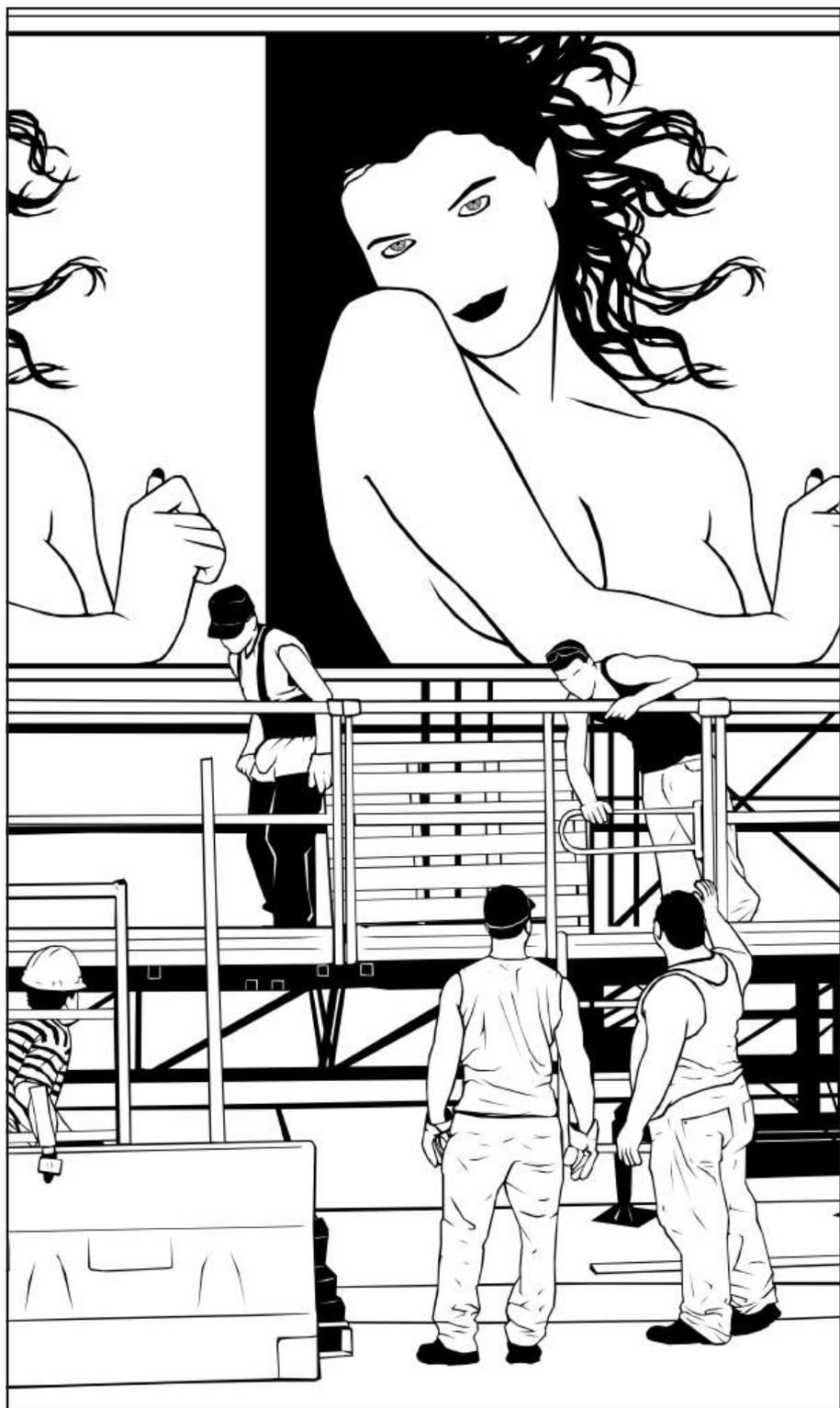
No es que una imagen más amplia, diversa e inclusiva de lo que significa ser de la clase trabajadora signifique menos explotación —una mujer (o un transgénero) trabajadora de la construcción que come comida vegetariana orgánica será puesta a trabajar y se le extraerá plusvalor de su trabajo, tal cual pasa con un trabajador de la construcción hombre que se alimenta de hamburguesas. El Capital puede tolerar un sinnúmero de identidades y estilos de vida y hacer dinero de ellas. El problema no son la representaciones de nosotros mismos. Todos proyectamos una imagen de nuestra vida y nuestro trabajo. Sin esas imágenes y representaciones

sobre qué es ser de la clase trabajadora nos sentiríamos todos unos fracasados y nos odiaríamos por no ser estrellas de cine, deportistas de élite, supermodelos o directores de empresas.

La identidad obrera institucionaliza un cierto resentimiento hacia el rico. El pobre obrero hace todo el trabajo, mientras los ricos obtienen 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 forzados al trabajo asalariado. Las políticas que se construyen sobre esta identidad (como cualquier identidad política) son inherentemente conservadoras. Una superioridad moral y un resentimiento patéticos toman el lugar de la habilidad para cambiar nuestra situación. Es la ideología del trabajador asalariado que no puede imaginar una manera de escaparle a éste.

Pero ideología y acción no son la misma cosa. No importa qué tan fatalistas o poco imaginativos nos volvamos, el odio al trabajo y el deseo a escapar de él está siempre presente. Un trabajador más viejo siente cierto orgullo al explicarle algo a un aprendiz. Al mismo tiempo, le dirá que se busque otro trabajo, uno mejor.

Con frecuencia tenemos que mentir, pactar y negociar con nosotros



mismos para poder levantarnos cada mañana. El tipo que se ha estado quejando porque necesita hacer algo más de dinero finalmente consigue unas horas extras y trabaja el fin de semana. Luego, de forma casi espontánea, llama para avisar 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, sin otra forma de ganar dinero si no es vendiendo nuestra habilidad para trabajar a otra persona. Somos reproducidos como trabajadores. Esta relación de clase es el punto inicial y final de la producción capitalista. Diferentes imágenes son asociadas con distintos tipos de trabajos asalariados. 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, que se come mediante un cuchillo o un tenedor, es un hambre muy distinta de la que devora carne cruda con ayuda de manos, uñas y dientes. La producción no produce, pues, únicamente el objeto del consumo, sino también el modo de consumo, o sea que produce objetiva y subjetivamente. La producción crea, pues, los consumidores.»*

Karl Marx





## Créditos

*«Cuando los edificios más grandes, costosos y vidriados de una ciudad son los bancos, sabes que esa ciudad está en problemas».*

Edward Abbey

•••  
66  
•••

Las casas son producidas en un sitio de construcción por contratistas con el objetivo de obtener una ganancia. Pero ellos no son los únicos empresarios, o los de mayor influencia, involucrados en la construcción de viviendas. A menudo, un contratista solicita dinero para cubrir sus gastos y un capitalista del negocio de los créditos se ve involucrado.

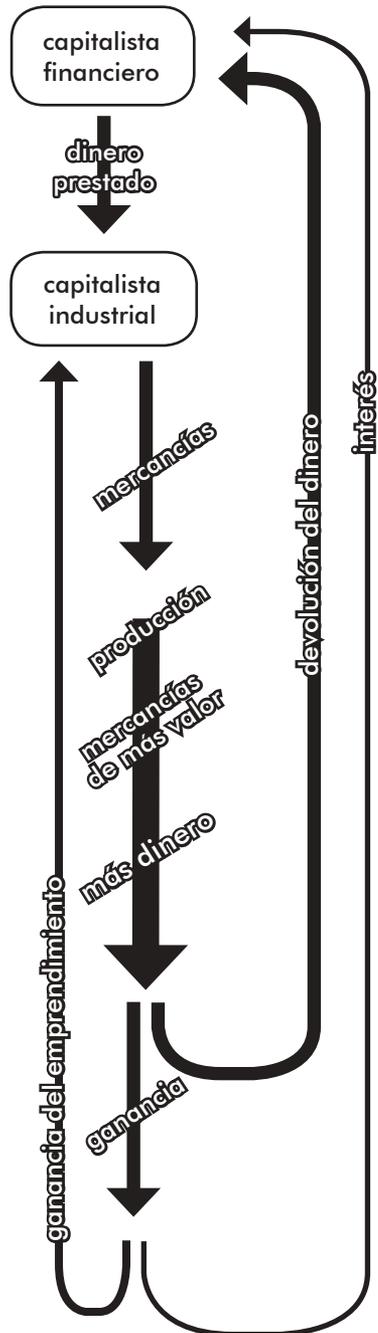
El contratista pide dinero, por ejemplo a un banco. Usa ese dinero para

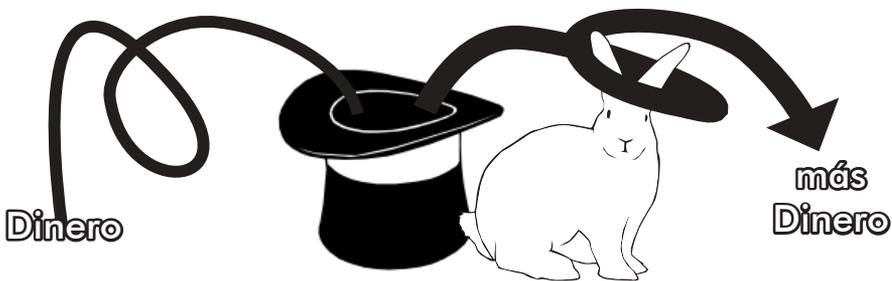
comprar materiales, máquinas y contratar obreros. Las máquinas y materiales se gastan (lenta o velozmente, transfiriéndole su valor a la vivienda) y nuestro trabajo añade más valor a la vivienda que el que se nos paga como salario. El contratista vende la propiedad por una cantidad mayor a la invertida originalmente y obtiene su ganancia. Una parte de ésta se la queda él, y otra parte se la debe entregar al banco en forma de interés.

La división de las ganancias entre la que recibe un capitalista por hacer 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. Mientras más riesgoso sea el crédito, más alta será la tasa de interés, mayor la ganancia recibida por el prestamista. La tasa de interés sube y baja en respuesta a las condiciones macroeconómicas y el balance de oferta y demanda de préstamos.

El negocio del préstamo no crea valor pero es útil para los negocios que sí lo hacen. El crédito permite la separación de la compra y la venta en el tiempo. Un contratista puede comprar materiales en crédito y pagarlos cuando ya los utilizó 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 ser mantenido en movimiento, y el tiempo que su maquinaria se queda quieta oxidándose se minimiza. El circuito del capital se acelera. La existencia de capitalistas crediticios significa también que personas con buenas ideas para extraernos plusvalor, pero sin el capital inicial para lograrlo, puedan experimentar con dichas ideas. Los bancos no sólo otorgan préstamos, también los piden. Se piden dinero entre ellos, y cada vez que alguien deposita dinero en su cuenta bancaria, le está prestando al banco. Los bancos obtienen su ganancia pagando un menor interés del que cobran. Al mismo tiempo, envían dinero de los depósitos en forma de préstamos a los negocios, transformando ahorros en capital.

Cuando un banco presta dinero a un contratista general, éste puede ser usado como capital real, para comprar materiales de construcción, contratar trabajadores y producir viviendas para la venta. Lo que el





banco recibe en su lugar es el derecho a que el contratista pague su crédito con interés. Esto es un archivo en una computadora en algún lugar (probablemente con una copia impresa de resguardo). No se encuentra ni cerca de la obra en construcción. El banco no puede contratar a un grupo de obreros para crear más derechos a recibir interés. El valor del préstamo no puede estar basado en la cantidad de tiempo de trabajo necesario para crearlo. Se deberá entonces encontrar la forma de ponerle precio en caso de que deba ser tratado como capital y vendido. Esto se realiza dividiendo los pagos del interés por la tasa de interés. Si un banco recibe anualmente \$50.000 en pagos de interés y la tasa de interés anual es del 5%, los contadores del banco tratarán este flujo de dinero como si fuera el interés de un capital valuado en \$1.000.000 (con los mismos pagos pero una tasa anual del 10%, los préstamos estarían valuados en \$500.000). Los préstamos capitalizados pueden entonces ser comprados y vendidos en el mercado. Tienen un precio, pero su valor es imaginario. No son verdaderas mercancías que se producen, sólo son un derecho a una porción de las ganancias futuras de los negocios que originalmente tomaron el préstamo.

mo. Los movimientos de los mercados accionarios que escuchamos cada día en la radio o la televisión son movimientos de este capital ficticio.

Para el capitalista que maneja una constructora, aumentar su capital significa construir casas. Desde el punto de vista de un prestamista cualquier negocio es tan bueno como el siguiente. Él presta plata y luego recibe más plata. Lo único que le importa es la tasa de interés. Aunque su ganancia está basada, en última instancia, en la producción de valor, ha perdido toda conexión con cosas reales siendo producidas y vendidas. El Capital luce como dinero que se expande por sí mismo, y cualquier flujo de dinero es tratado como el interés de alguna cantidad de capital. Mientras esté confiado en que su dinero le será devuelto con interés, al banquero no le importa si el dinero que presta es usado para un negocio que fabrica mercancías, o para comprar una casa, un yate, un show de fuegos artificiales o pagar un préstamo anterior.

Ya que las acciones, así como los préstamos capitalizados, son títulos por sobre un valor a futuro (y no tienen ningún valor en sí mismos), cualquier persona que los compre debe anticipar, adivinar, apostar y

$$\frac{\text{pagos de interés}}{\text{tasa de interés}} = \text{precio del préstamo}$$

especular en la rentabilidad futura de la empresa que representan. Cuánto vale un individuo, un banco o una corporación se vuelve una cuestión de opiniones. El precio de una acción comienza a incluir todo tipo de suposiciones sobre cómo será el futuro de esa compañía (y del mundo en donde hará sus negocios). Esta clase de especulaciones

ayuda a mover rápidamente capital de empresas 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 sólo son un lugar donde los cajeros procesan transacciones y los guardias de seguridad están de pie y aburridos. Son un monumen-



to a cuán sólido financieramente es ese banco.

En tanto un negocio continúe creciendo establemente será capaz de pagar sus préstamos. El capital ficticio 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). Los precios de las mercancías en las cuales se especula parecen perder cualquier conexión con la cantidad de

tiempo que se demoró en producirlas. 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 (del mes) pasado parece estúpida. Los precios que se habían forjado en base a la idea de 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 déficit de deudas producen un efecto dominó en el

sistema. Los inversores solo van a lo seguro. Nadie quiere prestar dinero excepto a tasas altísimas de interés. Nadie quiere comprar derechos sobre el valor a producir por empresas actualmente en problemas, lo que disminuye el precio de sus acciones aún más, agravando su situación. Y el aumento de la tasa de interés dis-

minuye el precio de los préstamos capitalizados. Grandes cantidades de capital ficticio simplemente desaparecen. En la economía real, se hace más dificultoso el recorrido de capitales por sus circuitos habituales. Los negocios no pueden vender sus mercancías y por ende tampoco pagar 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 hiere profundamente a los sectores que les venden materias primas y herramientas. Este sector entonces se entera 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 pasos por los que el capital se mueve para lograr acumular se rompen.

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

se cruzan las curvas de la oferta y la demanda, y que depende de que gente real se ponga a trabajar. 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, materiales de construcción o maquinaria para construir viviendas. Los trabajadores de la construcción están desempleados, las máquinas se oxidan, los clavos y maderas están parados en galpones. Nadie los junta porque por el momento no hay manera de sacarles ganancia, de la misma manera que serían juntados para construir cosas sin relación a necesidades genuinas (como carteles publicitarios) si hubiera ganancia al

hacerlo. La economía sólo 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 bajas salariales disminuyen el precio de nuestra capacidad de trabajar, y el desempleo generalizado nos hace aceptar trabajos por una menor remuneración. Las mercancías sobrantes en stock se venden rápidamente. Las empresas que pasaron la tormenta

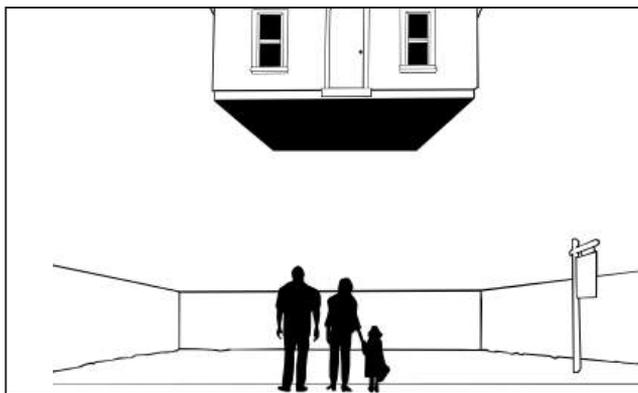
se encuentran ahora en la posición de sacar ventaja de estas oportunidades para producir nuevamente de manera rentable. Su capital comienza a recuperar algo del valor perdido.

Eventualmente, la confianza se recupera, las inversiones y los créditos comienzan a regresar, la tasa de interés empieza a disminuir y la recuperación puede iniciarse. El ciclo está listo para volver a empezar.

Crédito, préstamos, capital ficticio y especulación crecen de las necesidades de los negocios que producen y venden mercancías reales, pero reaccionan contra esos mismos negocios y les causan problemas, especialmente durante una crisis económica. Desde el punto de vista de un empresario que adeuda préstamos, el banquero aparenta ser un parásito. La división de ganancias entre el interés y la ganancia resultante de manejar una empresa hace sentir al capitalista como un obrero, en comparación con los banqueros e inversores. Según su visión, él hace todo el trabajo duro

(explotar trabajadores), mientras el banquero y los inversores solamente se sientan y ven llover dinero. En ocasiones, los empresarios promoverán ellos mismos (el ya ampliamente difundido) odio a los banqueros y comerciantes de acciones, e intentarán movilizar el apoyo público para la creación de legislaciones en contra de 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 los precios de las viviendas. No sólo los capitalistas sacan préstamos para construir, sino todos excepto los millonarios sacamos préstamos para la compra de un hogar. Esto hace que esta industria sea particularmente inestable, resultando una producción furiosa en los períodos de crecimiento económico y un paro forzado durante las decaídas. Durante los momentos más explosivos de la economía, los obreros de la construcción pueden trabajar 12x7 todas las semanas. Durante la recesión, se puede estar sin trabajo por unos largos meses. Además, ya que los créditos a la vivienda son tan comunes, la simple hipoteca es una parte importante de la base sobre la cual todo el sistema financiero internacional está construido.



# Tierra

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

Mark Twain

Para que cualquier negocio se desarrolle, debe hacerse sobre algún lugar, sobre algún trozo de tierra. Esto significa que un capitalista en el negocio de comprar, vender o alquilar tierra se verá involucrado. Teniendo en cuenta que la construcción ocurre solo una vez en cada lugar y luego debe mudarse a otra ubicación, el precio de la tierra sobre la cual se construye la casa es sumamente importante, y los propietarios de las tierras son extremadamente influyentes sobre cuándo, dónde y cómo se construyen las viviendas.

