



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Vidas demolidas:

**Una etnografía sobre obreros de la construcción,
crisis, injusticia y trabajo**

Xavier Garcia Curado



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència **Reconeixement 4.0. Espanya de Creative Commons.**

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia **Reconocimiento 4.0. España de Creative Commons.**

This doctoral thesis is licensed under the **Creative Commons Attribution 4.0. Spain License.**

Vidas demolidas:

Una etnografía sobre obreros de la construcción, crisis, injusticia y trabajo

Xavier Garcia Curado



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Doctorando: Xavier Garcia Curado

Tutor: Mikel Aramburu Otazu

Directores: Mikel Aramburu Otazu y Raúl Márquez Porras

Programa de doctorado de Sociedad y Cultura: Antropología Social



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Índice

Resumen	7
Abstract	9
Agradecimientos	11-12
Capítulo 1. Consideraciones previas	13-38
❖ Sección I. Recorrido personal y objetivo principal	13-15
❖ Sección II. Economía Política y Antropología del Trabajo	15-17
❖ Sección III. Acotamiento del caso de estudio	17-20
❖ III.1. La cuestión histórica	18-19
❖ III.2. La cuestión territorial	19
❖ III.3. La cuestión sociológica	19-20
❖ Sección IV. Discusiones teóricas vinculadas al grupo de estudio	20-25
❖ IV.1 Hombres y masculinidad	21-22
❖ IV.2 Flujos migratorios e inmigrantes	22-24
❖ IV.3 Clase social	24-25
❖ Sección V. Concepciones de justicia e injusticia	26-27
❖ Sección VI. Espacios y técnicas etnográficas	28-36
❖ VI.1. Los bares	28-31
❖ VI.2. Las obras	31-34
❖ VI.3. Cursos de formación en Prevención de Riesgos Laborales	35
❖ VI.4. Informantes y fuentes indirectas	35-36
❖ Sección VII. El criterio de la saturación	36-38
❖ Sección VIII. Estructura del texto	38
Capítulo 2. Antecedentes históricos y personales	39-77
❖ Sección I. Primera ola de migrantes	39-43
❖ Sección II. El sector que encontraron Juan, Pepe y muchos otros hombres	43-45
❖ Sección III. Experiencias iniciales en la obra	45-56
❖ III.1. Un ramo sujeto a las fluctuaciones del capitalismo	49-52
❖ III.2. El sector de la construcción, un mundo fragmentado	52-56

❖ Sección IV. La burbuja inmobiliaria	56-64
❖ Sección V. Una nueva ola migratoria y un nuevo protagonista	64-70
❖ Sección VI. La cúspide de la burbuja: éxito y desgaste	71-76
❖ Sección VII. Interludio antes de la crisis	76-77
Capítulo 3. Conflictividades derivadas del estallido de la burbuja inmobiliaria	79-118
❖ Sección I. Introducción a la crisis	79-85
❖ Sección II. Migrantes nacionales: el fin del sueño de clase media	85-91
❖ Sección III. Migrantes internacionales: la discusión del proyecto migratorio.....	91-98
❖ Sección IV. Contestaciones atomizadas ante la injusticia	98-107
❖ IV.1. La deuda	100-103
❖ IV.2. Las relaciones en el ámbito de producción	103-107
❖ Sección V. Conflictos sobre merecimiento: “autóctonos” e “inmigrantes”	107-118
❖ V.1. El obrero inmigrante inmerecedor: construido como competidor desleal.....	110-113
❖ V.2. El obrero inmigrante (in)merecedor: la obligación o el privilegio de trabajar	113-115
❖ V.3. El obrero merecedor: construido desde una epistemología de la necesidad	115-118
Capítulo 4. Pretender trabajar en construcción en tiempos de crisis	119-162
❖ Sección I. Panorama general	119-123
❖ Sección II. Subcontratación y cesión ilegal de trabajadores	123-144
❖ II.1. Detectando prestamismo en Barcelona	127-133
❖ II.2. “¿Estás solo?, ¿Tienes ropa?”	134-139
❖ II.3. La rentabilidad de los “prestamistas”: sueldo, horas y fragmentación	139-144
❖ Sección III. Cotidianidades de desempleo y chapuzas	144-151
❖ Sección IV. Erick y Pedro: estrategias de supervivencia y “trabajo en negro”	151-162
❖ IV.1. La reciprocidad como respuesta a la vulnerabilidad estructural	154-156
❖ IV.2. Economía y cotidianidad laboral	156-162
Capítulo 5. Cuerpo, malestar y salud	163-197
❖ Sección I. Vivir en el cuerpo de un obrero	163
❖ Sección II. Introducción a la siniestralidad laboral.....	163-167
❖ Sección III. Conceptualizando el riesgo desde los cursos formativos en materia de prevención	167-173

❖ Sección IV. Los obreros frente al riesgo y a la siniestralidad: multitud de posicionamientos	173-182
❖ IV.1. Resistencias al riesgo laboral: opresión y consentimiento.....	176-179
❖ IV.2. Incorporación del riesgo laboral: ética del trabajo	179-182
❖ Sección V. Los nervios, la depresión y otras somatizaciones de la precariedad	183-188
❖ Sección VI. Bares y procesos alcohólicos: entre el malestar y la resistencia	188-197
❖ VI.1. El alcohol en el sector de la construcción	190-193
❖ VI.2. Rituales alcohólicos y alivio de la precariedad	193-197
Capítulo 6. Precariedad afianzada e identidades resquebrajadas	199-234
❖ Sección I. Hombres de oficio	199-200
❖ Sección II. Masculinidades	200-211
❖ II.1. Ramo de la construcción, auge económico y refuerzo de la masculinidad hegemónica	202-206
❖ II.2. Crisis y masculinidades rebatidas	207-211
❖ Sección III. La degradación del oficio	212-234
❖ III.1. La romantización del pasado	213-220
❖ III.2. La crisis y la imposibilidad de amar el oficio	221-229
❖ III.3. Resistencia de oficio y espacios de compañerismo	229-234
Reflexiones finales	235-242
❖ Sección I. Repaso al propósito general	235-236
❖ Sección II. Recapitulación de resultados	236-240
❖ Sección III. Volviendo a los protagonistas	240-242
Final thoughts	243-249
❖ Section I. Review of the general purpose	243-244
❖ Section II. Recapitulation of the results	244-248
❖ Section III. Returning to the protagonists	248-249
Bibliografía	251-266

Resumen

En la presente tesis se exploran las vivencias y los testimonios de los obreros del sector de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano durante la crisis económica iniciada el último trimestre de 2007.