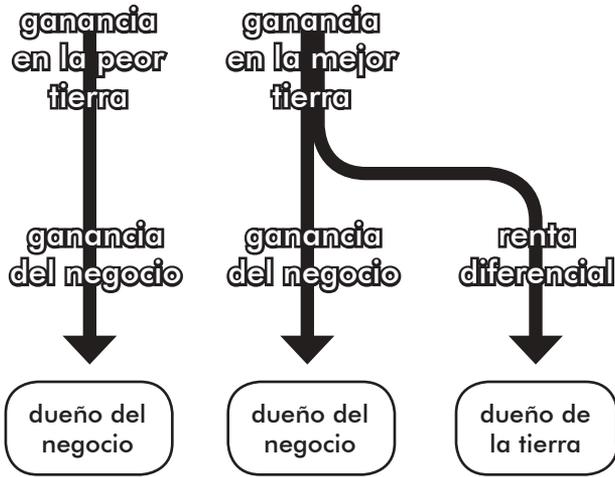
Pero los propietarios de tierras lidian con todo tipo de empresarios, no sólo con los de la construcción. Comparemos a dos pequeños capitalistas comerciales: dos almaceneros.

Ellos comienzan con dinero (o un préstamo), compran papas fritas, chicles, cigarrillos, cervezas, gaseosas y boletos de lotería para abastecer su comercio, y contratan algunos trabajadores para que manejen la caja registradora. Luego venden todas estas cosas por más dinero. Los cajeros pueden realizar alguna que otra tarea productiva, como la limpieza o mantenimiento del lugar, pero la mayor parte del tiempo están siendo improductivos. Ellos no producen o transforman mercancías agregándoles valor, ellos sólo trabajan transfiriendo la propiedad de las mercancías a los clientes. Los comerciantes compran a precio de mayorista y obtienen parte del plusvalor de la gaseosa producida, en forma



de ganancia en la reventa. Al actuar como intermediarios, comprando la gaseosa a la fábrica que la produce, hacen que el dueño de la fábrica no tenga que esperar a que todas las gaseosas producidas lleguen a los usuarios finales antes de reinvertir en el ciclo productivo. El almacén ayuda a acelerar el movimiento del capital invertido en la producción de gaseo-

sas (y cervezas, papas fritas, etc.) y a evitar que cada fábrica deba gestionar sus propios almacenes. Los cajeros del almacén tienen con sus patrones la misma relación que un obrero productivo, mientras más duro los haga trabajar y mientras menos les pague, más dinero hará para él. Hasta aquí, los dos almacenes no presentan diferencia alguna.



Para ambos comercios, un gasto comercial importante es el alquiler del local. El dueño del terreno presta la tierra edificada y espera dinero a cambio. El local en sí tiene un valor basado en cuánto tiempo de trabajo se puso 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 de la tierra en sí. Excepto en situaciones extremadamente particulares, no se construye nueva tierra y, por ende, el precio de la tierra no puede estar basado en la cantidad de tiempo de trabajo que tomó realizarla. Así y todo, el precio de la tierra por sí solo es generalmente más importante al determinar el costo de alquiler de 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 uno de los almacenes está ubicado en el peor lugar posible para manejar un almacén y lograr una ganancia, y el otro está ubicado en una avenida transitada en una importante ciudad. La ciudad tiene universidades, museos, estadios, hospitales, lugares de trabajo, un siste-

ma de transporte, atracciones turísticas. Todo esto significa que mucha más gente pasará por el almacén de la avenida que por el otro. Entonces este almacenero será capaz de vender más mercancías y por ende tener una mayor tasa de ganancia. El solo hecho de

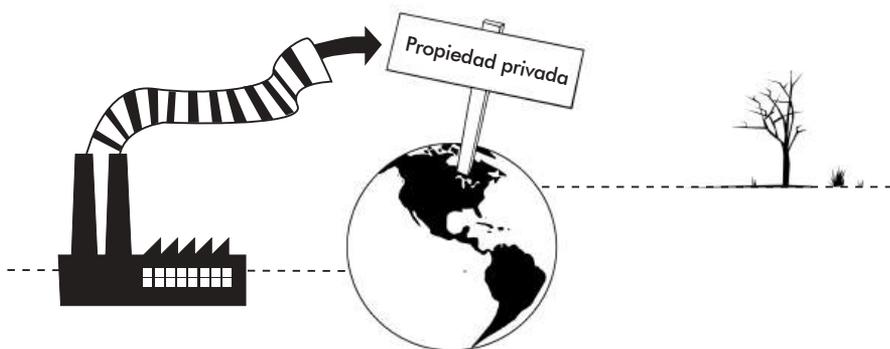
que está manejando su negocio en un mejor lugar da como resultado ganancias extra. El propietario puede entonces obtener estas ganancias extra en forma de renta.

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 la renta como factor a tener en cuenta en relación a estas ganancias adicionales, nadie se molestaría en poner 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 la ganancia extra en forma de renta, los capitalistas propietarios fuerzan a los capitalistas comerciantes a competir entre ellos. Una nueva máquina o forma de realizar las tareas en el almacén mal ubicado lo hará más rentable que el del centro, y todos los almacenes deberán implementar la innovación.

Pero no hay garantía alguna de que el propietario sólo tomará esa ganancia extra (creada por la diferencia entre la tierra que él renta y la mal ubicada). Aún el propietario de la tierra del almacén mal ubicado exigirá

alguna renta. El negocio de la tierra no es caridad, es un negocio. Además, es diferente de otros negocios. Si hay una gran demanda de bufandas a rayas, y solo unas pocas fábricas de bufandas, su precio aumentará. Las fábricas existentes verán aumentar su tasa de ganancia. Se retirará capital de las industrias con tasas de ganancia bajas (empezando por las fábricas de bufandas lisas) y será invertido en la producción de bufandas a rayas. Mientras más capital sea colocado en ese negocio, el precio de las bufandas a rayas disminuirá y la tasa de ganancia se irá equilibrando hacia su promedio. Pero la tierra no se puede producir como las bufandas a rayas. Un empresario que quiera hacerse rentista no puede simplemente producir nueva tierra y rentarla. La tierra

se 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 aún 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 renta puede ser producido por los negocios en uso de la tierra (si el negocio invierte más dinero en trabajo vivo que en trabajo muerto en comparación con el promedio) o puede provenir de lo producido en otro lugar de la sociedad (si el producto creado en la tierra es vendido a un alto precio monopolizado). Esto significa que los intereses del propietario y los del capitalista



produciendo y vendiendo mercancías pueden entrar en conflicto.

La propiedad de la tierra es la propiedad del derecho de sacarle una renta. Cuando un propietario le presta su tierra a un almacenero, lo hace esperando una fracción de sus futuras ganancias. Si la ciudad construye una nueva línea de subterráneo y una de sus paradas queda cerca del almacén, más gente comprará en el almacén y por ende el propietario aumentará la renta. Si un nuevo libro sobre la ciudad se hace famoso mundialmente y aumenta el turismo (aumentando así

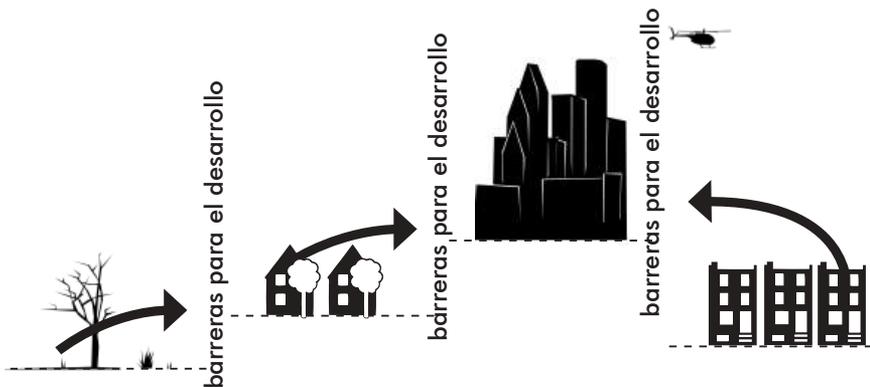
la cantidad de clientes del almacén), el propietario aumentará la renta. La propiedad privada de la tierra es una relación social entre el propietario y otros capitalistas, el propietario saca ganancias del desarrollo y del progreso de la sociedad sin tener que hacer nada para colaborar con ello.

Como a todos los capitalistas financieros, al propietario no le importa para qué se utiliza su capital. Mientras pueda confiar en que va a recibir los pagos de la renta, no le interesa si quien alquila es un comerciante produciendo y vendiendo mercancías

reales, un partido que necesita un cuartel de mando, un sindicato que lo utiliza como un lugar de reunión, una banda que usa el espacio para ensayar o una familia para poder vivir. Ya sea que la tierra se utilice o no para producir valor, el propietario trata a la renta como su ganancia. Para tener un techo, debemos comprárselo a un capitalista propietario. En este caso, el mismo acuerdo económico (pagar una renta) esconde una relación social distinta. La propiedad privada sobre la tierra significa que los propietarios nos cobran una cuota por el derecho a vivir en el planeta tierra.

El derecho a recoger pagos de renta puede ser capitalizado y vendido

como un préstamo. Si un trozo de tierra en una intersección de calles en la ciudad puede ser rentado a \$10.000 al año, y la tasa de interés anual es del 10%, el propietario puede entonces considerar su renta como el interés por un capital de \$100.000. Aumentar las rentas equivale a aumentar los precios de las tierras. La disminución de las tasas de interés equivale al aumento del precio de la tierra. Pero el derecho a cobrar una renta no tiene valor en sí mismo. Si es comprado y vendido, es capital ficticio. Es el derecho a una porción de las ganancias a futuro producidas en esa tierra. Esto significa que los precios de la tierra usualmente están



rodeados de presunciones acerca del uso que se le dará y del futuro del vecindario, la ciudad y el mundo en los cuales se ubica. El mercado inmobiliario está repleto de especulación.

Las rentas sobre la tierra (y por ende el precio de ésta) son muy diferentes dependiendo de para qué se usa esa tierra. Las tierras agrícolas son más baratas que la tierra que se usa para edificar viviendas para los pobres de la ciudad. La tierra utilizada para construir condominios de lujo es más cara que cualquiera de las anteriores, pero más barata que

la tierra en la cual se construirá un rascacielos de oficinas para bancos y aseguradoras. Suelen haber legislaciones que establecen qué tierras pueden ser usadas para comercios, fábricas, casas, parques y campos. Mientras más fuertes sean estas leyes, más separados estarán los mercados inmobiliarios; pero mientras mayor sea la diferencia entre las tasas de renta posibles, más fuerte será la presión para que dichas leyes cambien.

Está en el interés del propietario el usar la tierra de la forma más

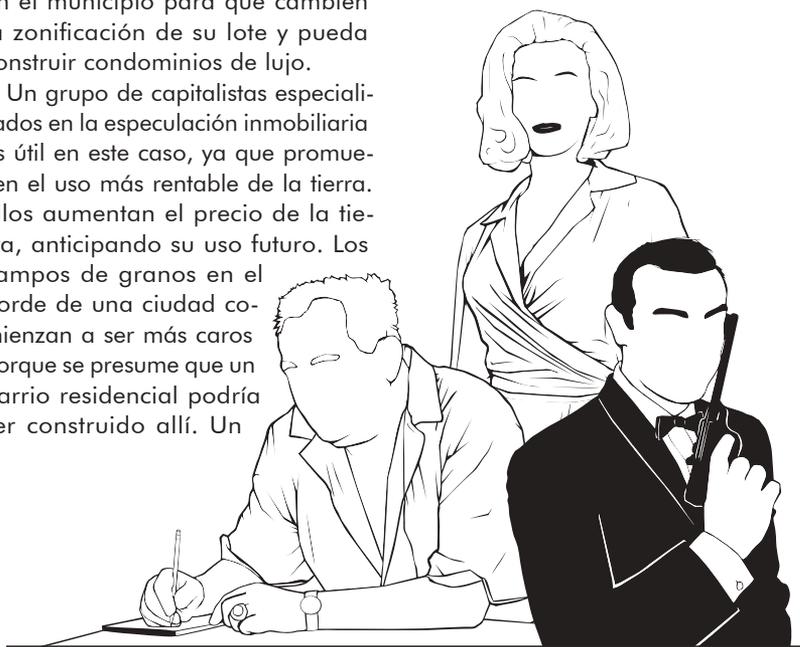


rentable, pero si la tierra es propiedad del negocio que funciona en ella, a menudo el dueño no sabrá responder con rapidez a los nuevos usos potenciales. El comerciante que posee un almacén y el terreno en el cual el almacén funciona puede darse cuenta de que el vecindario está creciendo y que se está mudando gente con más plata para gastar. Él entonces podrá incorporar a su negocio mercancías más costosas, pero seguramente no será tan capaz, ni rápido, ni dispondrá de capital suficiente para hacer lobby en el municipio para que cambien la zonificación de su lote y pueda construir condominios de lujo.

Un grupo de capitalistas especializados en la especulación inmobiliaria es útil en este caso, ya que promueven el uso más rentable de la tierra. Ellos aumentan el precio de la tierra, anticipando su uso futuro. Los campos de granos en el borde de una ciudad comienzan a ser más caros porque se presume que un barrio residencial podría ser construido allí. Un

estacionamiento en el centro comercial de la ciudad se vende a un precio altísimo ya que allí se podrá hacer un edificio de oficinas. En la medida en que esos precios aumentados se llevan las ganancias extra causadas por las ventajas de una ubicación particular, los mismos aumentan la competencia y suelen ser buenos para los negocios. En la medida en que crea precios monopolísticos, el capital inmobiliario se vuelve una limitación para el capital comercial e industrial.

Si los comerciantes del petróleo raramente financian el bombardeo de refinerías de petróleo para crear inestabilidad política y así aumentar los precios del crudo a futuro, si los especuladores del oro solo intentan hacer estallar el Fort Knox en las películas, los especuladores de la tierra raramente se sientan a esperar que la renta sobre la tierra que poseen suba por sí sola. Ellos toman un rol activo en el desarrollo.





# Desarrollo y decadencia

*«A él no le importa quién vive en la habitación de arriba ya que es el dueño del edificio...».*

Christopher Logue

La industria de la construcción está fuertemente atada al crecimiento macroeconómico. Para que se produzcan y vendan casas, las tasas de interés de préstamos e hipotecas deben mantenerse controladas. Además, ya que una casa tarda mucho tiempo en desgastarse, la principal demanda de este sector debe provenir de un mercado en expansión —no del reemplazo de casas viejas. Pero en esta industria, la expansión o contracción no implica que el producto se termine vendiendo o apilando en un depósito. El crecimiento y el estancamiento del negocio de la construcción es visible en el desarrollo y la decadencia de los barrios donde vivimos.

La remodelación de un barrio es impulsada (y usualmente dominada completamente) por inversionistas, no por contratistas o subcontratistas inmobiliarios. Se compran lotes de tierra para construir, se piden préstamos para financiar la construcción, se consiguen los permisos y servicios del municipio y se organiza la venta de las viviendas por más dinero. Las formas variadas en que estos grupos inversores se organizan llevan a distintas formas de construcción y a distintos tipos de barrios.



El boom económico en los Estados Unidos, luego de la Segunda Guerra Mundial, generó una demanda sostenida de viviendas, permitiendo la creación de grandes firmas inversoras. Una de las más grandes era dirigida por William Levitt. Era al mismo tiempo inversora y constructora, y además poseía sus propias fábricas de cemento, clavos y corralones de materiales. Levitt construía a gran escala, desarrollando barrios enteros. Esto permitía la estandarización y la prefabricación. Las distintas partes de los edificios eran prefabricadas, moldeadas y empaçadas juntas. Luego de construir las calles del barrio, los paquetes eran dejados en intervalos regulares a lo largo de éstas. Operadores de excavadoras pasarían luego cavando los cimientos. Detrás, albañiles, carpinteros, plomeros, electricistas, pintores y otros obreros de la construcción, cada uno haciendo una tarea específica en cada casa antes de moverse a la próxima. Este enfoque repetitivo y fabril hacia la forma de construcción le permitió a Levitt emplear mucha maquinaria para acelerar el trabajo, lo cual implicaba menos trabajo aplicado y un precio de venta menor. Levitt construyó comunidades suburbanas enteras de miles de casas en una sola obra —todas



iguales, todas vendidas por el mismo precio accesible.

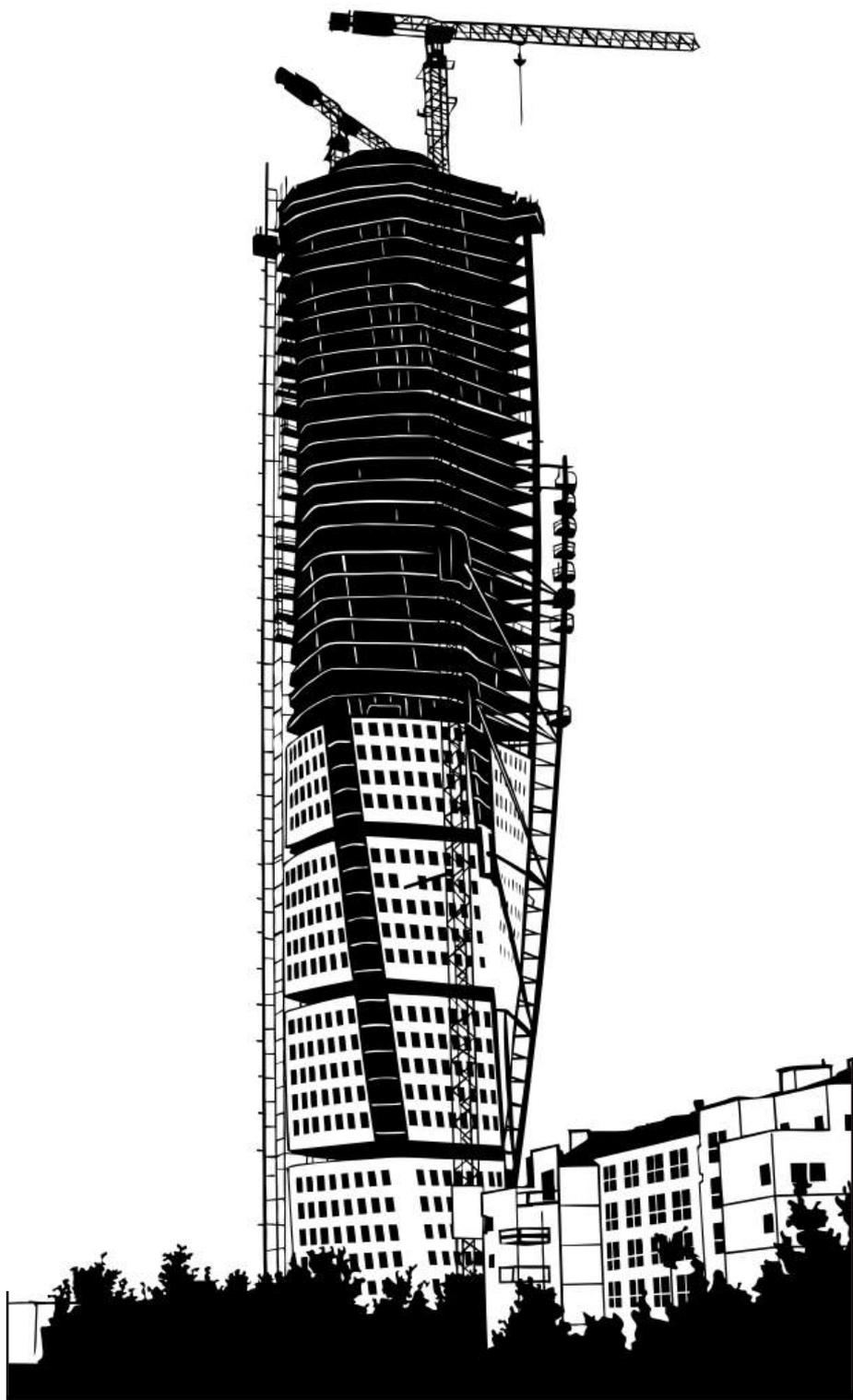
Existen varias formas de combinar financiamiento, construcción y promoción, pero esta manufactura a gran escala ha sido una excepción. Los inversionistas generalmente tienen dificultades para apropiarse de un terreno lo suficientemente grande como para poder trabajar en semejante montaje. Y aún cuando pueden, eligen construir rápido y a menor escala, asegurándose de no quedar encajados con un montón de casas que no podrán vender si el mercado se da vuelta. Estas inversiones son generalmente caóticas, decididas por individuos barajando casas. Compran una o dos casas en un barrio con movimiento, le hacen un par de arreglos menores (probablemente cosméticos) y las venden a los seis meses por más plata. Tener buenas conexiones con políticos locales y acceso a préstamos baratos es muy útil para los inversionistas, pero la mayor parte de la ganancia en la construcción de viviendas viene de la especulación inmobiliaria. Este valor suele superar el plusvalor creado durante la construcción misma de las viviendas, y 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 que su valor aumente entre la compra y la venta de la misma.

La promoción de viviendas acompaña los cambios a largo plazo que se producen en la organización de la industria y el empleo. Cuando las compañías navieras introdujeron los contenedores estandarizados, que podían ser movidos de barcos a trenes a camiones y viceversa, el número de empleados en el frente marítimo disminuyó drásticamente. Un puñado de operadores de grúa reemplazó a los trabajadores portuarios que solían abordar los barcos, cargar y bajar cargamentos (en barriles, cajas y sacos). Los viejos barrios de trabajadores pegados a los puertos fueron demolidos y reemplazados por depósitos o pudientes áreas turísticas. Al mismo tiempo, la aparición del contenedor también creó nuevos empleos de transporte y en depósitos en las afueras de la ciudad, mudando a numerosos trabajadores a las periferia. Nuestras casas deben estar al alcance de nuestro trabajo.

Entre los límites creados por estos movimientos a largo plazo, los inversionistas tienen un rol activo en la creación de un mercado de vivienda. Compran propiedades en un barrio que puede ser empleado de forma más rentable. Una de las ventajas del capital invertido en inmuebles es que la nueva inversión no necesariamente debe destruir la vieja. Si una oficina compra computadoras nuevas, la inversión en las antiguas se pierde. Si una vieja construcción de ladrillos es equipada con cables de fibra óptica para alquilarla a una empresa de software, el edificio no se desvaloriza. Aún mejor, si el gobierno invierte en mejorar el sistema de transporte público o repavimentar las calles, el





barrio se hace más accesible. Esto no le cuesta nada al especulador, y aumenta sus ganancias. Dado que la infraestructura es cara, y los inversionistas y propietarios se hacen una panzada cuando construyen barrios desde cero, a veces los gobiernos le requerirán que paguen al menos una parte del costo de las nuevas rutas, cloacas, líneas de corriente eléctrica e iluminación. Las inversiones se presentan en barrios ya existentes con la misma regularidad. En este caso, promover un uso más rentable implica transformar barrios con viviendas accesibles en barrios para ricos —desalojando a sus habitantes y reemplazándolos por aquellos que puedan pagar mayores alquileres. La inversión se convierte en una disputa por todo un barrio.

En esta disputa, el gobierno local es el aliado más importante de los inversionistas. El presupuesto de la ciudad proviene de los impuestos a la pro-

piedad, por lo que el incremento del precio de las mismas implica una mayor recaudación. Al comprar una tierra en un barrio, la ciudad aumentará la tasación de la tierra en el resto del barrio, subiendo los impuestos. Esto empuja a otros propietarios de la zona a buscar nuevos y más rentables usos de sus alquileres. Las decisiones de la ciudad sobre la disposición del sistema de transporte también puede ser un incentivo. El servicio de transporte entre un barrio nuevo y el aeropuerto o el centro crecerá. Una autopista separará al nuevo emprendimiento de la villa miseria<sup>2</sup> que tiene pegada. Y no podíamos olvidarnos de la policía. Patrullas y controles aumentan en agresividad, apaleando, deteniendo y echando a mendigos y deambulantes.

Las inversiones rápidas y especulativas son un ataque evidente contra nosotros. Los bares, cafeterías y almacenes que conocíamos son reemplazados por versiones más caras de la misma cosa. Aparecen autos de lujo y se hace obvia la presencia de más policía. Encima, suben los alquileres. Tenemos que trabajar más para poder pagar o mudarnos a un lugar más alejado. Vivir donde está puesto el ojo de las inversiones es extraño. Se puede hasta sentir la especulación de que los precios de la tierra van a subir y que nos tendremos que mudar de barrio. Este desplazamiento implícito crea resistencia. Rayaremos el auto de lujo estacionado en la cotada. Le reventaremos el vidrio a un restaurante nuevo. A nuestros nuevos “vecinos” les daremos la mirada fija, así sentirán que no son bienvenidos. Sabemos que están esperando que nos vayamos para llamarle “renovado” a nuestro barrio.

2 Villa miseria, población, callampa, favela, barrio de chabolas, diferentes nombres en diferentes regiones para la realidad común de los asentamientos irregulares. [N del T]



Aún cuando los planeadores e inversores no estén activamente tratando de subir los precios, esto igual puede suceder. Con la llegada de nuevos habitantes, con el crecimiento de la población y con el aumento de las inversiones en infraestructura, los alquileres suben. Estos movimientos lentos del mercado de vivienda son menos dramáticos, pero tienen un efecto similar. Puede surgir un resentimiento hacia los nuevos habitantes, pero al ser el proceso más lento, este sentimiento y temor tienen como efecto la división entre proletarios, poniéndonos en contra unos de otros. El antiletismo puede transformarse fácilmente en un sentimiento reaccionario. Los desempleados y negreados resienten de aquellos con trabajos estables. Los trabajadores no especializados resienten de los especializados con mejores sueldos. Pareciera que ellos deberían quedarse donde están, elegir otro lugar donde vivir. Pero, generalmente, hasta los que cobran mejor han sido desplazados de otro barrio por los aumentos. El trabajador como consumidor es igual de débil y patético que el trabajador como ciudadano.

Un barrio en crecimiento, crece en oportunidades para la inversión en propiedades. El crecimiento y decaimiento de una comunidad están atados a los vaivenes de su rentabilidad. El capital ficticio en la tierra no es distinto del capital ficticio de los préstamos, y puede desaparecer de pronto por una crisis. Si una economía local se desploma, nadie comprará una propiedad y la rentabilidad caerá. En un mercado caído, casas perfectamente habitables no se alquilarán ya que no son rentables. Los propietarios solo podrán mantener sus ganancias gastando menos en mantener sus propiedades. Las construcciones se deteriorarán y la ciudad invertirá menos en infraestructura. Al desfondarse el mercado, la ciudad avanzará sobre las propiedades



abandonadas y deudoras de impuestos y los inversionistas podrán comprar terrenos por menos que nada y aferrarse a eso. La droga y el crimen se pondrán cada vez más pesados hasta que la gente del barrio implore por algún tipo de ayuda. Entonces las inversores podrán entrar en escena y comenzar nuevamente el “reciclaje”.

El desarrollo y decaimiento de los barrios son al mismo tiempo procesos automáticos del mercado y el resultado del accionar consciente de empresarios y planeadores de la ciudad. Las mismas cosas que nos hacen querer vivir en un barrio son las que lo hacen atractivo a los inversionistas. Al Capital no le interesa si nos arraigamos a un hogar. Ese sentimiento es un estorbo para la inversión. No es un buen uso de la tierra tener casas accesibles en un lugar donde podría haber un hotel de lujo.

La inversión en vivienda crece y se encoge con la economía de la ciudad, el país y el mundo. Los movimientos de capital dan forma al entorno físico según sus requerimientos. Sea decayendo o creciendo, la economía se mueve a costillas nuestras.



# El mercado inmobiliario y el mercado laboral

*«Podés matar a un hombre con un departamento  
tan fácilmente como con un hacha».*

Heinrich Zille

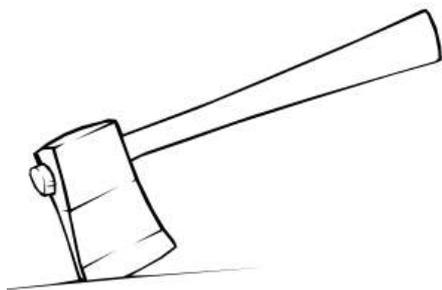
Vendemos nuestra capacidad de trabajar en el mercado laboral. Suponiendo que nos va bien buscando comprador, vamos a trabajar para un patrón. Sea que trabajemos haciendo cosas o proveyendo servicios que el patrón pueda vender, o acelerando la venta de las cosas que él posee, éstas siempre son propiedad de alguien más. El capitalista obtiene el dinero con el que vive y luego reinvierte en su negocio. Nosotros conseguimos un sueldo y compramos las cosas que precisamos para sobrevivir. Al final del día, estamos en la misma posición. Buscamos a un comprador para nuestra habilidad de trabajar y el capitalista busca contratar trabajadores. La habilidad del capitalista de usar su propiedad para hacer dinero implica trabajadores sin propiedad alguna —implica que no tengamos ninguna propiedad de la que vivir y que estemos forzados a vender nuestra habilidad en el mercado laboral.

Para que esta relación social se siga replicando, se nos paga lo suficiente como para que podamos volver al otro día a trabajar en condiciones, pero no tanto como para acortarle la ganancia al negocio. Así y todo, mientras más pueda forzar una rebaja en el salario, más ganancia podrá hacer. Igual de importante, mientras más bajen los salarios que paga su competencia, más presión tiene él de bajar los suyos. Mientras más se divida el proceso de trabajo en tareas simples y repetitivas, menos habilidad

necesita el trabajador. Mientras menos habilidad requiera, menor es el salario —y más la gente compitiendo por el puesto. Cuanto más desempleo haya, más gente buscando trabajo, más bajos los sueldos.

Compramos un refugio en el mercado de vivienda. Aquí lidiamos con distintos “hombres de negocios”: propietarios, agentes inmobiliarios y banqueros. Usualmente terminan comiéndose gran parte de nuestro sueldo, más que cualquier otro gasto. La vivienda, como todo lo que necesitamos para sobrevivir, es una mercancía. A diferencia de otras, el derecho de 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 chica 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 hecho de que los propietarios tengan derecho a cobrarnos por un lugar para vivir significa que debemos seguir vendiéndonos en el mercado.

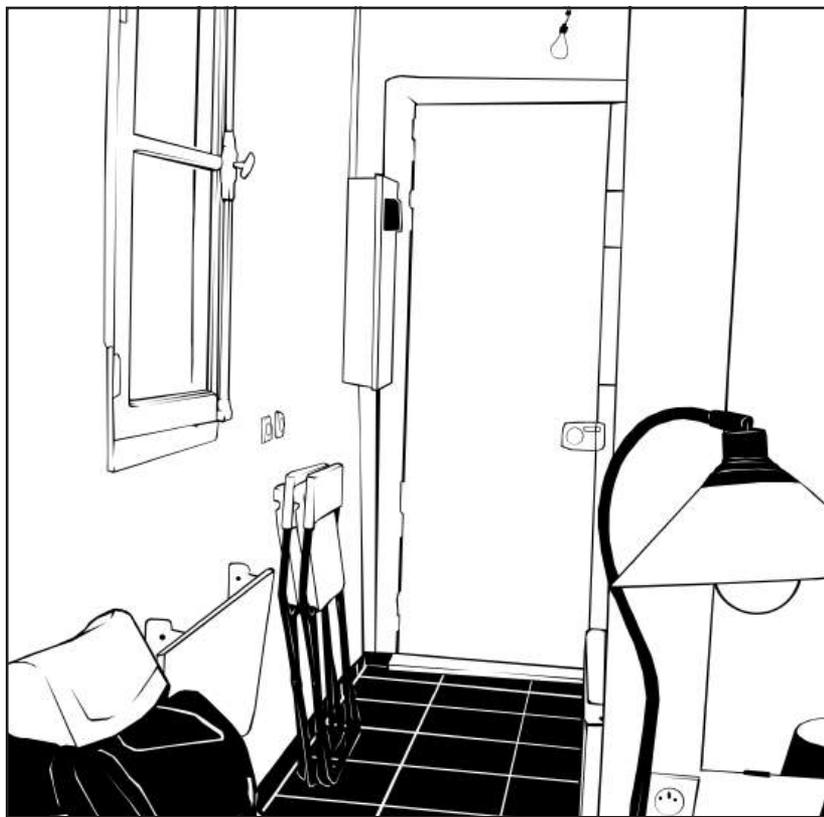
El precio de la vivienda incluye la ganancia de la empresa constructora, la inmobiliaria y los propietarios. Todos tienen interés en agarrar el pedazo más grande posible de nuestro sueldo. Mientras más pagamos en alquiler, más plata gana el propietario. Mientras más chico sea el departamento que nos pueda alquilar por el mismo precio, más departamentos puede poner en alquiler, más dinero puede hacer. Mientras menores sean los gastos que haga en reparaciones, más dinero puede hacer. Mientras menos restricciones existan para ordenar un desalojo, más selectivo puede ser a la hora de elegir un inquilino. El costo de la tierra es empujado por el aumento de la con-



centración en las ciudades, por las nuevas inversiones en infraestructuras y por la especulación.

La tendencia del mercado laboral es rebajar los salarios. La tendencia del mercado de vivienda es subir el costo de la vivienda. Esto significa que para todos, salvo los trabajadores calificados, se abre una brecha entre el monto que podemos pagar y el precio de la vivienda. El resultado es que ter-

minamos viviendo amontonados, en lugares oscuros, sin ventilación, fríos, húmedos y llenos de plagas. Toda la voluntad caritativa de las señoras ricas, los discursos moralizadores sobre la higiene dados por científicos y los nuevos diseños realizados por arquitectos progresistas no tocan el asunto. El libre mercado jamás le ha dado vivienda decente a la vasta mayoría de la clase trabajadora.



Pero la solución a medias del problema de vivienda puede provocar problemas al negocio. Si los trabajadores pierden horas de sueño o enferman debido a condiciones de amontonamiento, faltarán al trabajo o serán menos productivos en ellos. Esto es un problema para cualquier empresa cuya mano de obra no esté compuesta completamente por tra-

bajadores diurnos. En cierto sentido existe un interés del negocio en general en poner algunas restricciones al negocio de alquiler de casas. Y el Estado, como representante de las necesidades del Capital en general, entrará en escena.

Aún así, el ataque a los derechos de un tipo de propietario es interpretado como un ataque a la propiedad en ge-

neral. Le tomó décadas a los gobiernos europeos y estadounidense intervenir en la precarización de las viviendas. La burguesía estaba absolutamente contenta dejando morir a los trabajadores de tuberculosis y raquitismo ("mal del inquilino" como le decían en Berlín), siempre y cuando lo hicieran silenciosamente en sus pocilgas y siguieran teniendo suficientes hijos como para proveer una creciente mano de

obra. Pero la epidemia masiva de cólera del 1860 no se contuvo aislada en los vecindarios de la clase obrera. El cólera estaba en el agua y mató a ricos y pobres. El miedo a la muerte empujó a la burguesía a superar su miedo a interferir en la propiedad privada. En respuesta a las epidemias, las primeras grandes leyes sobre vivienda fueron aprobadas en varios lugares como actas de salud pública.



La disputa sobre la vivienda es parcialmente una lucha entre empleadores y propietarios. El casero quiere que el patrón nos pague un buen sueldo para llevarse más en forma de renta. Encuentran varias formas de engañarnos —como cargos de mantenimiento, depósitos de seguro o pidiendo plata por la llave. Al vender casas a precios monopólicos,

bajan el valor real de nuestro sueldo y se llevan el excedente. Aún si esto no llega al punto de quitarnos horas de sueño, enfermarnos o matarnos de "mal alojamiento", sigue siendo un problema para nuestros empleadores. Ellos son compradores en el mercado laboral y, en cierto punto, deben competir con empleadores de otros lugares. Si un trabajador pue-

de conseguir el mismo trabajo por el mismo sueldo en dos ciudades, pero en una el alquiler es el doble de caro, las compañías de allí tendrán más dificultades en atraer mano de obra. Tendrán que subir los sueldos basándose en el costo de vida, lo que los dejará peor parados en términos de competitividad. Los empleadores, por lo tanto, tienen un interés en tener los costos de la vivienda bajo control.

Empleadores y dueños pueden tener esta disputa sobre sueldos y alquileres, pero no es más que una pelea sobre cómo se dividen el plusvalor. El dueño sólo quiere que nos suban los sueldos para poder subirnos el alquiler. El patrón sólo quiere que los costos de vivienda bajen para poder pagarnos menos. A ambos les interesa que continuemos yendo a trabajar y mantengamos nuestro nivel de vida lo más bajo posible. La disputa sobre salarios reales no es sólo entre jefes y trabajadores. Es entre el proletariado y los capitalistas (propietarios incluidos).