A grandes rasgos, el ramo de la construcción de Barcelona y alrededores se ha presentado históricamente como un sector fragmentado, de tendencia cíclica, altamente masculinizado, constantemente demandante de mano de obra no cualificada y conformado básicamente por mano de obra migrada. A finales de la década de los 90, el fenómeno de la burbuja inmobiliaria determinó considerablemente la organización de la producción en el sector de la construcción y, también, la vida de muchos de los obreros. Para ellos, la etapa de bonanza económica invitaba a cierta sensación de movilidad social ascendente, así como su aparente consolidación en un modelo de clase media, erigido sobre las bases del trabajo y el consumo.

La prolongación e intensidad del auge pronosticaban una igual prolongación e intensidad del declive. Así pues, cuando a finales de 2007 y principios de 2008 la burbuja inmobiliaria estalló, empezó una de las crisis socioeconómicas más profundas de los últimos tiempos. Por su estrecha conexión con los sectores inmobiliario y financiero, el ramo de la construcción se vio fuertemente afectado por la recesión.

Para los obreros de la construcción de Barcelona y proximidades, el 2008 y los años inmediatamente posteriores trajeron un cambio significativo de las condiciones de existencia. La precariedad, la inseguridad, la competencia, el malestar y el estigma eran algunos de los principales ordenantes de la cotidianidad de estos sujetos durante la crisis. Mediante el análisis de las concepciones de (in)justicia de los protagonistas, esta investigación pretende poner en el centro los relatos y experiencias de los mismos obreros para, a continuación, dibujar la constelación de violencias a la que se tuvieron que enfrentar durante la etapa de crisis y austeridad.

Abstract

This dissertation explores the experiences and testimonies of construction workers from Barcelona, and its' metropolitan conurbation, during the economic crisis that started the last trimester of 2007.

In general terms, Barcelona and its surrounding areas' construction industry has historically been a fragmented sector, with cyclical tendencies, highly masculinized, constantly demanding unskilled labor, and essentially formed by a migrant workforce. In the late 90's, the phenomenon of the real estate bubble considerably determined the organization of production in the construction sector and, also, the life of many workers. For them, the buoyant economic situation promoted certain feelings of upward social mobility, followed by an apparent perception that they were being consolidated as part of the middle class, created on the basis of work and consumption.

The extension and intensity of the economic boom predicted and equal extension and intensity of the economic downturn. In this regard, between late 2007 and early 2008, the real estate bubble burst. One of the deepest socioeconomic crises in recent times began. Because of its close connection with the real estate and financial sectors, the construction industry was strongly affected by this recession.

The life conditions of construction workers in Barcelona and its conurbation significantly changed during 2008 and subsequent years. Precariousness, insecurity, competitiveness, unease and stigma are some of the main aspects that shaped the daily lives of construction workers during the crisis. Through the analysis of the protagonist's conceptions of (in)justice, this investigation centers itself on the stories and experiences of construction workers with the aim of drawing a constellation of violences that these subjects had to face during the crisis and austerity period.

Agradecimientos

La elaboración de esta tesis doctoral no hubiera sido posible sin la ayuda y el apoyo de muchas personas:

En primer lugar, me gustaría agradecer la imprescindible participación de todos los informantes. Especialmente, quisiera referirme a aquellos hombres, obreros del sector de la construcción, que han compartido altruistamente conmigo parte de sus vidas.

Imprescindible también ha sido el soporte recibido por parte del Grupo de Estudios sobre Reciprocidad (GER), específicamente, a través del Proyecto I+D+i titulado “Concepciones populares de la justicia social ante la crisis y las políticas de austeridad (CONJUST)”, financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). En este sentido, me gustaría agradecer la confianza a los Investigadores Principales del Proyecto: Mikel Aramburu Otazu y Sílvia Bofill Poch. También a los y las participantes del Proyecto y del Grupo de Investigación. Haber disfrutado de un contrato de Formación de Personal Investigador (FPI) vinculado al CONJUST ha supuesto poder realizar la tesis doctoral en excelentes condiciones.

Mención especial para mis directores de tesis, Mikel Aramburu Otazu y Raúl Márquez Porras, por su predisposición para guiar, corregir y aconsejar. Al acabar esta etapa, puedo decir que mi aprecio hacia ellos va más allá de la estricta relación académica.

Agradecerle a Jaume Franquesa Bartolomé que me concediera la oportunidad de formarme en *University at Buffalo (New York)*, durante mi estancia internacional. Además de a Jaume, quisiera dar las gracias también a Marion, Yannick y Biel. Entre los cuatro consiguieron que, más allá de la oportunidad profesional, viviera una experiencia personal inolvidable.

Gracias al Departamento de Antropología Social de la Universidad de Barcelona, por la acogida, por las facilidades y por el trato. Si bien el reconocimiento es para todos los miembros, me gustaría citar a tres profesoras que han contribuido notablemente en el desarrollo de la tesis: Irene Sabaté Muriel, Sílvia Bofill Poch y Julio Zino Torrazza.

Quisiera reconocer también el trabajo y la atención del coordinador y coordinadoras del programa de doctorado con los que ha coincidido mi etapa: Manuel Delgado Ruíz, Camila del Mármol Cartañá y Mónica Martínez Mauri.