Los capitalistas entendieron durante largo tiempo que la inflación es tan buena forma de bajar los sueldos como pagarnos menos, especialmente si tienen miedo de provocar resistencia. Para nosotros, es igual de malo tener un buen sueldo y ponerlo todo en alquiler o cuotas de crédito, que tener un mal sueldo y ponerlo todo de todas formas. Es igual de malo atacarse la garganta por la humedad de nuestra

casa que por la mugre y los vapores tóxicos del trabajo. Nuestras necesidades entran en conflicto con las del capitalista para el que trabajamos, y también con las de aquel al que le alquilamos. El propietario nos quiere cobrar más. Nosotros queremos pagar menos. Quiere poder echarnos cuando encuentre un inquilino que pague más. Nosotros queremos una tenencia segura y estable. Él no se quiere hacer cargo de ningún arreglo y cobrarnos extra por cualquier cosa. Nosotros queremos una casa mantenida y no pagar nada de más.

El impulso del Capital por expandirse y crear las condiciones para una mayor acumulación entra una y otra vez en conflicto con nuestras necesidades. En el trabajo, en el hogar, en el transporte público, en la escuela, en el almacén, en un campo de batalla —la lucha de clases ocurre por doquier. Pero los distintos lugares donde esto se desarrolla crean diferentes obstáculos y oportunidades. El lugar de trabajo y el barrio son terrenos muy diferentes.

En la mayoría de los lugares de trabajo se requiere la cooperación. El proceso de trabajo en sí nos une. Esto puede ser una pesadilla si no nos llevamos bien, pero también es el punto de partida de nuestra lucha contra el patrón. Podemos reconocer a la gente que vive en el mismo edificio que nosotros y saludarlos si los cruzamos





en la calle, pero (excepto en lugares superpoblados) no hay socialización forzada. La tendencia natural es la privacidad y la separación —una tendencia llevada a extremos en barrios cerrados, presos del pánico social.

En el trabajo estamos en el tiempo del patrón. Él nos empuja para sacarnos el mayor provecho posible. Cualesquiera sean nuestras ideas sobre la vida, las cosas que hacemos en el trabajo para evitar desgastarnos físicamente y para evitar la locura nos ponen en conflicto rápidamente con la ganancia de la empresa. En casa estamos en nuestro tiempo. El tiempo que podemos pasar difundiendo panfletos o protestando contra un propietario es 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 algo de música (o quizás leer un manifiesto ilustrado).

En casi todos los lugares de trabajo la gente habla pestes de la empresa. Esto es algo que sucede también antes y después de cumplir nuestro horario. Como en el barrio las luchas deben romper primero el aislamiento de los asuntos privados de cada uno, la comunicación inicial, la socialización y la comunidad que se generan están obviamente ligadas a la lucha. Cuando llegamos al punto de golpear la puerta a otros inquilinos para ver cómo hacemos para que el dueño pare de jodernos a todos, no hay posibilidades de confundirlo con una simple queja. El solo hecho de que la organización en torno a la vivienda debe comenzar de manera deliberada puede ser una ventaja.

El propietario además tiene menos poder para romper esta resistencia antes de que comience. Si andamos deambulando en el trabajo hablando con nuestros colegas, la primer respuesta del jefe será “¡pongáse a trabajar!”. Como nos organizamos con nuestros vecinos en nuestro propio tiempo, esto no es un problema. Y, por lo general, el propietario no nos vigila lo suficiente para ver quién habla con quién y detenerlo.

Cuando logramos armar una acción conjunta, cuando estamos bien organizados y luchando, podemos dar vuelta el balance de poder. Podemos ganar aumentos de salario y frenar la suba del alquiler, o forzar que los dueños nos den mejores casas por el mismo dinero. Podemos subir el valor de nuestro trabajo y mejorar nuestra calidad de vida.

Pero el nivel medio de vida del proletariado está bajo asedio constante. La definición varía según la época y el lugar, y aún así la acción combinada del mercado de vivienda y de trabajo tiende a degradarla. Hoy día, un agujero sobrevaluado, oscuro,

húmedo y lleno de cucarachas también puede tener un microondas e internet de banda ancha.





## Propiedad y clase

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

William Levitt

•  
•  
• 90 •  
•

Es más que obvio que los costos de vivienda y el salario son dos partes del mismo balance de poder entre clases cuando el propietario y el empleador son la misma persona. Los empleadores pueden proveer vivienda a sus trabajadores porque están operando en áreas remotas, porque reclutan empleados extranjeros con contratos temporales, porque quieren mantener estos costos bajo control o porque quieren tener más

control sobre su fuerza de trabajo. Entonces, si el alquiler se descuenta antes o después de la paga, la relación es igual de clara y el contrato laboral usualmente especifica tanto sueldo como alquiler.

La vivienda empresarial no es en sí una solución a los problemas que provoca la relación entre el mercado de vivienda y el mercado de trabajo. O las casas están igual de sobreloradas que el resto de las viviendas

del área o el negocio inmobiliario de la compañía opera a una tasa de ganancia poco competitiva, sirviendo de soporte a su negocio regular. Usualmente esto se resuelve proveyendo sólo viviendas empresariales a los empleados más calificados, cuyos sueldos son lo suficientemente altos para pagar una vivienda decente si quisieran, y 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 huelga, no solo dejarán de pagarnos sino que además seremos desalojados. Esto minimiza el cambio de personal y presiona aún más a los empleados a no causar problemas. Las compañías suelen usar este doble poder para escapar a los problemas, despidiendo y desalojando a los organizadores, comunistas o cualquier otro problemático en potencia. La provisión de vivienda empresarial tiene sus ventajas, pero manejar un negocio de vivienda al mismo tiempo que un negocio regular puede llegar a ser incómodo. Generalmente, los empleadores no se preocupan en proveer vivienda a sus trabajadores.

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

Para el propietario, el negocio inmobiliario es su negocio y quiere mantenerlo lo más rentable posible. Él ve el valor de la casa. Nosotros vemos para qué puede ser utilizada. No nos importa cuánto vale, queremos reparo, privacidad, un lugar para dormir y comer. Si el

valor de las propiedades en el barrio sube, el propietario aumentará el alquiler. A medida que trata de sacarle el máximo provecho a su inversión, nos endilga 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 cobrar alquiler, un apartamento en un edificio a un gerente cuyo trabajo es recolectar las rentas y hacer reparaciones. En este caso, el gerente trabaja medio tiempo para el dueño y tiene otro trabajo de medio tiempo. Él se encuentra en una posición contradictoria, luchando para sobrevivir, pero actuando como agente del propietario buscando sacarle la mayor ganancia posible a su inversión.

Si los jefes chicos a veces son 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 los jefes chicos tienen que lidiar con la ineficiencia apretándonos cada vez más fuerte. Por otra parte, los dueños pequeños





da el derecho de recibir pagos mensuales por su utilización. Si no nos pueden cobrar la renta, deberemos irnos. O nos desalojan, o suben la renta forzándonos a irnos. Alquilar un lugar es necesariamente precario. Y los inquilinos que planean quedarse en un lugar siempre prefieren comprar antes que alquilar.

En un mercado libre para hipotecas, sólo los obreros mejor pagos pueden pedir préstamos para comprar casas. Desde el punto de vista del banque-

ro, la mayoría de los trabajadores son demasiado "peligrosos". Sueldos bajos significan ahorros pequeños. No podemos pagar depósitos muy grandes y necesitamos préstamos a plazos 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, el cual es fácil de perder. Para que el préstamo sea digno de semejante riesgo, el banco deberá cobrarnos una tasa

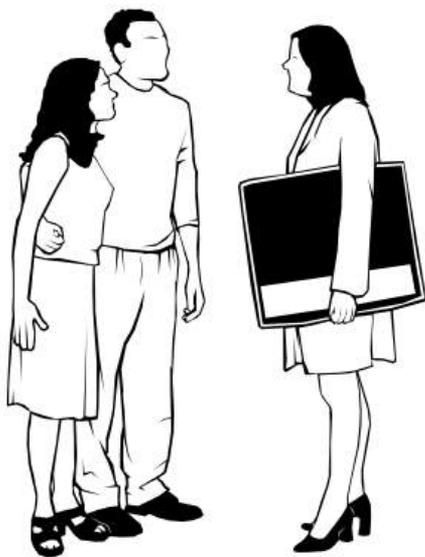




de interés imposible de pagar y la vivienda propia quedaría así fuera del alcance para la mayor parte del proletariado.

Raramente encontramos un mercado libre para préstamos hipotecarios. Los gobiernos gastan enormes cantidades de dinero para asegurar estos préstamos, lo que significa que los bancos saben que recuperarán su dinero aún si nosotros no podemos devolvérselo. Al hacerse cargo de los riesgos, este seguro del gobierno vuelve los préstamos hipotecarios mucho menos peligrosos para los bancos. Así, sí están dispuestos a ceder 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 los Estados Unidos luego de la Segunda Guerra Mundial fue que el G.I. Bill<sup>3</sup> entregaba préstamos hipotecarios a los veteranos de guerra sin pedir depósito inicial. Además de seguros para préstamos, los gobiernos les dan a los bancos todo tipo de descuentos en impuestos agregados. Estos subsidios oficiales mejoran la calidad de los lugares a alquilar además de facilitar a los trabajadores la posibilidad de obtener una casa propia.

Ser propietario de una vivienda, en contraposición a alquilar, se convierte en una cuestión de a quién le pagamos todos los meses, si al banco o al propietario. Es una institución cultural. Se espera del propietario que se transforme en una parte recono-



cida del vecindario y se lo alienta a que participe de 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 aquellos que alquilan. El ser dueño no infiere necesariamente en los ingresos mensuales, pero son ellos los que tienen mejores sueldos y puestos estables. Es mucho más probable que el propietario se sienta un miembro respetable de la sociedad capitalista. Aunque haya sido por medio de un subsidio, para él, el haber adquirido una propiedad es puramente un producto de su trabajo cotidiano. El ser propietario promueve el individualismo y es una parte importante de la creación de una clase media que está separada del resto del proletariado.

Como el propietario posee la tierra, se beneficia de los valores incrementados de los terrenos. Comprar una casa en el mejor momento de la vida laboral, esperar a que su valor se incremente, para luego venderla y mudarse a una casa más pequeña

3 Ley que proporcionaba a los soldados desmovilizados un mecanismo legal que les permitía acceder a financiamiento de estudios, junto con una pensión que les permitía subsistir por un año, además de facilidades para conseguir préstamos de dinero para adquirir viviendas o iniciar un negocio por cuenta propia. [N del T]

(una vez que los hijos se hayan mudado del lugar), es la única forma que tienen los trabajadores de algunos países para asegurarse unos ahorros durante su vida de retirados. De esta manera, el propietario de clase trabajadora se ve obligado a transformarse en un especulador inmobiliario. Esto los amarra a los intereses de la acumulación capitalista. Los propietarios pueden reaccionar de manera distinta a los inquilinos frente al desarrollo o decaimiento del vecindario que ocupan. Un propietario de clase trabajadora puede verse movilizado por los intereses de los terratenientes e inversores que tratan 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 una casa como un lugar en el que vivir. Tenerla significa poder pintarla, remodelarla, agregarle partes, mejorarla. Significa que no hay ningún dueño de por medio buscando la excusa para echarnos del lugar y poder construir algún edificio que le de más dinero. Por otro lado, nos relacionamos con la casa como si fuera una inversión. Tenemos que mantenerla en buen estado para poder revenderla cuando suban los precios de la tierra. Esta contradicción no es opcional. Viviendo en la casa, nos relacionamos con ella como algo útil. Siendo dueños de ella, la vemos como un monto de valor —y los impuestos a la propie-

dad nos meten presión para que le saquemos el mayor beneficio posible. Poseer una vivienda no es una manera de escapar del propietario y el mercado inmobiliario. Simplemente nos convertimos en nuestro propio propietario y debemos estar atentos al mercado nosotros.

A veces los dueños alquilan un cuarto de su casa para facilitar el pago de la hipoteca. Esto no es muy distinto a los inquilinos que comparten un departamento y hacen que el



que aparente más decencia firme el contrato de alquiler. 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 propietario cama adentro.

Poseer una casa no es la salida de la vida de clase explotada. Es una forma de controlar a los trabajadores y de ponernos los unos contra los otros. El gobierno y los negocios lo apoyan por esta razón. Si somos dueños de una casa quedamos a merced del mercado de trabajo del lugar donde está ubicada. No podemos mudarnos fácilmente a otra ciudad con mejores sueldos. Cuando Elbert Gary, el presidente de la U.S. Steel Corporation, fundó la ciudad de Gary en Indiana como sitio de factoría de acero, la compañía les vendió a sus trabajadores más calificados viviendas por debajo de los precios de mercado, con buenas hipotecas. Esto fue justificado explícitamente como un modo de impedir que los trabajadores pudieran irse de la ciudad, atándolos a la empresa para que no causaran problemas.

Aunque el propietario tenga más seguridad que el inquilino, otros aspectos de su situación habitacional pueden ser igual de malos. En las zonas rurales hasta el más pobre es dueño de una casa, rancho o tráiler. Sean propias o alquiladas, las casas de los trabajadores son las que se construyen sobre el tiradero o al lado de la fábrica de grasa o la planta química. Trabajar todo el día luchando para pagar la hipoteca no es mejor que trabajar todo el día para pagar el alquiler. Y no pagar la hipoteca lleva al remate, igual que no pagar el alquiler lleva al desalojo. En tiempos de rápido aumento de los precios de las tierras, el propietario quizás vea que la inversión individual sea una mejor

manera de avanzar sobre sus intereses que una acción colectiva de clase. Así y todo el aumento de los precios de las tierras también puede implicar un aumento en los impuestos a la propiedad, lo que pone presión sobre el propietario para vender y comprar en otro lado, de manera que el dinero sea más productivo. Cuando se pincha la burbuja de la especulación, puede llevarse no sólo los ahorros del propietario, sino también su imagen de sí mismo como clase media.

Por un lado, ser propietario mezclado con tener trabajos calificados puede crear una clase media separada del resto del proletariado. Por el otro, villas miseria y gente durmiendo en la calle sumado a una sociedad racista, pueden crear una clase inferior separada. Vivir en la calle es más



que no tener una casa, es ser excluido como miembro de la sociedad capitalista, un abandonado, un vagabundo, un tirado. Es difícil conseguir un trabajo o un seguro de desempleo sin una dirección de referencia. Significa vivir al aire libre, dormir en bancos de plaza, huecos y galerías, y ser constantemente acosado por la policía.

La existencia de personas sin hogar, al igual que el desempleo, no son fallas del sistema. Es cómo el sistema funciona. Por un lado, es un simple juego entre la oferta y la demanda —las casas no se alquilan a personas que no pueden pagar un alquiler. Más importante, la presencia de los sin techo son un recordatorio para toda la clase trabajadora de que las cosas podrían 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 asilos tienen cupos, reglas restrictivas y muy poca privacidad. Los subsidios de alquiler del gobierno se caen rápidamente si el dueño tiene quejas del inquilino. La vivienda pública se cae a pedazos y muchas veces es insegura. Como en el siglo XIX, la idea es que la casa del pobre sea miserable, denigrante, que no alivie el sufrimiento. En este sentido, los trabajadores sociales que publicitan la miseria de los pobres (como los activistas que se dedican a quejarse de que haya cámaras de seguridad por todos lados) hacen tanto para el control social como para que las cosas estén mejor. Un sistema público de vivienda que provee una vivienda decente y de fácil acceso para aquellos que no tienen es un sistema público de vivienda que no funciona.

Las casas esperan vacías y otros tantos terrenos no son usados para construir casas porque no es rentable hacerlo. Al mismo tiempo, hay gente sin casa y gente que vive en casas superpobladas. El derecho legal a tener una vivienda no es garantizado porque se contrapone con el derecho legal a sacarle ganancia a la vivienda. Ante esto, una respuesta obvia es cagarse en la ley y ocupar.

Nos metemos en edificios abandonados, los arreglamos un poco,

hacemos conexiones ilegales de agua y electricidad. La respuesta natural del dueño es llamar a la policía para que nos desaloje y restablezca el lazo entre el uso y la ganancia de la casa. Si no se dan cuenta de que estamos ahí o no existe posibilidad inmediata de hacer negocios con la propiedad, quizás no se tomen el problema de sacarnos a patadas y podemos vivir de okupas por un tiempo. Sobre todo en tierras gubernamentales, donde hay presión política sobre el gobierno, ocupar es tan seguro hasta como para construirse una casa. Tolerar la ocupación masiva es en esencia un programa social de vivienda usado por los gobiernos desde Mumbai y Manila a Ciudad de México, desde el Cairo y Ciudad del Cabo a Caracas —un plan de vivienda indirecto que puede ser arrasado en cualquier momento.

No es sólo por la fuerza del gobierno que la tierra y la vivienda puedan usarse sólo si dan ganancia. Las casas son mercancías, tienen valor, son vendidas, compradas, alquiladas, permutadas, 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. Cuando hay un asentamiento ilegal que permanece durante un tiempo, y del que el gobierno que es dueño formal de los terrenos pareciera no molestarse, las personas que están allí comenzarán a comportarse como dueños. Reaparecerán los alquileres. Se desarrollará un mercado negro de las casas. Estos títulos de compra y venta no tienen garantía del Estado, requieren de un sub-estado que mantenga la paz.

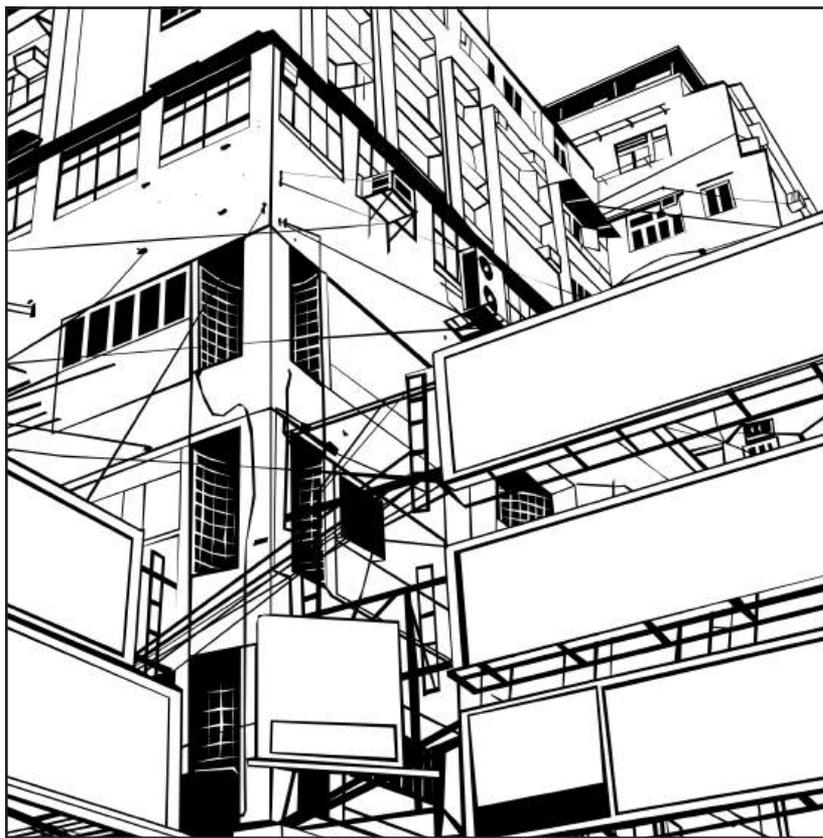
Pandillas, mafias, partidos políticos, hermandades y grupos religiosos pueden tomar este rol. La clase y la propiedad no son asuntos legales.