Ha sido un lujo haber podido compartir alegrías, preocupaciones y aprendizajes con todos y todas las doctorandas del Departamento de Antropología Social. Espero, sinceramente, que las relaciones que hemos tejido perduren mucho tiempo.

Acabando, un profundo agradecimiento a toda mi familia, a los que han estado y a los que me encantaría que hubieran podido estar.

De entre la familia, destacar a Mario Curado Adamuz, por facilitarme los primeros contactos del trabajo de campo y siempre mostrarse dispuesto a ayudar.

Por último, muchas gracias a mis padres, Auxi Curado Adamuz y Xavier Garcia Garreta. Por el cariño regalado, por trabajar tan duro para que pudiera estudiar y por la implicación incondicional. Por todo esto, esta tesis doctoral también es vuestra.

Capítulo 1:

Consideraciones previas

La brecha entre los más pobres y los más ricos no ha sido nunca tan grande.

Hessel, 2011

Sección I

Recorrido personal y objetivo principal

Especialmente para las ciencias sociales, el conocimiento científico viene determinado por el contexto histórico dado (Kuhn, 1996). En este sentido, una de las cuestiones en que la disciplina de la Antropología Social ha profundizado es la reflexividad. Gracias, principalmente, a las aportaciones de la corriente teórica feminista, se ha evidenciado que la posición económica, cultural y política del mismo investigador o investigadora influye tanto en el registro de los datos etnográficos como en el proceso de interpretación teórica. Por lo tanto, más allá del debate entre objetividad y subjetividad, la importancia recaería en la posicionalidad y el conocimiento situado (Rose, 1997).

El objetivo principal de la tesis doctoral es analizar la realidad cotidiana de los obreros del sector de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano, después del estallido de la burbuja inmobiliaria en 2007 y durante los tiempos de crisis económica. Antes de adentrarnos en la cuestión que nos compete y partiendo de la reflexión del párrafo anterior, resulta adecuado empezar por detallar brevemente el recorrido personal que hay detrás de tal objetivo.

El mismo contexto de crisis económica en el que se sitúa el análisis fue el que, en parte, me motivó a realizar esta investigación. Entre 2007 y 2008 mi entorno familiar se empezó a ver afectado por la recesión y las políticas de austeridad. Pese a las dificultades, a finales del año 2010 y gracias al esfuerzo de mis padres, pude empezar el grado en Ciencias Políticas y Gestión Pública en la Universidad Autónoma de Barcelona. Poco después de entrar en la universidad, en mayo de 2011, nació movimiento 15M para dar respuesta a la precariedad y el malestar

general que imperaban. En pocas palabras, el curso 2010/2011 agrupó una serie de circunstancias que me influyeron personalmente, siendo mi primer año de universidad y de militancia.

Uno de los títulos de referencia del 15M fue el texto de Hessel llamado “¡Indignaos!”. Sampedro participó escribiendo el prólogo, en el que presentaba al libro como un alegato contra la indiferencia. Además, el autor, a la vez que denunciaba que nunca había sido tan grande la distancia entre ricos y pobres, también clamaba por la instauración de una verdadera democracia, que implicara la evicción de las grandes feudalidades económicas y financieras de la dirección de la economía (Hessel, 2011: 23-25). Prácticamente al mismo tiempo que llegaba a mis manos este libro, en la asignatura de Sociología empezábamos a leer y analizar el Manifiesto del partido comunista de Marx y Engels. Sin pretender establecer un claro vínculo causal entre ese momento y esta tesis doctoral, sí podría decirse que las circunstancias históricas que envolvieron mi entrada en el mundo académico despertaron mi interés por la Economía Política. Por este motivo, no puedo dejar de subrayar la ilusión que me hace que esta tesis doctoral sea defendida en 2021, el décimo aniversario del movimiento 15M.

En 2014 obtuve mi título de grado y empecé el Máster en Antropología y Etnografía en la Universidad de Barcelona. Durante ese curso, empecé a perfilar el tema de la tesina final de Máster: experiencias cotidianas de los obreros de la construcción en tiempos de crisis. La elección de los trabajadores del ramo de la construcción como grupo de estudio no se explica tanto por proximidad personal, sino por su particularidad paradigmática y la facilidad de acceso. En primer lugar, el estallido de la burbuja inmobiliaria fue un elemento central en la crisis económica y, consecuentemente, pensé a los trabajadores de la construcción como sujetos que habrían vivido el declive socioeconómico de forma especialmente intensa. Segundo, en el Máster me sentí atraído por la rama teórica de la Antropología del Trabajo y advertí que existía una sorprendente falta de estudios cualitativos sobre las realidades laborales de los trabajadores de la construcción, pese conformar un sector central en las economías contemporáneas (Thiel, 2012). Por último, sin que mi entorno más cercano estuviera directamente vinculado al trabajo en la obra, sí que me resultaba fácil conseguir contactos a través de familiares o amigos.

En 2016 inicié mis estudios de doctorado y en 2017 obtuve un contrato de Formación de Personal Investigador (FPI) asociado al Proyecto de Investigación y Desarrollo titulado “Concepciones populares de la justicia social ante la crisis y las políticas de austeridad (CONJUST)”, vinculado al Grupo de Estudios sobre Reciprocidad (GER). El proyecto se proponía abordar las concepciones populares de la justicia social en el contexto de crisis y políticas de austeridad. Uno de los planteamientos iniciales era que, debido al descontento social, los individuos se verían interpelados a elaborar y explicitar concepciones de lo justo y lo injusto, generando así una oportunidad analítica. El poder vincular mi investigación doctoral al

Proyecto CONJUST supuso una mejora sustancial en muchos sentidos: Primero, tener la oportunidad de aprender de los debates teóricos y reflejarlos en mi tesis. Segundo, por poder compartir mis avances en el trabajo de campo con muchos investigadores e investigadoras que me aconsejaron y guiaron. Por último, pero no menos importante, por las buenas condiciones en que el contrato laboral me permitió desarrollar la tesis.

En este punto, me he referido a cada uno de los elementos elegidos para el subtítulo de la tesis: obreros de la construcción, crisis, injusticia y trabajo. En cuanto al título – Vidas demolidas –, la idea surgió de una conversación breve con un obrero del sector de la construcción llamado Alfonso, en el bar El Cordobés, situado en el municipio de Terrassa. Alfonso había dedicado gran parte de su carrera laboral a trabajar para una empresa de demoliciones. Después de un rato hablando sobre su oficio y sobre cómo cambió su situación con la crisis, Alfonso, con un tono sarcástico, se quejó de que su vida había “*quedado demolida*”. Según Oxford Languages, la primera acepción del verbo demoler está directamente conectada al sector de la construcción, refiriéndose a la acción de derruir un edificio u otra infraestructura. Asimismo, la segunda acepción indica que el término puede ser usado remitiendo a elementos inmateriales establecidos, como sistemas, teorías u órdenes. Por consiguiente, para esta tesis, lo destacable del adjetivo demolido es su alusión al factor estructural. El oficio de Alfonso se basaba en derruir construcciones desde los cimientos. Entonces, que utilizara precisamente esa palabra para expresar cómo quedó su situación de 2008 en adelante nos da una primera pista de los profundos impactos de la crisis en las vidas de los protagonistas de esta investigación.

Sección II

Economía Política y Antropología del Trabajo

Economía Política y Antropología del Trabajo han sido los dos fundamentos teóricos de la tesis doctoral. En la sección anterior he explicado cómo surgió mi interés personal por estas dos ramas teóricas, a continuación me dispongo a hacer unos breves apuntes sobre cómo ha encajado mi etnografía en ellas.

El término *Economía Política* se utilizó por primera vez en 1615 por Montchrétien en su *Traité d'Économie Politique*. En ese caso, el adjetivo calificativo de *Política* indicaba que el autor estaba interesado en las finanzas públicas y la economía estatal. Lange (1963: 13) explica que, tiempo después, *Economía Política* se empezó a usar de una forma más amplia, como aquella disciplina interesada en el funcionamiento social de la economía. En el siglo XIX, Marx y Engels utilizan *Economía Política* para referirse al estudio de las leyes sociales de producción y distribución de mercancías. Más concretamente, en su manuscrito llamado *Contribución a la Crítica de la Economía Política* de 1859, Marx y Engels hablan de la producción como un

proceso en el que los hombres y mujeres establecen relaciones entre sí, por lo tanto, un proceso inevitablemente colectivo.

En cuanto al estudio de la Economía Política y las relaciones de producción, podemos encontrar múltiples aproximaciones según la disciplina académica de la que se parta – sociología, historia, politología, derecho, etcétera –. De entre todas ellas, la antropología permite adoptar un enfoque centrado en la cuestión relacional entre aquello universal y aquello particular. En este orden de ideas, tal y como nos indica Harvey:

Niego que podamos elegir entre particularidad o universalidad en nuestro modo de pensar y en nuestra argumentación. En una dialéctica relacional la una está siempre interiorizada e implicada en la otra. Hay un vínculo entre, por ejemplo, las particularidades de los procesos de trabajo concretos que se llevan a cabo en lugares y momentos determinados y el valor medio de ese trabajo, al que se ha llegado mediante procesos de intercambio, mercantilización, monetarización y, por supuesto, la circulación y acumulación de capital (Harvey, 2000: 28).

Precisamente, la pertinencia del arraigo en lo local surge cuando recurrimos al origen etimológico de *Economía*. Mirón (2004) explica que esta proviene del término griego *Oikonomia*. A su vez, la traducción del sufijo *Oiko* al castellano sería casa, hacienda o familia. Por lo tanto, *Oikonomia* hace referencia a los saberes sobre la administración cotidiana de la casa y sus miembros, en tanto que célula social básica. Más allá de las limitaciones eurocéntricas de concebir la casa y la familia como célula social básica, esta concepción de *Economía* nos permite insistir en la voluntad de enraizar el análisis en el ámbito cotidiano. Siguiendo la línea argumental y de acuerdo con Giddens (1984: 26), el momento de producción de la acción también es un momento de reproducción de los contextos en los que se lleva a cabo la vida social del día a día. Al reproducir las propiedades estructurales, los agentes también reproducen las condiciones que posibilitan e inducen ese mismo modo de acción. Las estructuras, entonces, no son independientes de la acción de los agentes en su actividad cotidiana.

Algunas de las principales temáticas que trataremos – como las fluctuaciones del capitalismo, el comportamiento de los sectores económicos o la evolución de la ideología neoliberal – son centrales en el campo de la Economía Política. Desde otras disciplinas de ciencias sociales distintas a la antropología, el análisis de estos fenómenos se realiza, habitualmente, desde una aproximación a gran escala. El reto teórico que me propongo es iluminar los nexos que existen entre dichos fenómenos macroeconómicos y las vivencias locales de los informantes. Quisiera ahora resaltar la referencia de Terradas (1992) sobre la anti biografía de Eliza Kendall. En ella, el autor se propone mostrar cómo la violencia asociada a un sistema económico acaba por destruir la vida de una persona en particular. Esta tesis

quiere seguir algunas de las premisas teóricas del libro de Terradas: La primera, que cada caso no es el sistema en sí mismo, pero cada caso nos muestra la lógica y el funcionamiento de todo el sistema. También que respetar la especificidad de los casos implica destacar en ellas lo general. En resumen, un objetivo fundamental es disponer al lector o lectora de todas las herramientas necesarias para que pueda ponerse en la piel de los obreros de la construcción. En palabras de Ferraroti (2007: 28), crear corrientes empáticas para poder habitar los episodios cotidianos de los protagonistas.