A fines del siglo XIX en los pueblos de compañías, los trabajadores calificados obtenían préstamos de la compañía para comprar las casas construidas por la misma. Los trabajadores sin calificación vivían en las afueras del pueblo y alquilaban pocilgas a algún propietario o vivían en carpas y ranchos. Ambos trabajaban para la compañía pero realizando tareas distintas. La división del trabajo y las distintas condiciones de vivienda reforzaban a cada uno y creaban separaciones entre los trabajadores. Pero todos caminaban al trabajo por las calles de la empresa, iban a la iglesia fundada por la empresa, iban al médico de la empresa, compraban comida en su tienda, sacaban libros de su biblioteca, iban a los shows que organizaba, leían el periódico

editado por la empresa y si iban a la huelga eran molidos a palos por igual por la policía privada de la empresa.

Hoy el trabajador que es maltratado por el capataz y lucha para pagar sus hipotecas por lo general tiene un jefe distinto que la trabajadora de atención al público que es maltratada por los clientes y lucha para pagar el alquiler. Las divisiones en el mercado laboral y de vivienda siguen reforzando a cada tipo de trabajador. Pueden existir varios negocios vendiéndonos distintas formas de entregarnos nuestras noticias, comida, transporte, religión y entretenimiento. Pero las dos caras de la relación de clases de la que se nutre la sociedad capitalista son las mismas hoy que las del siglo XIX. Cada ciudad es un pueblo de compañías.





## El lugar de una mujer

*«Soy una ama de casa maravillosa. Cada vez que dejo a un hombre me quedo con su casa».*

Zsa Zsa Gabor

• • • 100 • • •

No todas las relaciones en una 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 éstas se producen y las presiona para que se desarrollen de tal o cual manera. El hogar es un lugar central donde estas relaciones convergen.

En la Europa medieval el grupo familiar era algo completamente distinto a lo que es hoy. La mayoría de la gente trabajaba en el campo y vivía en o cerca de la tierra en la que producía la mayoría de las cosas que necesitaba. Los artesanos en las ciudades solían vivir arriba de sus talleres. Los aprendices vivían con los jornaleros o dentro del hogar del artesano. Las casas aristocráticas tenían una estructura familiar aún mayor.

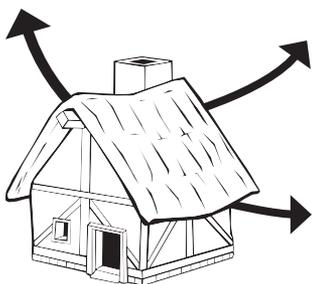
Se basaban alrededor de la familia noble, pero incluían también al cocinero, a las lavanderas, al personal del establo, a las mucamas y a un buen número de otros sirvientes cama adentro. Existía un mercado, préstamos de dinero y hasta se pagaban las labores con salarios. Pero la producción todavía no había sido dominada por el mercado y transformada en producción para el comercio. La unidad básica de producción de la sociedad era el hogar. Casa y trabajo eran frecuentemente el mismo lugar.

La Europa medieval era patriarcal. Los jefes de familia masculinos estaban al mando del hogar y las mujeres tenían una propiedad, herencia y derechos generales muy limitados. Aún así, debido a que la producción estaba centrada en el hogar, las mujeres participaban en la actividad productiva. Las mujeres de la aristocracia estaban bajo el mando de sus maridos y padres, a veces casadas a distancia por motivos políticos, pero tenían un rol importante en el manejo de la casa y los sirvientes. Las esposas e hijas de los artesanos eran frecuentemente rechazadas por los gremios, pero se asumía que tomarían parte en los negocios practicados en casa (e incluso que tomarían el mando del mismo tras la muerte de sus esposos). Las mujeres campesinas pueden que no hayan hecho el trabajo pesado en el campo, pero se hacían cargo de todas las tareas extras —haciéndose cargo de las huertas, del corral,



esquilando las ovejas, ordeñando las vacas y cabras, haciendo manteca, queso o pan, remendando las ropas, y vendiendo cualquier excedente en el mercado. El trabajo de las mujeres sostenía la actividad productiva de el hogar.

A medida que se desarrolló el modo de producción capitalista, todo esto cambió. Las cosas se hacían cada vez más fuera del hogar. En vez de utilizar hilares o telares en casa, el proceso de confección de la ropa fue dividido en distintas partes, cada una realizada por trabajadores hilanderos diferentes en fábricas provistas de hiladoras mecánicas —primero hidráulicas, luego a vapor. La producción se convirtió progresivamente en producción para el mercado en crecimiento —producción de valor. Las relaciones de clase tradicionales entre campesinos o sirvientes y sus amos, entre aprendices, jornaleros y maestros artesanos, fueron erosionadas a medida que se expandía el mercado. La actividad productiva fue desvinculada de otras actividades y la habilidad de trabajar se convirtió en una mercancía. Se estableció una nueva relación de clase —la relación entre trabajadores asalariados y capitalistas. Donde fuera que se impusiera, el capitalismo reproducía estas mismas relaciones. El trabajo se separó del resto de la vida en tiempo y espacio. Las personas con las que



cenabas dejaron de ser con quienes compartías la jornada de trabajo y ambas actividades se hacían en lugares cada vez más distantes.

Al separar el lugar de trabajo del hogar, el capitalismo creó el camino al trabajo. A medida que subían los precios de las propiedades en las ciudades recientemente industrializadas,

los trabajadores se vieron forzados a tener que transitar trayectos cada vez más largos para llegar al trabajo. Las primeras viviendas de compañías fueron en parte una respuesta a esto. Al comprar terrenos cerca de la fábrica y ubicando los obreros allí, éstos podían pasar más tiempo trabajando y menos caminando al



trabajo. Al crearse los sistemas de transporte en masa subsidiados por el Estado, tranvías y subterráneos transportaban rápidamente a los trabajadores asalariados del trabajo a la casa. Esto redujo la necesidad de casas del empleador y aumentó las distancias entre el trabajo y la casa. La producción masiva de automóviles amplió más esta brecha.

Durante miles de años, la mujer de las civilizaciones occidentales no ha tenido un lugar en la sociedad igual al del hombre. El lugar de una mujer era la casa. Así es que mientras la unidad productiva básica de la sociedad era el hogar y las mujeres participaban de la producción, esta desigualdad era de alguna forma menor. Al manufacturarse cada vez más cosas fuera de la casa, la empresa capitalista la

reemplazó como unidad básica de producción. El hogar fue vaciado. Se trazó una estricta línea entre el trabajo y el trabajo doméstico, y comenzó a formarse un nuevo hogar capitalista, al punto de dejar recluida a la mujer en la casa sin que pueda participar del trabajo asalariado o llevar adelante un negocio, cada vez más aislada, discriminada y apartada de la vida pública.

El hogar capitalista es una unidad de consumo. Las mercancías producidas y compradas en otro lugar son llevadas al hogar para ser consumidas en familia. Y la casa misma es una mercancía consumida por el núcleo familiar. El trabajo doméstico puede ser individual, duro, cansador, 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 de ellos. Servir comida a un invitado es, solo en el sentido más superficial y obtuso, como servírsela a un cliente en un restaurante —del mismo modo

que tejer un par de medias para un familiar es igual a trabajar en una fábrica de medias operando una máquina tejedora. El trabajo doméstico es, por definición, improductivo en el capitalismo. No produce valor y nadie se enriquece con él.

El capitalismo crea divisiones entre trabajo mental y trabajo manual, en-



tre tareas calificadas y otras que no lo son, entre trabajos de agricultura, manufactura y servicios, entre trabajo y actividades sin sueldo. Estas divisiones del trabajo interactúan con todas las demás diferencias ya existentes en la sociedad y los diferentes trabajos se asocian a distintas clases de personas, basándose en su sexo, rasgos étnicos, estatus de inmigración, etc. Esto crea actitudes de superioridad y miedo o resentimiento y odio, poniendo a los trabajadores en contra de sí. Así se llega a que ser mujer implique quedarse en casa y ser una especialista en un trabajo sin sueldo, confirmando que el abismo entre la casa y el trabajo es la base de la desigualdad. Mientras más actividades se realicen fuera del hogar, más deprimente y opresiva se convierte la reclusión allí.

Como tantos otros ideales que circulan en la sociedad capitalista, los valores de la familia “tradicional” se ven socavados constantemente por la circulación del valor. En el capitalismo, la vida familiar es cara. Mientras más hijos tenía una familia medieval, más brazos había para trabajar la tierra. Un trabajador asalariado moderno no puede llevarse a sus hijos al trabajo para aliviar el esfuerzo de sus actividades. Para él la mujer y los hijos son bocas extras que alimentar. Los tipos que tienen varios trabajos y se la pasan pidiendo horas extras son inevitablemente aquellos que tienen grandes familias. Mantener a un ama de casa a tiempo completo es casi un lujo y mientras menor sea el sueldo, menos posible sea hacer. Los sueldos

bajos y las jornadas largas desintegran fácilmente la vida familiar. Y los padres más pobres, los sin techo, pueden ser apartados de sus hijos por los servicios sociales sólo sobre bases económicas. Los valores de la familia "tradicional" perpetúan la desigualdad, pero son populares precisamente debido a que son continuamente atacados por el Capital.

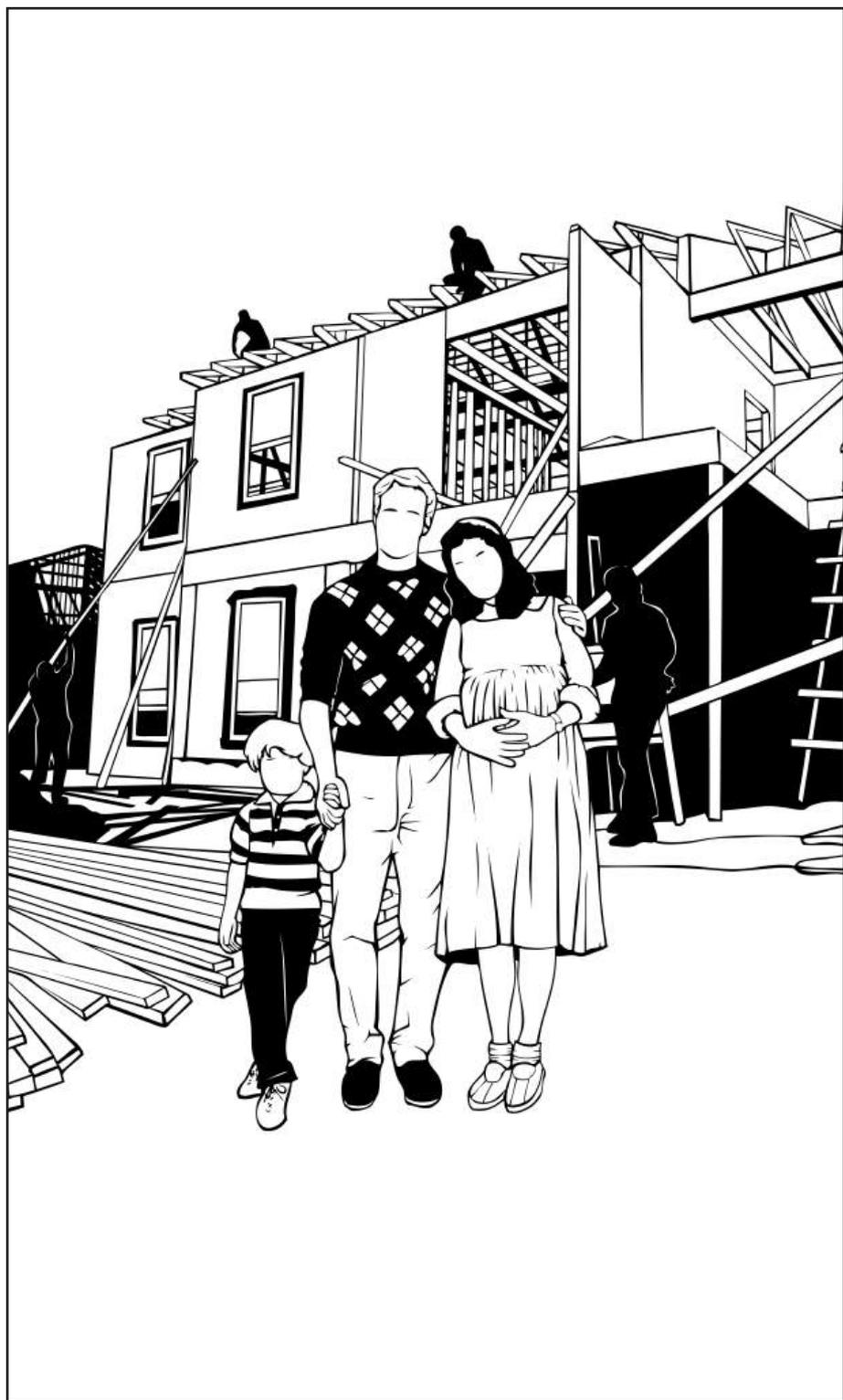
La autoridad del jefe de familia ya no es algo esencial para el sistema. Ahora son los trabajadores en el trabajo los que deben ser controlados. Tanto la mujer rica como la pobre pueden ambas sufrir el aislamiento y la exclusión, pero no por eso forman una hermandad. Las mujeres proletarias siempre han tenido que trabajar, generalmente por sueldos bajos y lidiando también con el trabajo doméstico después del trabajo. Para las ricas el trabajo doméstico siempre lo puede hacer una empleada. Aquello que mejora la vida de una trabajadora no es lo mismo que lo que lo hace para una mujer de negocios. Sólo para las mentes feministas más obtusas un aumento del número de mujeres en cargos de gerencia o puestos políticos es un avance para las mujeres trabajadoras. Tener opciones limitadas para participar de la explotación es una exclusión completamente diferente a ser explotada por una paga mísera. Margaret Thatcher no fue 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 solía hornear el pan, hoy en día lo compra. Las arvejas en lata, más caras, reemplazan a las secas que había cocinar por horas. Con el restaurante, el acto de cocinar se muda completamente de la casa. Lo que solía ser trabajo doméstico ahora es el trabajo de alguien. El trabajo productivo es trabajo que crea plusvalor para un patrón —y hay una presión constante para hacer que todo sea productivo. La gente no nace ni muere en su casa más que por accidente. Nadie salvo los hippies excéntricos o los fundamentalistas religiosos educa a sus hijos en casa. En las ocasiones en que el trabajo llega a la casa, se lo considera una invasión. La mujer que confecciona trapos en su casa mientras cuida a sus hijos, o la trabajadora sexual que utiliza su dormitorio no están haciendo 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 sólo existen en contraste con el contacto público e impersonal del mercado. Cuando empezamos a luchar por los intereses de nuestra clase entramos en conflicto con ambos mundos.







## Comunidad y mercancía

• • •  
• • • 106 • • •  
*«Básicamente, yo estoy a favor de cualquier cosa que te ayude a pasar la noche, sea una oración, un tranquilizante o una botella de Jack Daniels.»*

Frank Sinatra

Cuando caminamos o conducimos por un barrio, solemos “sentirlo” de alguna manera. El ancho de las calles, las gente en las veredas, el ruido elevado del tránsito, los distintos tipos de árboles, edificios y autos, las

ropas de la gente, los negocios, los bares y restaurantes, las pintadas en las paredes, los carteles pegados con engrudo, las lenguas que se hablan, la mirada de la gente que pasa, el olor a rotisería mezclado con el es-



cape de los autos, la música de los autos que pasan o de un juntadero—todo esto se cristaliza en una idea de identidad del barrio. Donde vivimos puede ser tan importante para nuestra forma de ser como el trabajo que tenemos.

Pero vivir cerca de otros no forma una comunidad. Al menos que exista una relación directa, estaremos tan aislados del vecino de al lado o del frente como de aquellos que viven en el otro lado del planeta.

Tenemos contacto con los vecinos de nuestro barrio, pero lo hacemos en el mercado. Intercambiamos saludos al mismo tiempo que intercambiamos

dinero por mercancías. La relación sólo ocurre como una nota al pie del acto de intercambio. La mayor parte de nuestra actividad es trabajo. Y el trabajo de varias personas se conecta sólo a través del intercambio. Las actividades específicas que hacemos en el trabajo pierden casi todo su sentido y se vuelven solamente trabajo que permite expandir el capital de nuestro patrón. Es completamente evidente que el entusiasmo de la chica que atiende una cadena de comidas por saber cómo estuvo nuestro día es sólo una política de la empresa. Pero hasta las conversaciones más comunes y amistosas con el almacenero se ve-



rían interrumpidas si el almacén a una cuadra de distancia empezara a vender el pan y el queso más barato.

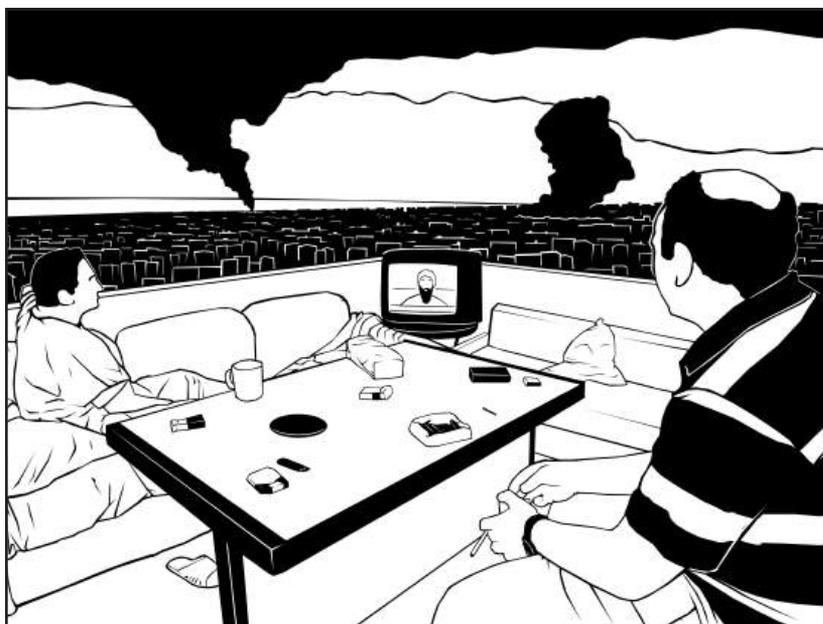
A medida que más y más actividades se apartan del hogar, se convierten en mercancías. Nuestro contacto con otros se produce cada vez más durante el intercambio de mercancías. Hablamos con otros mientras ellos trabajan y nosotros compramos (o al revés). Para una persona que trabaja en atención al público, el contacto con los clientes es parte de su trabajo —la forma de conseguir dinero para sobrevivir, no algo interesante de por sí. Para el cliente, la tienda es un lugar donde comprar las cosas que necesita. La tendencia del intercambio de mercancías es hacia la separación, la fragmentación, el aislamiento, la soledad.