En el análisis de las realidades diarias, veremos que el trabajo adopta un papel central, no solamente como actividad productora de los medios necesarios para la supervivencia, sino como lugar clave para la creación de reconocimiento en la sociedades contemporáneas (Castel, 1997). En este sentido, hay varias etnografías esenciales para el desarrollo de la tesis, por estar focalizadas en los procesos de producción del ramo de la construcción y usar una perspectiva dialéctica entre procesos macro y micro. Hablo de *Ethnographic Research in the Construction* (Pink, Tutt y Dainity, 2012) y *Builders: Class, gender and ethnicity in the construction industry* (Thiel, 2012). Ambas coinciden en mencionar la sorprendente falta de interés antropológico por un sector característico y que tiene un papel central en la mayoría de economías. También quisiera destacar el trabajo de Del Águila (2015): *Riesgo, masculinidad y clase social entre trabajadores paraguayos en la industria de la construcción del Área Metropolitana de Buenos Aires*. Todos los autores observan y teorizan sobre tres ejes básicos para entender este particular sector, ejes los cuales también han devenido centrales en mi trabajo de campo y en los que profundizaremos más adelante: la masculinidad, la condición de inmigrante y la clase social.

Sección III

Acotamiento del caso de estudio

Luís Romero Huertes, un histórico militante comunista e impulsor de la sindicalización de la construcción, definió el sector tal que así: “*Hay que entender que el ramo de la construcción de Barcelona no es una fábrica, con sus naves y sus trabajadores concentrados... es un monstruo con miles y miles de centros de trabajo*” (Mota, 2010). Identificar el ramo mediante la figura metafórica de un monstruo es una forma bastante sugerente de definirlo. Entonces, Romero no pretendía evocar una representación peyorativa de la construcción, sino remarcar que está conformada por un enorme abanico de realidades laborales según territorio, tipo de obra, titularidad de la obra, etcétera.

Siguiendo esta línea, cabe apuntar que el acotamiento de este caso de estudio puede resultar algo complejo. La tesis estudia los trabajadores de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano, pero no lo hace centrándose en una sola empresa o una sola obra, sino que he intentado reunir un conjunto de casos que, si bien no cumple con los requisitos de la

representatividad estadística, sí que ha sido lo suficientemente amplio como para captar la complejidad de la cuestión y, por lo tanto, como para hacer emerger resultados relevantes. Como comentábamos, el ejercicio de acotación puede resultar complejo, pues se combinan variables históricas, territoriales y sociológicas. A continuación, profundizaremos en cada una de ellas.

III.1. La cuestión histórica

La delimitación temporal en la que se centra gran parte del texto es la que abarca desde 2007 hasta 2018. En estos más 10 años ocurren los fenómenos macroeconómicos del estallido de la burbuja inmobiliaria y la crisis económica. Dicho esto, para comprender las experiencias cotidianas de la crisis es imprescindible remontarse a la etapa previa al 2007, es decir, la fase de la burbuja inmobiliaria, que abarca desde 1997 hasta 2007 (Naredo, 2010: 4). También es importante tener en cuenta que los momentos de burbuja, estallido y crisis se insertan dentro de las fluctuaciones generales de la economía española y, especialmente, dentro de las históricas fluctuaciones propias de la construcción, en tanto que sector pro cíclico.

Fijándonos en la etapa que nos interesa, a finales de 2007 se inicia un período de aguda crisis económica, imposición de políticas de austeridad y precarización generalizada. La recesión se extiende oficialmente desde 2008 hasta 2014, años en los que se registran descensos medios del Producto Interior Bruto (PIB) de 1,35%. En el último trimestre de 2013 el PIB crece un 0,2%. A finales del 2014, el entonces Presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, afirma en el Encuentro Empresarial sobre el Plan Estratégico de Internacionalización y Mercados Prioritarios que *“en muchos aspectos, la crisis es historia del pasado”* (Cué, 2014). Efectivamente el PIB crece un 1,4% durante 2014, pero la evolución de este indicador nos sirve solamente para dibujar un cronograma superficial. Como es sabido, los crecimientos o decrecimientos del PIB no reflejan con fiabilidad la realidad económica vivida por la población. Justamente, el trabajo de campo se inició en 2015, es decir, siendo oficialmente la crisis una fase más bien superada. Por el contrario, los testimonios recogidos contradicen contundentemente las palabras del Presidente del Gobierno. Más concretamente, para muchos trabajadores del sector de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano, la crisis empezó alrededor de 2007 y, sin duda, se mantuvo hasta 2018.

De acuerdo con esto, si bien hemos señalado unas fechas referenciales que definen el comienzo y el fin de fenómenos como la burbuja, el estallido y la crisis, durante la exposición del trabajo de campo se constatará que las fluctuaciones se materializaban en la vida de los obreros en momentos distintos, dando lugar a un abanico de historias de vida que, a la vez, tienen trazos comunes y carácter único. En definitiva, desde un enfoque metodológico

cuantitativo y un posicionamiento teórico crítico, he buscado rebasar los límites de los análisis centrados en indicadores macroeconómicos, para poder adentrarnos en las experiencias de precariedad de los obreros de la construcción que sobreviven en tiempos de declive y austeridad, siempre teniendo en cuenta los antecedentes y contextos históricos a los que están sujetos.

III.2. La cuestión territorial

Procedamos ahora a la cuestión territorial. La zona en la que se ha realizado el trabajo de campo es Barcelona y su ámbito metropolitano extenso, o sea, incluimos ciudades pertenecientes a las comarcas colindantes a la del Barcelonès: el Vallès Occidental, Vallès Oriental, Baix Llobregat y Maresme. Esta delimitación territorial se explica porque en la propia esencia del sector de la construcción encontramos la movilidad como característica de la rutina laboral. El lugar de trabajo de los obreros se sitúa donde se inicia una obra y, cuando esta finaliza, el lugar de trabajo desaparece con ella. Consecuentemente, es poco común que un trabajador del ramo de la construcción mantenga un puesto de trabajo fijo en una localidad determinada. Lo que sí que podemos confirmar es que la inmensa mayoría de los relatos y experiencias laborales y vitales registradas durante el trabajo de campo ocurrieron dentro del Barcelonès y las comarcas colindantes. Es un hecho lógico considerando que estas son las 5 comarcas con más PIB de Catalunya (Nafría, 2015), en las cuales se genera una gran actividad del mercado inmobiliario, así como muchas inversiones públicas en construcción y mantenimiento de infraestructuras. En resumen, las trayectorias laborales en tiempos de auge y crisis de muchos de los obreros con los que se ha tomado contacto se han caracterizado por una constante movilidad por los municipios de Barcelona y conurbación metropolitana; empalmando, solapando y combinando periodos de empleo y desempleo.

III.3. La cuestión sociológica

Cuando hablamos de obreros del sector de la construcción nos referimos a trabajadores de pie de obra. En otras palabras, alejándonos de perfiles técnicos o de promoción inmobiliaria, nos centraremos en hombres cuyo esfuerzo físico, en el sentido más literal, es necesario en el proceso de producción. Dentro de este grupo, la multiplicidad de perfiles laborales es considerablemente amplia: Encontraremos diversos oficios – albañil, encofrador, pintor, pavimentador... –, rangos – peón, peón especialista, oficial de primera, oficial de segunda, encargado... –, y estatus laborales – asalariado, autónomo, pequeño empresario... –. Además, hay otras variables igualmente importantes que trascienden al ámbito laboral: la condición de inmigrante, el estatus legal, la edad o el estado de salud –.

Por último, el mismo ramo presenta divisiones sub sectoriales que deben tenerse en cuenta. Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) la construcción incluye los

subsectores de Ingeniería Civil, Edificación y Construcción Especializada. Autoras como Sánchez (2016: 14-15) distinguen solamente entre dos grandes grupos: Por una parte, la obra civil, que corresponde a las infraestructuras promovidas por organismos estatales – Gobierno Central, Comunidades Autónomas y Ayuntamientos –. Por otra, la edificación, que consiste en estructuras, normalmente, para uso particular. Estas pueden ser residenciales – mercado de la vivienda –, o no residencial – locales comerciales, naves industriales, centros lúdicos o sociales, etcétera –. Dentro de la edificación también encontramos el mercado de la reforma y la rehabilitación de infraestructuras ya existentes.

Teniendo en cuenta la variabilidad de perfiles sociológicos, las fluctuaciones macroeconómicas y la movilidad propias del ramo de la construcción, debemos aclarar una cuestión importante: Nuestro grupo de estudio se compone de aquellos hombres que entre los años 2007 y 2018 han dedicado una considerable parte de su actividad laboral a trabajar o buscar empleo en el sector de la construcción de Barcelona y su ámbito metropolitano. Esto significa que presentaremos múltiples perfiles de obreros: Unos que llevan trabajando en el sector toda su vida laboral, eso sí, alternando constantes fases de desempleo por fin de proyecto o por la misma crisis. Otros perfiles que trabajaron muchos años hasta quedar en paro al estallar la burbuja y que, durante la crisis, solo han podido reincorporarse a las obras de forma breve e intermitente. También grupos de sujetos que migraron desde otros países, atraídos por el auge económico, que se incorporaron al sector sin tener experiencia previa, y que vieron que sus perspectivas cambiaban de 2008 en adelante. Finalizando esta sección, se ha perseguido conformar un grupo de casos lo suficientemente amplio y diverso como para que se tuviera en cuenta toda la variabilidad descrita.

Sección IV

Discusiones teóricas vinculadas al grupo de estudio

Como se ha introducido, hay tres variables claves para definir el grupo de trabajadores de la construcción con los que se ha tomado contacto durante la etnografía: estas son las de hombre, migrante y de clase obrera. A este respecto, existen discusiones teóricas que se deducen de cada una de estas características, a las cuales haremos referencia en las siguientes páginas.

Para ello, es fundamental aplicar un enfoque interseccional que contemple las interacciones entre las variables. Apoyándonos en Davis (2008), la interseccionalidad es una herramienta para abordar la complejidad de las experiencias humanas. En un sistema de divisiones sociales, las experiencias de desigualdad deben ser entendidas como resultado de varios ejes de poder interactuando entre sí. Además, se debe tener en consideración que las vivencias de masculinidad, migración y clase social son diferentes, en sí mismas, para cada uno de los informantes. Collins y Bilge (2016: 19) inciden en la importancia de la contextualización

y la historicidad, es decir, situarnos en el momento y el lugar de crisis económica en Barcelona y alrededores es indispensable para analizar como las variables actúan en la vida de los obreros de la construcción.

IV.1 Hombres y masculinidad

En la provincia de Barcelona y, en general, en España, el ramo de la construcción ha sido y es predominantemente masculino. Por lo tanto, una perspectiva de género y una mirada crítica a la masculinidad serán ejercicios adecuados para entender los testimonios y experiencias de nuestros informantes.

Gálvez y Torres (2010) o Vicent (2013) son autoras que han trabajado las relaciones de género durante la crisis económica de finales de 2007. Ellas denotan que, frente a la incapacidad del estado y el mercado para dar respuesta a la precariedad extendida durante la recesión, las familias y, especialmente, las mujeres han pagado gran parte de los costes de amortiguación y mitigación del impacto que supuso en las economías domésticas el estallido de la burbuja. Este análisis contextual realizado desde una perspectiva feminista nos es útil para anticipar que el desarrollo de la identidad masculina de nuestros informantes se construye, habitualmente, apoyándose en unas relaciones de género desiguales. Al mismo tiempo, también veremos ejemplos de cómo las realidades asociadas a los tiempos de crisis económica pueden hacer surgir cierta reflexividad crítica en relación a las identificaciones masculinas.