Esta destrucción de la comunidad afecta tanto a pobres como a ricos. La diferencia es que el rico suele pensar que puede comprarse la solución. Confundirá el coqueteo de una moza con cualquier otra cosa salvo un esfuerzo por conseguir una mejor propina. Pensará que un bar-

man o una empleada de limpieza que le hablan son sus amigos. Pagará por un baile privado con una stripper y terminará abrazándola en medio de un lamentable llanto. La fuerza centrífuga de la sociedad de mercado es terrible y crea un deseo intenso de algún tipo de comunidad.

Y cualquier deseo intenso es una buena oportunidad de mercadeo. Hoy día todo es llamado "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 comunidades no entablan relación alguna entre ellas. Como el Capital no puede crear comunidades reales, 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. Nunca nadie encontró al Señor porque lo convenció un argumento racional asegurando que la evolución está equivocada y que la Tierra tiene sólo 6.000 años.



La crítica puramente racionalista de la religión es inevitablemente elitista, porque la religión se trata de comunidad, no de racionalidad. Aislados en nuestras casas y reunidos sólo bajo el control del patrón, las actividades en la iglesia, la mezquita o el templo son una oportunidad de formar parte de una comunidad. Desde los bosques de la Appalachia a los suburbios de Beirut, organizaciones religiosas generan relaciones sociales por fuera del trabajo. Estas comunidades están controladas por líderes religiosos, pero son muy distintas del despotismo en el lugar de trabajo. Es precisamente porque las fuerzas de mercado atacan constantemente las relaciones sociales directas que la religión es tan popular.

La gente que asiste a la iglesia local tiene relaciones directas entre sí, como también aquellos que se encuentran 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.

La imagen del barrio puede entonces ser movilizada (por la izquierda o la derecha) en contra de cualquiera que se mude al barrio y no forme parte de las comunidades existentes (y por lo tanto ponga en peligro la autoridad de los líderes comunales tradicionales). La elitización barrial de San Francisco, por ejemplo, puede acusar como culpables a los gays, la de Filadelfia a los blancos y la de Montreal a los angloparlantes. La caída de los valores de la propiedad puede acusar como culpables a la gente negra, a los inmigrantes o a quienes viven en planes de vivienda. Esto sirve para conseguir que nos enfrentemos entre nosotros, pero no tanto para evitar que nuestro barrio cambie.

Un barrio sólo puede seguir existiendo de una forma particular, debido a las interacciones entre el mercado inmobiliario, el mercado laboral, los planes de desarrollo público del gobierno local y los movimientos de capital en los mercados



financieros. Si hay un cambio en cualquiera de estos o un uso potencial del territorio se vuelve más rentable, o el uso corriente del mismo deja de serlo, el barrio comenzará a desarrollarse o a decaer. Puede mantener su imagen propia, pero su realidad debe cambiar.

En cierto punto, la imagen de la comunidad barrial se vuelve un adorno más en una propaganda dirigida al turismo. Las comunidades “auténticas” y “tradicionales” son valiosas mercancías, que al ser instrumentalizadas para la venta pierden su realidad y 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 armando relaciones con los punteros barriales<sup>4</sup>. 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 los políticos que lo mantienen. Cuando nos levantamos en defensa de nuestros intereses entramos rápidamente en conflicto con los líderes de la mayoría de las comunidades imaginarias y reales que existen en nuestro barrio.

El capital, ya sea invertido en la construcción de casas o de alguna otra mercancía, necesita moverse y expandirse. El contratista general, el subcontratista, el planificador, el banco, el inversor, el propietario, el dueño del almacén, el dueño del bar; todos necesitan sacarle la mayor ganancia a su negocio. Esto significa estrujarnos, explotarnos, engañarnos, comernos la mayor parte de nuestro tiempo posible. El trabajo muerto necesita seguir acumulándose y sólo puede hacerlo a costa nuestra.

Así son las cosas.

4 El puntero es un “hombre fuerte” cuya tarea radica en mantener bajo el arco de una organización a sus vecinos. Es una figura de las políticas asistencialistas asociadas a la época posterior a los 80 en Latinoamérica y particularmente en Argentina, donde los punteros del movimiento peronista son los representantes más fieles de esta forma política. No obstante según la región y la época, se podría intercambiar esta misma figura y la función que se menciona en este párrafo del texto con el párroco local, un narcotraficante populista, un líder sindical, etc. [N del T]



# EMPUJANDO, TIRANDO Y ROMPIENDO







## Notas sobre la lucha de clases

«Yo puedo estar influido por lo que estimo que es justicia y buen sentido, pero la lucha de clases me encontrará del lado de la burguesía educada».

John Maynard Keynes

El trabajador que sufre de la espalda por cargar mucho peso y el que también sufre pero por estar sentado todo el día en la misma silla no se identifican necesariamente uno con el otro. Del mismo modo, el trabajador que no puede viajar por todo lo que trabaja y el que no puede porque no tiene trabajo y por lo 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 haciendo al comercio más justo y ampliando los derechos políticos. Las relaciones sociales reales en la base de la sociedad son invisibles, se dan por hechas, se malinterpretan o se toman como algo innecesario.

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

Pero una situación 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 empujarnos a trabajar más duro por menos. Tienen que atacar nuestras condiciones de vida. Todo tiene que modelarse y remodelarse según las necesidades de la acumulación capitalista, o la economía se estanca. El Capital está buscando constan-

temente nuevas y mejores maneras de exprimírnos.

Nuestras vidas cotidianas son una lucha —para sobrevivir, para hacer el trabajo lo menos duro posible, para impedir que el Capital se termine comiendo cada día de nuestras vidas.

Cuando empezamos a luchar por nuestros propios intereses se hace visible un contraste entre nuestras necesidades y las de acumulación del Capital. De este contraste se tratan las clases y la lucha de clases.

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

Algunos empleados de una pequeña empresa constructora pueden haber hablado con el jefe y pensado que era un buen tipo, pero el buen ambiente pronto desaparece cuando el jefe empieza a presionar para que se trabaje más rápido. Cuando hay una huelga o conflicto el director, capataz o supervisor que tiene un sueldo apenas mayor que el del resto es 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 es llamado para desalojar una casa okupa, disparar contra manifestantes o deshacer los piquetes ilegales de trabajadores en huelga. La relación de clase subyacente queda más clara. Resulta cada vez menos un acto de simplificación clasificar a la sociedad entre aque-



llos que tienen las pistolas cargadas y aquellos que cavan.

Trabajando en silencio o separados 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 proletarios en lucha, más débiles y arcaicas parecen las comunidades religiosas, nacionales, étnicas, vecinales y gremiales.

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

no se establecen simplemente desde el comienzo.

Una huelga puede ser una expresión del poder del proletariado. Puede ser también un movimiento de arriba hacia abajo realizado por parte de una burocracia sindical con el fin de evitar cualquier expresión de ese poder. Una casa okupa puede ser una confrontación directa entre nuestras necesidades y las del capital invertido en la tierra. También puede ser una aventura marginal e irrelevante para chicos de 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 hacia adelante, pero también puede dar lugar a la institucionalización y la disipación del movimiento. Lo que cuenta como una victoria real y una pérdida no resulta obvio de inmediato.

Cada vez que empezamos a luchar por nuestros intereses nos encontramos presionados por mirar a las cosas desde el punto de vista del Ca-





pital y por formular demandas que no causen ningún problema.

A veces formularemos demandas débiles, divisivas o autodestructivas: demandas por controles de inmigración más estrictos o más barreras para entrar a un trabajo, demandas por una mayor diferenciación de la fuerza de trabajo según la educación, las destrezas o la experiencia, y demandas que relacionen nuestro sueldo con la rentabilidad de los negocios en los que trabajemos de distintas maneras. Aunque con más frecuencia serán los líderes de las

comunidades, los burócratas sindicales o los políticos los que harán estas demandas en nuestro nombre. Cuanto más tengamos en cuenta la rentabilidad y las "necesidades de la economía", más derrotados estaremos antes de empezar.

Cualquier gobierno o sistema político está basado en compromisos entre los capitalistas de las distintas industrias, los distintos políticos, los distintos líderes de las comunidades y los distintos sectores de la clase trabajadora. Estos compromisos están basados en un nivel establecido de





explotación, una distribución determinada de valor y plusvalor. Las crisis económicas y las presiones de la competencia fuerzan a la clase capitalista a reorganizar estos compromisos y atacar nuestras condiciones de vida. Las luchas del proletariado tienden a perturbar estos compromisos empujando en el sentido contrario. La guerra de clases vuelve a aparecer.

Enfrentados a una amenaza seria del proletariado, los capitalistas de cualquier país responderán con una mezcla de reformas y represión, cooptación y marginalización. No les importa demasiado lo que exigimos o si exigimos algo siquiera. Su objetivo es poner fin al trastorno causado por nuestras luchas. Para ellos la cuestión es averiguar 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 lo suficientemente fuertes y estamos unidos podemos forzar reformas que perjudiquen a la rentabilidad. Podemos forzar cambios que no se han hecho antes o que empujen al sistema hacia nuevas y distintas direcciones. Los capitalistas luchan amargamente contra este tipo de reformas.

Pero el capitalismo se adapta. Los gobiernos pueden ser reemplazados. Las leyes pueden ser cambiadas. Se pueden hacer grandes reformas. Aquellas 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 proletarios en lucha y la explotación toma una forma distinta. Las organizaciones, grupos y actitudes que anteriormente eran vistas como una amenaza al sistema se neutralizan 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 algunas nuevas. La comunidad de proletarios en lucha queda fragmentada. El progreso den-



tro del capitalismo se construye con las luchas vencidas como trasfondo.

La próxima vez que pongamos nuestras necesidades contra las “necesidades de la economía”, las formas y las estrategias de una comunidad de proletarios en lucha tendrán que adaptarse también. Debemos criticar tanto los “errores” como los “aciertos” de movimientos pasados o seremos rápidamente derrotados.

El capitalismo puede moldearse, pero no puede tomar cualquier forma, así como tampoco puede moldearse

tan fácilmente en cualquier dirección. Mientras más empujamos y tiramos de él, más claramente vemos la forma de las relaciones sociales capitalistas: lo esencial, lo que no lo es, cómo cada cosa se relaciona con las demás. Ciertas demandas y reformas no se incorporan fácilmente o comienzan a erosionarse inmediatamente. El capital que fue empujado en determinada dirección rápidamente salta hacia atrás. El capitalismo está basado en la lucha de clases pero también se basa en que un lado siempre gana eventualmente.





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 de barrio moderna, de miles de individuos y familias cocinando, lavando la ropa, viendo la tele o clavados delante de la computadora, 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 —operan por sobre ella. En las mismas ciudades en las que individuos viven solos hay gente que vive con sus padres hasta que tienen hijos —o más tiempo aún— y 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 tan 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: la cuadra, el barrio, la ciudad, pero dejan de ser directas. La comunidad se pierde y se convierte en simples transacciones mercantiles: la lavandería, el restaurante, el bar, el cine.

Desde los principios del capitalismo los trabajadores se han apiñado en pequeños sitios 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 sobre formas de vida colectiva para la clase trabajadora. En las más ambiciosas, el espacio de vida familiar y privado era restringido, y los bloques de apartamentos tenían cocinas colectivas, jardines, lavanderías, zonas deportivas y clases de autodefensa, bibliotecas, 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 apartamento 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 estaban emparentadas era "promiscuo". Las guarderías colectivas eran "innaturales", las escuelas colectivas (a menudo dirigidas por socialistas) eran "impías". Los comedores y las lavanderías colectivas, e incluso las entradas principales, 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 lo 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 ahorraba algún dinero, pero esto no ayudaba lo 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 sólo es un poco más accesible que la vivienda en un mercado libre y tiende a ser ocupada sólo por los

trabajadores mejor pagos. Allí donde los inquilinos se repartían el gasto de la vivienda según sus necesidades, se generaba un incentivo para buscar sólo 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 hagan trabajos sin paga de construcción, una estrategia que fácilmente podía hacer entrar en conflicto a la vivienda colectiva con los trabajadores y sindicatos de la construcción. Allí donde la vivienda colectiva ha triunfado realmente y ha albergado algo más que a una pequeña parte del proletariado, 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 oponerse al capitalismo y la intervención estatal en la economía es aceptada a lo largo del espectro político. El gasto público en vivienda está destinado generalmente a apoyar más la propiedad familiar que cualquier tipo de cooperativa o vivienda colectiva. El único remanente de un compromiso ideológico con la vivienda colectiva se encuentra en la juventud semi-anarquista, 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. Las enormes torres de cemento de Nueva Belgrado se compran y se venden igual que las un poco menos enormes torres del lado sur de 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 utilizan la comunidad que supuestamente se forma alrededor de la piscina de la planta baja, la sala de pesas común o las clases de yoga como una estrategia de venta. El aislamiento y la comunidad tradicio-

nal 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 marginalizada. Limitarse a vivir de una forma diferente es una estrategia fallida.





## Los sindicatos

*«Un contrato de la CIO<sup>5</sup> resulta una protección adecuada contra las sentadas<sup>6</sup>, los brazos caídos, o cualquier otro tipo de huelga».*

John L. Lewis

5 Congreso de Organizaciones Industriales, federación de sindicatos por industrias norteamericanas fundada durante la década de los 30. [N del T]

6 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. [N del T]

Ocasionalmente los sindicatos han hecho demandas a los gobiernos o empresarios por mejores condiciones de vivienda. Por otra parte, 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 esto como una inversión peligrosa. Si van a la huelga no sólo pierden las cuotas de los trabajadores en huelga sino también las rentas de alquiler. Por estas razones (excepto donde han sido completamente integrados en el Estado), los sindicatos han afectado principalmente las relaciones entre la gente que hace las casas, es decir, la parte productora, y no a la parte 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 de las decisiones de trabajadores calificados, somos más difíciles de reemplazar y estamos en una me-

yor situación al negociar. Además, la vivienda aún no se puede construir en un lugar y ser transportada allá donde es necesaria. Esto significa que las empresas constructoras no pueden llevarse sus operaciones al lugar del mundo donde los obreros tengan los 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 u otro país cerca 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 subcontratistas. Además, existen grandes divisiones tanto dentro de cada oficio como entre ellos (en sueldo y en condiciones laborales), entre trabajadores calificados y no calificados. Esto hace menos probable que distintos trabajadores tengan las mismas experiencias, problemas



y demandas, y que se sientan identificados unos con otros. Esto dificulta la organización y la acción conjunta.

Los trabajadores de la construcción fueron de los primeros en formar organizaciones para luchar por sus intereses. Estos "sindicatos", "fraternidades", "asociaciones", "sociedades de amigos", "conspiraciones", eran diversos. Convocaban huelgas, sabotaban obras, apaleaban a los carneros, negociaban con los empresarios, traían conferencistas 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 un serie de reformas. Los representantes sindicales fueron reconocidos legalmente. Los procedimientos para negociar se hicieron ley. Los trabajadores que se organizaban en el trabajo recibían una figura legal y algunas

protecciones. Lo que solía significar ser un sindicato se fue encogiendo.

Una de las reformas más importantes, logradas por los trabajadores de la construcción, fue la oficina sindical de empleo. En lugar de trabajar directamente 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, quién lleva más tiempo desempleado y quién ha aparecido esa mañana en la oficina. Se trata de un gran reequilibrio de la balanza de poder entre empleador y empleado. El jefe no puede movernos de puesto en puesto para evitar que hablemos entre nosotros. Un trabajador que tiene un conflicto con el capataz de la empresa puede abandonar el puesto 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 se hace más fácil pedir unos días para descansar.

La oficina de empleo es un límite importante a la autoridad del jefe



sobre sus trabajadores, pero como estrategia de gestión también tiene sus ventajas. Los obreros calificados 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 aprendizaje y entrenamiento son con frecuencia gestionados en común por los sindicatos y las asociaciones de empresas constructoras. Esto implica que los obreros disponibles a través del sindicato tienen destrezas estandarizadas y los contratistas no tienen que gastar mucho tiempo entrenando a los nuevos empleados.

Las reformas tales como las oficinas de empleo son enfrentadas o aceptadas por los empleadores, o bien primero enfrentadas y luego aceptadas. 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 obreros más calificados, mejor pagos y más difíciles de reemplazar están organizados en sindicatos y trabajan en obras comerciales, gubernamentales y obras residenciales a gran escala. Los menos calificados 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 son hechas por trabajadores a cuenta propia, o como trabajo extra.

Las oficinas de empleo sindicales tienden a hacer que las relaciones de clase sean menos personales. No las cambian. Se tiende a que cada vez más normas laborales sean negociadas entre los burócratas sindicales y las asociaciones de contratistas, en oposición a las negociaciones entre el jefe y el trabajador (aunque el hecho de cómo se cumplen esas normas es

otra cosa). En cualquier caso, tenemos 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 la mayor cantidad de fuerza de trabajo posible mediante acuerdos exclusivos con los empleadores y gestionando los programas de aprendizaje. Intentan ser intermediarios necesarios, de manera que los trabajadores necesiten acudir a ellos para conseguir un trabajo, igual que los empleadores 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 emplear contra nosotros y puede ocurrir que se les niegue el trabajo a los obreros 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 estrecho. Los sindicatos se preocupan de sus propios miembros, que son trabajadores de una empresa específica (o de un sector concreto en una región concreta). Esta limitación puede empezar como un simple punto de partida estratégico, pero implica que los trabajadores de diferentes sindicatos pueden ser 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 distintos. Esto limita la presión que los obreros pueden ejercer sobre los contratistas, por no hablar sobre un promotor inmobiliario. Como los sindicatos están legalmente reconocidos, esta separación por oficios se refuerza, a menudo

¡Sí se puede!



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 enfrenten los piquetes de otros sindicatos.

Los sindicatos pueden no pelear activamente entre ellos por terreno o perjudicar activamente los intereses de los no afiliados. Pueden no ir tan lejos como la 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 carneros). Pero, definitivamente, no defienden los intereses del proletariado en general.