Dando un paso más, la noción de *masculinidad hegemónica* resultará útil para analizar las vivencias del grupo de obreros de la construcción durante este periodo. Según Connell y Messerschmidt (2005), debemos entender *masculinidad hegemónica* como un patrón de prácticas que reproducen un sistema de poder entre hombres y mujeres. Además, las autoras señalan que la masculinidad hegemónica no debe ser estudiada en un sentido estático o rígido, sino en tanto que normatividad que es representada por los sujetos de forma oblicua y cambiante. Por consiguiente, los comportamientos y prácticas derivadas de la identidad masculina se van modificando dependiendo del entorno socioeconómico y cultural. Incluso en un mismo entorno, denotaremos que cada uno de los informantes ejerce y performa su masculinidad de forma distinta a los demás. Entonces, insistiendo en la centralidad de la historicidad, la presente etnografía pretende mostrar que los modelos de masculinidad hegemónica dependen de circunstancias concretas sujetas a contextos determinados.

Un apunte, a mi parecer, muy acertado de la noción de *masculinidad hegemónica* lo realiza Collier (1998). Él señala que un error en el que se incurre a veces cuando se emplea *masculinidad hegemónica* es que se excluyen los comportamientos socialmente catalogados como positivos. Usando los ejemplos que presenta el autor y acotándolo al caso de los obreros

de la construcción, hablaríamos de comportamientos que pueden llegar a servir los intereses de las esposas, parejas o madres de los informantes: como podrían ser el mismo proveimiento de recursos o el ejercicio del rol de padre, hijo o esposo. Por otro lado, en las mismas relaciones que los trabajadores establecen consigo mismos, entre sí y con otros hombres, actúa también una determinada normatividad masculina y podemos denotar comportamientos socialmente etiquetados como negativos – exceso de competitividad o ridiculización –, o como positivos – exaltación de la lealtad, el sacrificio o la profesionalidad –. En resumen, Collier explica que esta constelación de comportamientos y prácticas, algunas percibidas como positivas, otras como negativas o incluso ambas cosas a la vez, es lo que nos permite hablar de hegemonía y no dominación. Es decir, *masculinidad hegemónica* como concepto que conlleva ciertas dosis de consentimiento y participación por parte de toda la sociedad, incluyendo los grupos oprimidos.

Esta misma idea la intuimos en el texto de Frigolé (1977), titulado *Un hombre*. El autor nos muestra que, en una sociedad marcadamente patriarcal, la construcción de la masculinidad se puede erigir también desde valores como el cumplimiento del deber, la dignidad, la honradez, la disposición al sacrificio o la justicia. Además, Frigolé ilumina perfectamente los nexos entre los ejes de masculinidad y de clase trabajadora, enseñando que, como ocurre con los obreros de la construcción, muchas veces no se puede entender una variable sin la otra.

Manteniéndonos en los mutuos efectos entre el eje clase y el eje género, Thiel (2012), en su etnografía sobre la industria londinense de la construcción, muestra la relación entre el trabajo manual y ciertas formas de conformación de la masculinidad. Salvando las distancias geográficas y sociales, las reflexiones de Thiel son aplicables a la industria de la construcción de Barcelona. La exigencia física, la asunción de riesgos, el rol de proveedor familiar, el respeto de las jerarquías o la diferenciación respecto de lo femenino son elementos que el autor destaca como componentes de la identidad masculina y que han aparecido durante esta etnografía.

IV.2 Flujos migratorios e inmigrantes

De igual forma que ocurre con la predominancia masculina, este sector también se ha erigido históricamente como un nicho laboral de inmigrantes. Tanto es así que todos los obreros con los que se ha realizado una entrevista en profundidad son inmigrados o hijos de inmigrados. Si bien incidiremos en esto más adelante, en términos generales, encontramos dos grandes flujos migratorios que configuran el actual sector de la construcción barcelonés: La primera es la ola de migración nacional, proveniente del sur de España en los años 50 y 60; la segunda es la ola de migración internacional, proveniente de múltiples países del sur global durante la década de los 90 y hasta 2007.

Durand y Massey (2003) definen varios tipos de enfoques teóricos para el estudio de los movimientos migratorios. En esta tesis se ha aplicado, principalmente, el enfoque de los mercados laborales segmentados. Como indica su nombre, esta perspectiva parte de que los mercados de trabajo de las sociedades del norte global están divididos en segmentos o grupos de empleos – según calificación, protección, estabilidad, etcétera –. Desde esta aproximación, se presupone que las economías del norte global tienen una necesidad estructural de mano de obra barata, para cubrir las vacantes del segmento de empleos inestables, desprotegidos y precarios. En consecuencia, la demanda permanente de fuerza de trabajo estimula los flujos migratorios provenientes del sur global. Piore (1979: 86) nos sirve de referencia cuando reflexiona sobre los *migrant labor markets*, describiéndolos a través de 4 factores: las diferencias salariales, el desempleo, la competición entre migrantes y otros grupos de fuerza de trabajo, y la organización entre trabajadores.

En otros enfoques, como la teoría de los sistemas mundiales, se adopta una escala de análisis más grande. Esto es, se afirma que las migraciones internacionales surgen de disrupciones y dislocaciones que, inevitablemente, ocurren en el desarrollo del sistema capitalista global de herencia colonial. Por ende, dentro de la teoría de los sistemas mundiales se contemplan los conflictos armados, la automatización de trabajos, el acaparamiento de tierras o la expropiación de recursos que obligan personas de la periferia global a abandonar sus hogares y migrar (Durand y Massey, 2003: 26-27). Una advertencia es que, si bien durante la etnografía no se han ignorado las dinámicas de expulsión que provocaron que muchos de nuestros informantes tuvieran que abandonar su lugar de origen, este texto se centra en las lógicas de atracción de mano de obra generadas desde Barcelona y España, además de las condiciones de trabajo y de vida de migrantes una vez ya establecidos en el lugar de destino.