Tampoco los sindicatos defienden sólo 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 el 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 actos difíciles de malabarismo.

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 sueldos 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 conseguir contratos. Lo que tienen que ofrecerle 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 otras reformas) y el sindicato acepta mantener a sus afiliados bajo control —para evitar huelgas y trastornos en la creación de ganancia durante el contrato.

Existe un arco en el proceso de sindicalización. 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 idénticos. 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 acuerdos, los sindicatos tienen que tomar medidas drásticas para evitar el conflicto. Tienen que hacer propuestas acerca de 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 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 superar todo tipo de militancia de las bases.

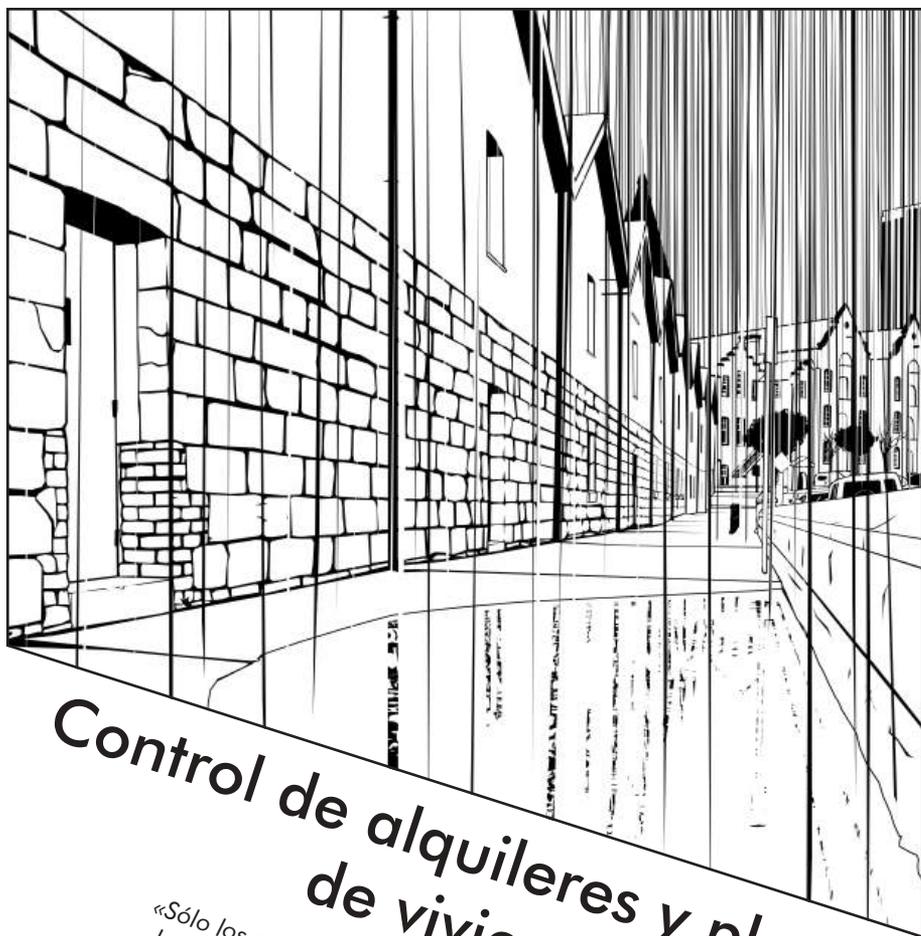
No es que los sindicatos nos vendan y traten de acabar con la militancia porque sean antidemocráticos, o estén controlados por políticos o burócratas mafiosos. La separación entre los jefes sindicales y los afiliados tiende a desarrollarse por la misma razón que la separación entre trabajadores y jefes. Los negocios necesitan ser competitivos. Necesitan mantener los costos 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 de sus luchas, acaba-

rá viéndose forzada a ir en contra de nuestros intereses.

Con o sin sindicatos, la relación de clase básica implica que los trabajadores de la construcción tenemos que seguir vendiéndonos 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 exageradamente rápido y que es menos probable el trabajo a destajo. Al mismo tiempo, los sindicatos a menudo tienen largos programas de aprendizaje, y pueden dificultar que nos reconozcan habilidades y carnés si nos mudamos 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 un buen tipo. Cuando hay conflictos, necesitamos ir rápidamente más allá del control del sindicato, o el movimiento se estanca, se disipa y queda derrotado.





## Control de alquileres y planes de vivienda

*«Sólo los socialdemócratas podrían pacificar a los desempleados, dirigir la Volkwehr<sup>7</sup>, y evitar que los trabajadores caigan en la tentación de embarcarse en empresas revolucionarias...».*

Otto Bauer

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 sanidad y seguridad, normas de construcción, subsidios, impuestos, impuestos a los subsidios, 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 financieros, los contratistas, los propietarios y “el público”) del capital invertido en la tierra y el resto de la sociedad capitalista.

Normalmente, el único interés que el Estado tiene en controlar los alquileres es en evitar que suban demasiado para que no ejerzan presión sobre los empresarios de aumentar los salarios. Los políticos a menudo utilizarán un control de alquileres que aplique sólo para una pequeña parte de las viviendas totales o le ponga límites muy débiles a los aumentos, todo esto para demostrar que algo están haciendo por “el pueblo trabajador”. Sin una amenaza proletaria, la situación tiende a ser de dos maneras: o bien bajos salarios y bajos alquileres, o salarios decentes y rentas altas.

Cuando existe tal amenaza, la situación es bien distinta. La agitación, las huelgas, los amotinamientos, las insurrecciones y las revoluciones que sucedieron 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 alquileres.

En Nueva York, por ejemplo, los propietarios 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, y Nueva York aprobó medidas que protegían a los inquilinos, incluidos límites a los aumentos en los alquileres.

En 1915, en Glasgow, inquilinos proletarios respondieron al encarecimiento de los alquileres pagando la renta antigua o no pagando en



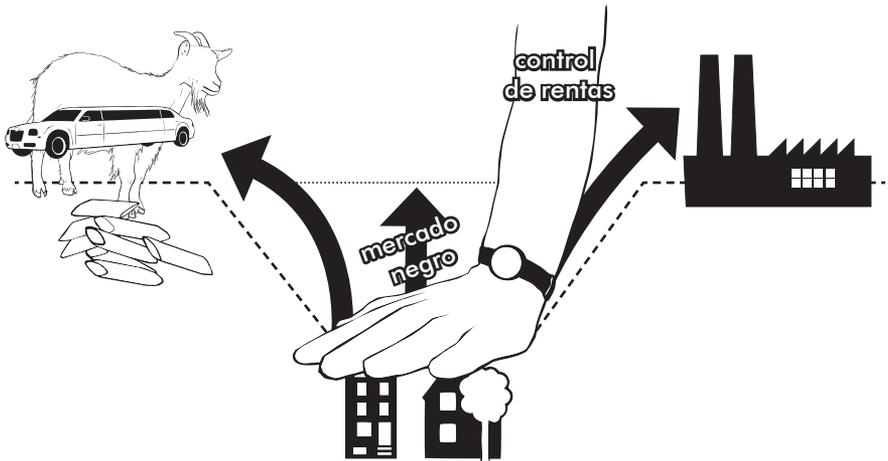
absoluto. Manifestaciones masivas impidieron que la policía pudiera desahuciar a la gente por no pagar su alquiler. El gobierno británico, temeroso de que las huelgas de alquileres dieran lugar a huelgas en las fábricas de municiones de Glasgow, instituyó el control nacional de la renta de alquiler.

Las medidas a favor de los inquilinos se aprueban para protegerse del movimiento de los inquilinos. El control de alquileres se aprueba para controlar a los arrendatarios del proletariado.

Pero los movimientos de capital no sólo dependen de la legislación gubernamental. Los límites en el derecho de los caseros a desahuciar a sus inquilinos o a cometer abusos con la seña y los depósitos son avances reales, pero que no dañan al capital invertido en el alquiler de viviendas. Especialmente cuando el mercado está 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 las ganancias de los caseros. Puesto que ser un casero, como cualquier otro tipo de

negocio, implica obtener una ganancia, el control de alquileres permite 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 pueda durar indefinidamente, necesariamente va a llevar a una desinversión en el negocio de la vivienda.

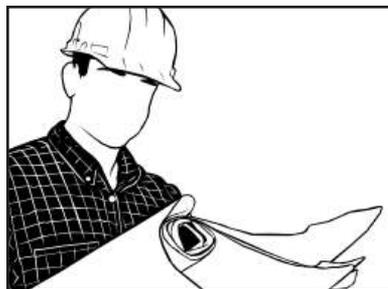
El control de alquileres es un precio máximo legal que se impone a una mercancía. Empuja los flujos de valor, mientras diferentes líneas de negocio compiten por la inversión. Habitualmente, una industria cuyos productos tienen mucha demanda puede subir sus precios y atraer más capital. Cuando existe un fuerte control de alquileres, la demanda real de casas supera la oferta pero los precios no pueden subir, por lo que o bien se elimina el control de alquileres o se forma 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 sólo será el negocio de los caseros el que se volverá poco competitivo. Al abandonar el capital, el negocio del alquiler de vivienda, el mercado de casas disminuye. Las promotoras y constructoras ven caer sus ganancias, lo que lleva a que se deje de invertir en la producción de viviendas en general. Con el tiempo, esto causa escasez de vivienda. El Estado se enfrenta entonces a una decisión: acabar con el control de alquileres, enfrentarse a una crisis de vivienda o convertirse él mismo en casero.

Existe un cierto tipo de vivienda pública que es un complemento normal al mercado libre de vivienda. Es la vivienda reconocida sólo para los muy pobres. A menudo es ruinoso y tiene 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 del proletariado que podríamos estar peor. Deja de ser 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 caseros privados.

Por lo general, el lugar en donde el Estado está más dispuesto a competir con los caseros privados es allí donde también es empleador. En este caso, tiene un interés directo en mantener los alquileres 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 nacionalizadas clave. Donde se va más allá de esto, donde el gobierno empieza



a construir viviendas para los trabajadores en general, donde la vivienda pública compite con la vivienda privada, sólo sucede en respuesta a una crisis seria y a la presencia de fuertes movimientos del proletariado que necesita cooptar.

En este caso, el Estado actúa como casero, pero sigue comprando la tierra 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 gobierno es propietario de suficiente tierra o tiene leyes de uso de la tierra bastante estrictas, la especulación inmobiliaria 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 casero 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 en esencia una forma colectivizada de incremento salarial. En vez de pagar más dinero directamente a los empleados por su trabajo, el dinero se le paga al Estado (a través de una suba de impuestos), que luego lo distribuye en forma de subsidios socializados. Esto es una mejora material real, al igual que las sub-

venciones al transporte público o un sistema de salud pública gratuito. Al igual que un aumento salarial, puede mejorar la calidad de la vivienda que podemos permitirnos. Puesto que la vivienda social se concede de forma igualitaria a la gente (los trabajadores calificados generalmente no consiguen una mejor vivienda que los descalificados), tiende a disminuir las diferencias entre barrios ricos y pobres y a ralentizar la creación de guetos y barriadas.

Aún así, que el Estado pague nuestra renta es algo caro. Las autoridades pueden ceder a estas reivindicaciones si se sienten amenazados, pero según el movimiento es reprimido e institucionalizado, la amenaza se desvanece y se tiende a retirar los subsidios obtenidos. Los caseros privados reaparecen, la vivienda pública se deteriora y empieza a ser vista de nuevo como sólo para 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 casero que no busca beneficios, parte de lo que se consigue bajando los alquileres puede volver a los empresarios en forma de salarios menores. En determinados momentos y lugares los empresarios han apoyado la vivienda pública como una manera de mantener los salarios bajos — especialmente aquellos de empre-

sas que producen para exportar. De la misma forma, algunas empresas pueden apoyar la sanidad pública de manera tal que estén en una mejor posición cuando compitan con empresas de países en los que la cobertura sanitaria es pagada por los empleadores. Una parte del capital saca ganancias de los problemas de otra.

Ahora bien, sólo porque el Estado no esté obteniendo ganancias no significa que el capital inmobiliario haya sido eliminado. Al desarrollarse el mercado inmobiliario y ante la subida de precios de la vivienda, la situación de los inquilinos de clase trabajadora empeora. Si el Estado paga a empresas privadas sus costos más una “ganancia justa”, éstas tienen un incentivo para inflar sus precios y hacer más ganancias. Así, mientras el Estado simplemente aumenta los alquileres para cubrir sus costos, estos alquileres inflados van a las constructoras o a los fabricantes de materiales de construcción, o a 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 determi-



nado nivel, lo que nos lleva a esperar en una lista hasta que aparezca una vacante. Una vez que conseguimos nuestro lugar, 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 encontrar otro lugar. La gente tiende a permanecer en las viviendas sociales tanto como puede. 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 reducidos, puesto que no podemos movernos en busca de nuevas ofertas de empleo. Allí donde la vivienda pública se combina con una mayor comprensión salarial (reduciendo la diferencia entre los trabajadores mejor y peor pagos), esta movilidad reducida puede evitar que los trabajadores calificados 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 casero vengativo a nivel personal o que exija fuertes incrementos de

alquiler, pero aún así no nos regala la vivienda. Así paguemos nuestros alquileres al gobierno o a un casero privado, la vivienda sigue siendo 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.





## El Segundo Mundo

*«El capitalismo ruso, como consecuencia de su atraso, su falta de independencia y los rasgos parasitarios que de ello resultan, había tenido mucho menos tiempo que el capitalismo de Europa para educar técnicamente a las masas obreras, para capacitarlas y disciplinarlas para la producción. Ese problema ahora se encuentra impuesto por completo a las organizaciones industriales del proletariado».*

León Trotsky

En febrero de 1917, los trabajadores rusos depusieron al Zar. Se produjeron huelgas masivas en Petrogrado y hubo disturbios durante varios días. Las comisarías fueron saqueadas 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 fábricas

y los soldados a desertar en masa. El gobierno zarista colapsó 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 —ninguno de los dos en control total de la situación.

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 edificios, las fábricas, las máquinas y la tierra, propiedad de negocios privados, fueron tomados por los trabajadores. Muchos capitalistas privados huyeron del país dejando que los trabajadores manejen las cosas por sí mismos. Se palpaba la esperanza de un nuevo mundo sin clases ni explotación.

Para el verano de 1921 esa esperanza ya había desaparecido. El poder de los trabajadores había sido destruido y el nuevo Estado había consolidado su poder. La disciplina había sido restaurada en el ejército. Los comités de fábrica habían sido reemplazados por sindicatos controlados por el Estado. Las huelgas fueron declaradas ilegales y los huelguistas fueron encarcelados, fusilados o negados 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 de tierras estaba lejos de ser eliminada y muy poca gente tenía que alquilar sus casas a caseros privados. La producción fue asumida por grandes empresas estatales y sus objetivos eran fijados por los planes del gobierno central. Los precios no eran fijados por la libre competencia de mercado sino que eran impuestos por el Estado. El gobierno se mantenía en el poder gracias a una mezcla de concesiones a la clase trabajadora y represión policial extrema.

Sin inversión privada y sin especulación, el ciclo "normal" de negocios se vio interrumpido, y el plan central garantizaba una demanda continua de vivienda. Esto permitió a las em-

presas de la construcción realizar las grandes inversiones necesarias para industrializar la producción de viviendas. Inmensos bloques de cemento prefabricados se ensamblaban para construir conjuntos de apartamentos, a veces de varias cuadras de largo. Aho-



ra las viviendas que antes tardaban más de un año en construirse podían levantarse en pocos meses. También, se necesitaban menos trabajadores calificados para hacer la labor. Estos bloques de apartamentos de hormigón prefabricado podrían no ser bonitos, pero lograron bajar el costo de la vivienda.

Incluso así, el alquiler que tenían que pagar los inquilinos ni siquiera llegaba a cubrir los costos de mantenimiento de los edificios, por no hablar de los costos de construcción. El Estado subvencionaba masivamente a la vivienda. Esto significó que la Unión Soviética



tenía los alquileres más baratos del mundo, con los trabajadores destinando al alquiler a menudo menos del 5% de sus ingresos.

Los trabajadores de la Unión Soviética recibían una gran parte de sus salario 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 de perder el trabajo era una manera menos 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. Para los que trabajaban en las industrias pesadas importantes, el alojamiento estatal era repartido habitualmente a través de la empresa. De esta forma, la vivienda estaba asociada a la empresa. Los trabajadores calificados podían ser atraídos y mantenidos en una empresa con la promesa de un buen alojamiento. Los huelguistas, los que se escabullían y los que causaban problemas no



sólo 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, con frecuencia 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 calificados.

Pero no todo el alojamiento estaba gestionado directamente por el Estado (ayuntamientos o empresas nacionalizadas). Mucha gente poseía sus propias casas privadas y los bancos estatales solían conceder hipotecas de bajos intereses para aquellos que

querían construirse una casa por sí mismos. El Estado también concedía préstamos para la construcción cooperativa, en la que la gente reunía sus ahorros para que se construyesen edificios de los que luego recibirían un apartamento. De hecho, el casero privado nunca fue eliminado del todo, siempre existieron caseros alquilando habitaciones o apartamentos enteros, legalmente o en el mercado negro.

La propiedad privada de tierra era regularmente denunciada en la prensa. La vivienda estatal era la norma. Las casas cooperativas eran mucho más caras y solían ser vistas como 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 calificados y burócratas del partido. Las casas unifamiliares solían asociarse a la “gente atrasada del campo” o a trabajadores no calificados de las afueras de la ciudad que todavía querían mantener su jardín propio. Los distintos 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 lugar de 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 se motivaban para trabajar duro por el hecho de que los gestores decían ser socialistas y las fábricas tenían estrellas rojas pintadas en sus paredes. El trabajo muerto tenía que moverse y expandirse, y sólo podía hacerlo explotando a los trabajadores. Los gestores de las fábricas en Rusia utilizaban muchas de las mismas estrategias que 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 al de Europa occidental. Aunque los elementos comunistas de la revolución fueron rápidamente destruidos (principalmente por el Partido Comunista), la revolución había acabado con el poder de los inversores privados, banqueros y empresarios. El Estado ruso asumió 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 colectivas. Los bloques de apartamentos se construían con zonas de reparaciones, lavanderías y guarderías, comedores e incluso cocinas comunitarias. Esto, junto con las nuevas leyes que concedían a la mujer igualdad a nivel legal, implicaba que

ellas eran 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 mundial. El número de gente que se desplazaba del

trabajo a la 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 recayendo 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 vez estaban más separados en tiempo y espacio. Quedarse atrapado en casa no era menos



aislante que en el “mundo libre”. Tener agencias de empleo en la planta baja de los bloques de apartamentos superaba tan poco las contradicciones entre el hogar y el trabajo como los trabajadores inmigrantes de la construcción de hoy en día, que superan estas tensiones quedándose a dormir en carpas en las obras en las que trabajan.

El valor seguía existiendo como una relación social en Rusia (y allí donde se siguió el modelo ruso). Las cosas sólo pasaban de la gente que las producía a la gente que las necesitaba a través de la

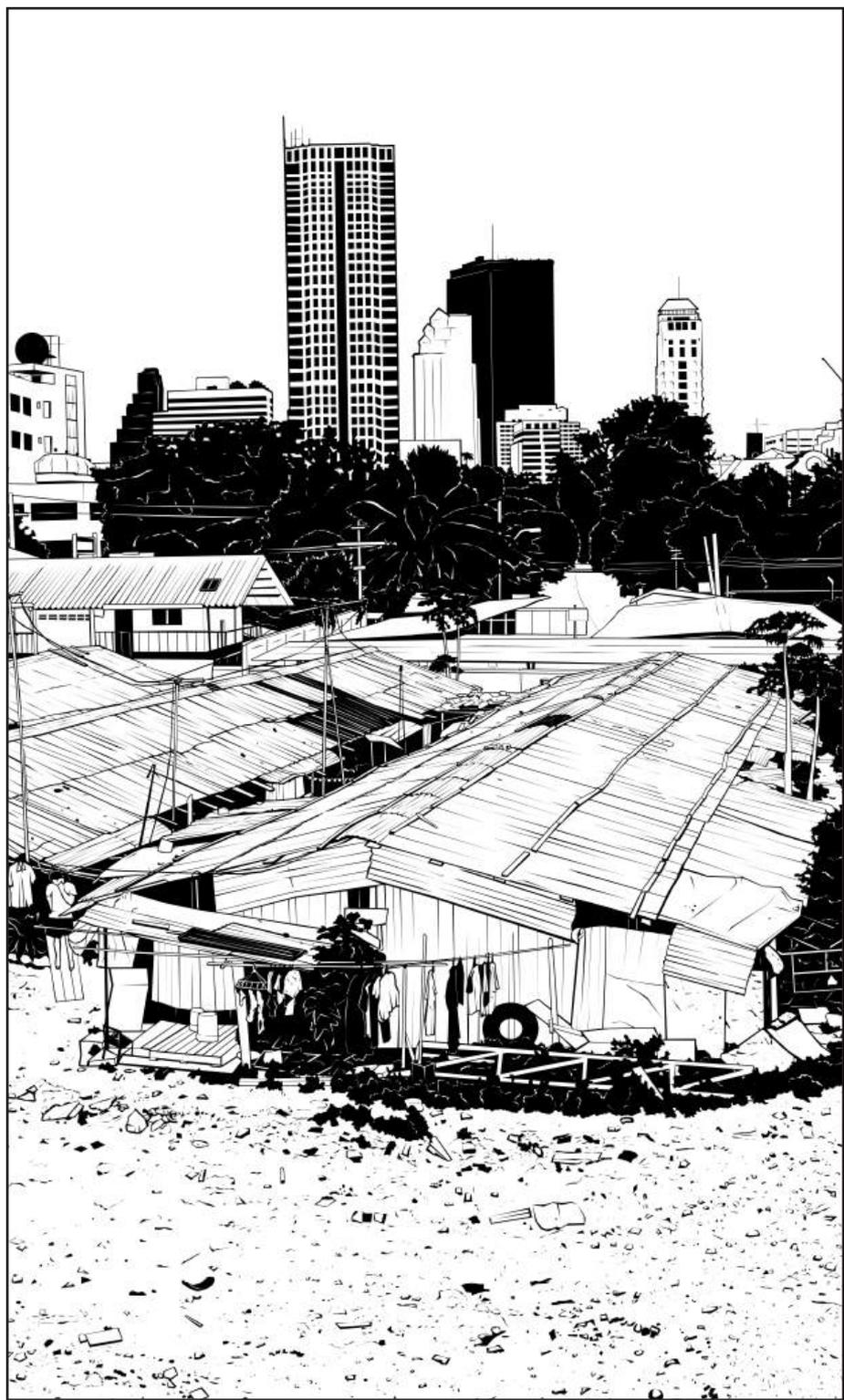
compra y la venta. El valor aún era el nexo entre empresas separadas que competían en la producción de mercancías. Los trabajadores en las fábricas de tractores y en las minas de carbón soviéticas veían las cosas que producían como la propiedad de otro —de las empresas estatales—, no como cosas útiles. La competencia estaba fuertemente limitada, pero no había desaparecido.

Limitar la competencia permitía a los planificadores

centrales proteger y desarrollar la industria y hacer algunas concesiones materiales al proletariado. 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 vendedores de trabajo daba a los obreros cierto poder en el lugar de trabajo. Esto significaba que los gestores, a menudo, tenían problemas para imponer nuevos métodos de producción y para intensificar el 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 productos defectuosos se repetían por toda la cadena de montaje. Había escasez de ciertos productos (especialmente bienes de consumo) y los precios no podían subir para cumplir con la 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 calificados y terrenos céntricos, y hacían trueque entre ellas y con los ayuntamientos a fin de conseguir los recursos que necesitaban. La Unión Soviética era capitalista, pero de un capitalismo que funcionaba fatal. Y la mayor parte del resto del Segundo Mundo era menos ambiciosa de lo que fue la Unión Soviética.



La ideología dominante del Primer Mundo afirma que un empresario que vende mercancías es igual al trabajador que vende sus horas de trabajo. La ideología dominante del Segundo Mundo afirmaba que era una sociedad sin clases, pero es de la contradicción entre las “necesidades de la economía” y las necesidades del proletariado 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 “micro brigadas” 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 palos, palos sin moretones, dinero sin especulación».*

Gilles Dauvé

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

Quejarse del capital especulativo parásito es apoyar el capital industrial bueno y productivo. Quejarse de los “beneficios obscenos” de las grandes empresas es apoyar los beneficios miserables de los negocios pequeños. Quejarse de los hombres blancos ri-

cos que gobiernan implica que si las mujeres pobres de color estuviesen en la misma posición harían las cosas de manera diferente. El millonario, cuya compañía depende de que existan masas de gente tan pobre que no tenga 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 hombres de negocios inmorales 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 capitalismo solo sirven para convertir la crítica del capitalismo en un estereotipo.

Combinados con la moralización suficiente, los monstruos aparecen por todas partes: grandes capitalistas malvados y ladrones, políticos mentirosos, especuladores codiciosos, policías sádicos, criminales de guerra dementes. Llamar monstruo a algo es admitir que no se lo comprende. Hay muchísimos jefes, banqueros, caseros y promotores inmobiliarios a los que habría que darles una paliza en algún callejón, pero demonizarlos sólo esconde cómo el sistema recrea continuamente a 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 ruso bolchevique”. Más a menudo, los izquierdistas que explican el sistema sólo por sus peores consecuencias lo único que logran es hacerle el juego a los políticos que denuncian dichas consecuencias en nombre del sistema.



Un paso importante para deshacerse de los monstruos, es dejar de pensar en ellos como monstruos. El capitalismo significa barrios periféricos y barrios marginales, condominios y guetos. Significa desahucios y pago de depósitos, apartamentos fríos, mohosos, infectos y alquileres caros. Significa trabajos repetitivos, aburridos y peligrosos, desempleo y falta de vivienda. Significa aislamiento, fraternidades imaginarias y comunidades conservadoras reales, prejuicios, racismo y corrección política. Significa especulación y regulación, crecimiento y estancamiento, crisis y guerra. Significa caseros

*¡La sociedad está aplastando al individuo!*

y pres-  
tamistas  
usureros, policía  
y políticos, burócratas  
y jefes. Pero todas estas co-  
sas ocurren porque funcionan. Se  
desarrollan a partir de las relaciones so-  
ciales capitalistas más fundamentales, a las que  
refuerzan. Estas rela-  
ciones sociales no son  
opcionales. Si quere-  
mos comida, vivienda  
o cualquier otra cosa,  
tenemos que comprar-  
las, y la única manera  
de conseguir dinero  
es vendiendo nuestra  
capacidad de traba-  
jar. Las presiones que  
sentimos en la vida co-  
tidiana son las mismas  
que acaban haciendo  
estallar las guerras y  
las crisis que pertur-  
ban esa misma vida  
cotidiana. El trabajo  
muerto necesita absorber  
trabajo vivo. El Capital necesi-  
ta 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 abs-  
tractas más allá de nuestro control, más crece el culto a la  
responsabilidad personal. Cuantas más elecciones nos impo-  
nen las "necesidades de la economía", más se considera





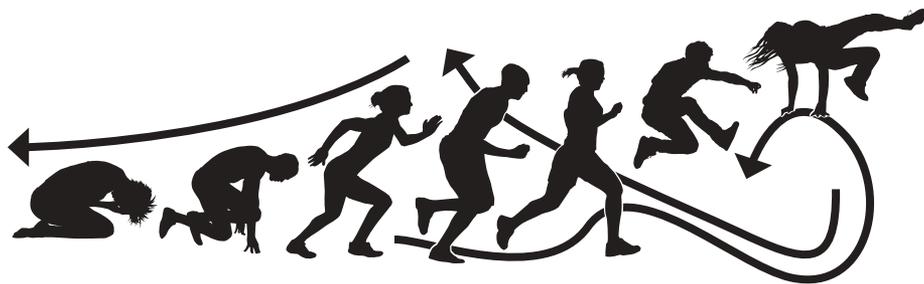
el comportamiento social como un asunto moral. Cuanto más compleja es la realidad, más quiere la gente respuestas simples. Arremetemos contra el primero que esté cerca. El sistema crea conflictos que a veces son lentos y silenciosos, y otras veces espectaculares e intensos. Estas constantes y caóticas luchas internas mantienen el sistema funcionando.



Según podemos ver quiénes son nuestros verdaderos enemigos, podemos juntarnos y luchar por nuestros intereses. Una comunidad de proletarios en lucha puede superar 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, involucrar a gente nueva y cambiar estrategias. Debe radicalizarse o estancarse.

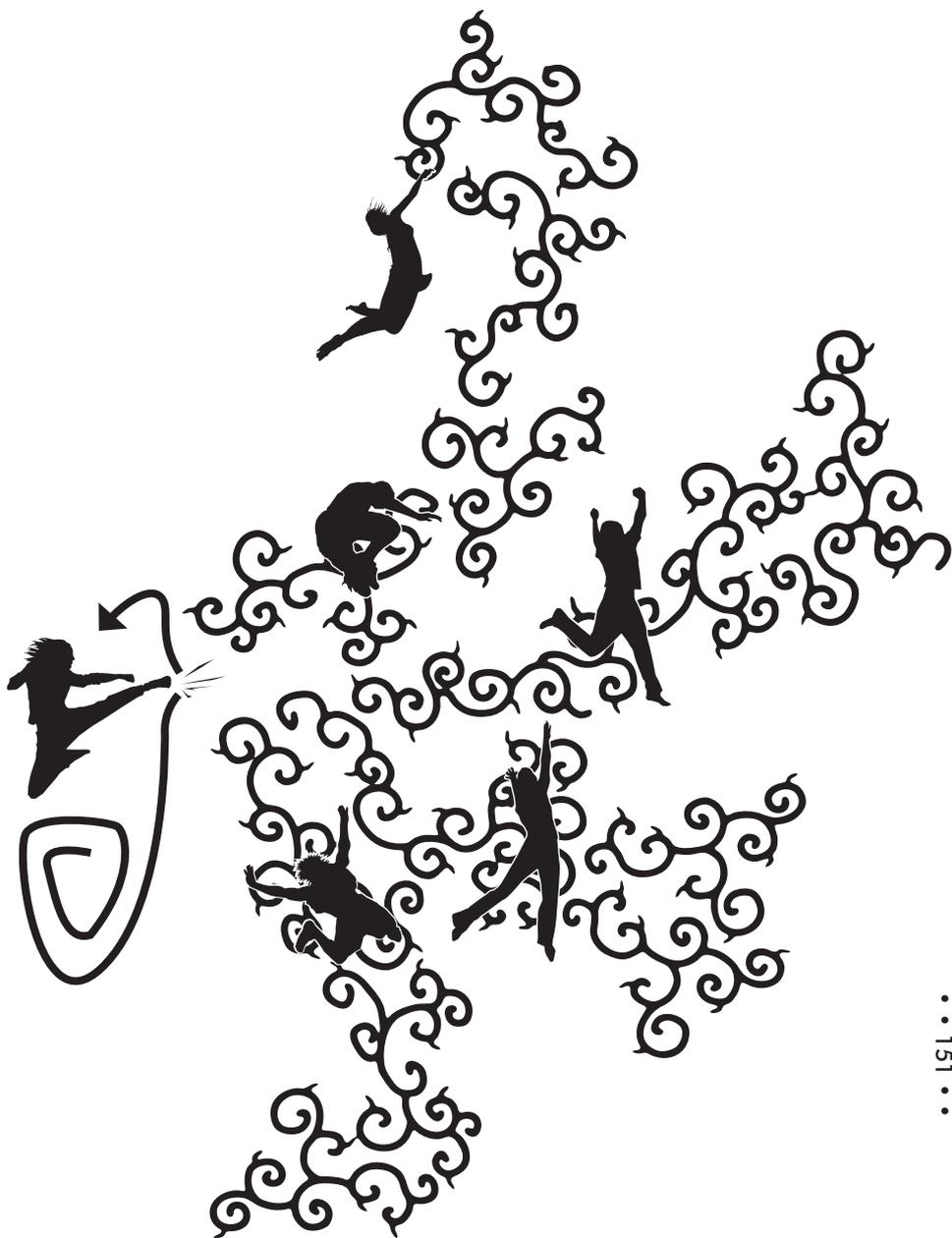
Según se van desarrollando y profundizando las luchas proletarias, más cosas se vuelven posibles, más horizontes se amplían. En un determinado momento, cuando las luchas de los trabajadores empujan y tiran hasta casi el punto de fractura, la crítica del sistema como un todo se convierte en una necesidad.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

En una sociedad en la que nadie pueda poseer los medios de producción, donde las cosas estén disponibles para su libre 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 no habría ninguna necesidad de algo que actúe de intermediario entre las personas. La gente tendría que hacer las cosas directamente para la comunidad sin tener que comprarlas y venderlas. Esto sólo podría ocurrir si la actividad productiva fuese libremente elegida y una expresión de nuestras vidas, y no una imposición 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

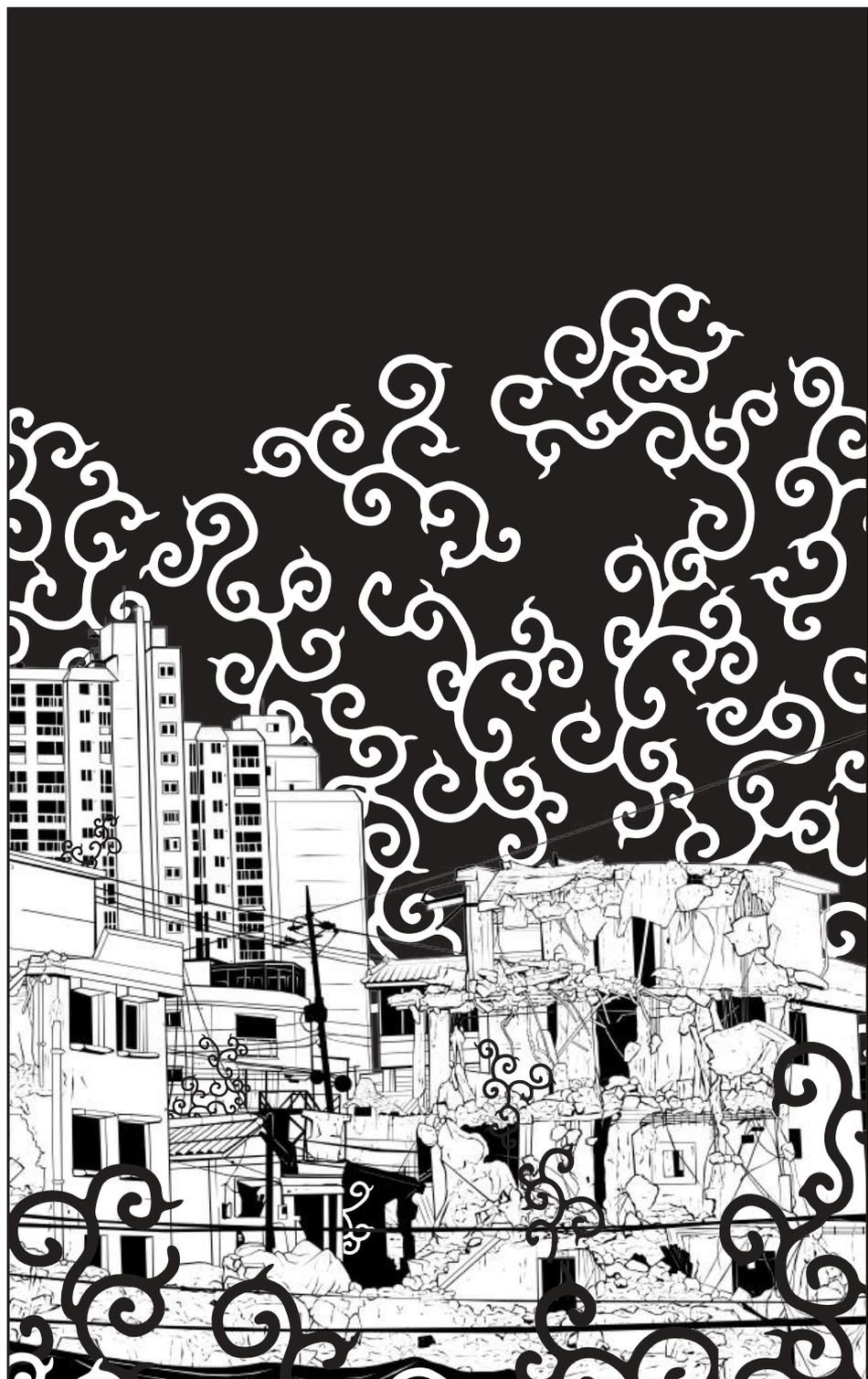


un gobierno separado con sus propias necesidades y no habría necesidad de dividir y gobernar a la población. La comunidad sería posible siempre en la vida cotidiana, no un caparazón defensivo al que retirarse. Esta perspectiva ha aparecido una y otra vez allí donde los movimientos de proletarios han 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 posición de romper las relaciones sociales capitalistas de una vez por todas. Necesitamos ideas decisivas y acciones elegantes.







**GRACIAS** a las siguientes personas por sus ideas,  
críticas, sugerencias, lecturas y diseños para  
El monstruo de la vivienda:

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