Detallando la relación entre el sujeto inmigrado y el ámbito laboral, destaco las reflexiones teóricas de Sayad (2010) cuando estudia el caso de la migración argelina hacia Francia durante la segunda mitad del siglo XX. Salvando las distancias geográficas, políticas e históricas, el análisis del autor ayuda a comprender varios aspectos de la realidad laboral de muchos de los protagonistas de esta tesis. Para ser más precisos, Sayad muestra como la combinación de las condiciones de inmigrante y trabajador determina, fundamentalmente y en muchos aspectos, la posición objetiva y simbólica de ciertos sujetos en sociedades del norte global.

Concretamente, Sayad argumenta que las figuras del inmigrado y del trabajador no cualificado acaban por unirse, utilizando una para definir socialmente a la otra y viceversa: *“La condición de inmigrado no funciona sin cualificar socialmente el trabajo que es efectuado por el trabajador inmigrado o, a decir verdad, que le es atribuido”* (Sayad, 2010: 238). Esta posición nos conduce directamente a las etnografías de otros autores y autoras como Parella (2004) o Pedreño (2007). Pese a sus trabajos de campo estar localizados en otros sectores económicos

– doméstico y agrícola respectivamente –, ambos sirven de guía al exponer las dinámicas y violencias específicas, asociadas a las particularidades de cada empleo, a las que deben hacer frente determinados grupos de inmigrantes.

IV.3 Clase social

A finales del siglo XX, el fin de la Guerra Fría y la derrota simbólica del comunismo propició la pregunta de si ese era el fin de la historia (Fukuyama, 1989). El autor ensalzaba que el capitalismo se había impuesto mediante la consolidación de la democracia liberal y el libre mercado y esto se materializaba en la expansión de la clase media. Después de la publicación de su artículo, entre 90 y hasta 2008, se consolidó globalmente una deriva neoliberal que ya había empezado con los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan. Como indica Harvey (2005), bajo los lemas de la libertad individual y la creación de riqueza, el neoliberalismo agravó las desigualdades de clase a través de políticas deliberadas de desregulación financiera y mercantilización del estado bienestar.

A este respecto, son múltiples los pensadores y pensadoras que se han mostrado críticas con los efectos perjudiciales de la desregulación y la mercantilización neoliberal. Por ejemplo Castel (1997) nos habla de una nueva cuestión social, Paugam (2007) reflexiona sobre las formas elementales de la pobreza, Martínez (2008) discute sobre los procesos de exclusión social, Lazzarato (2012) pone el foco en los sujetos endeudados, Gálvez y Rodríguez (2011) se centran en las desigualdades de género, y Standing (2013) describe el precariado como una nueva clase social. Estos autores y autoras difieren entre ellos en cuanto a los criterios de delimitación y características de los grupos o clases, pero lo que comparten todas sus aportaciones es que evidencian rechazo ideológico hacia los efectos de la agudización neoliberal enmarcada entre las últimas décadas. También, mediante su perspectiva crítica, iluminan los procesos de creación de desigualdades que confeccionan una sociedad de clases.

El sistema capitalista ha ido pasando por distintas fases a lo largo de la historia. De manera acorde, también ha variado el debate acerca de cómo abordar la temática de las clases sociales. En cuanto al vínculo entre las relaciones económicas objetivas y la consciencia ideológica, Marx y Engels, en su libro *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, explicaban que las personas, en la producción social de su vida “*entran en determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción. [...] Estas relaciones de producción en su conjunto constituyen la estructura económica de la sociedad*” (Marx y Engels, 1989: 7). Los dos pensadores, no sin generar debate, resolvieron la cuestión de la consciencia social y la consciencia de clase estableciendo un nexo de dependencia de la superestructura – consciencia social – respecto de la infraestructura – relaciones de producción –. Sin menospreciar la influencia que las relaciones de producción tienen sobre la

consciencia social, la aproximación teórica adoptada aquí se distanciará del riesgo analítico que puede suponer un excesivo determinismo económico.

Probablemente, la persona que mejor ha problematizado las nociones marxista de superestructura y conciencia de clase es Thompson (1966), justamente aplicando una perspectiva procesual a la formación de la clase obrera en Inglaterra. De Thompson aprendemos a complejizar ciertas visiones simplificadas que parten del supuesto de que la clase tiene una existencia objetiva *per se*. Desde dichas visiones, se consideraría la clase social como una cosa, suponiendo que esta tiene una existencia real y que, por lo tanto, se puede definir de una forma casi objetiva: tantas personas que se encuentran en una determinada relación con los medios de producción. Una vez asumido esto, sería posible deducir qué conciencia de clase debería tener “esa cosa”, si fuese debidamente consciente de su posición y de sus intereses objetivos (Thompson, 1966: 10-11).

La noción de clase entraña un ingrediente de relación histórica y, como cualquier otra relación, es un proceso fluido. El análisis de las clases sociales debe estar encarnado en gente real y en un contexto determinado, por lo tanto, centrado en experiencias comunes — heredadas o compartidas—. Así, se observa cómo se sienten y se articulan las identidades y los intereses a la vez comunes a un grupo de personas y frente a otras personas cuyos intereses son distintos — y opuestos a veces— (Thompson, 1966: 27). Esta afirmación no niega que la experiencia de clase venga, en gran parte, determinada por las relaciones de producción en las que las personas nacen o en las que entran de manera involuntaria. Pero reivindica que la conciencia social — tradiciones, sistemas de valores, ideas y formas institucionales — es la forma en que se expresan estas experiencias en términos culturales y que dicha conciencia también participa en el engendramiento de las clases sociales. Como asegura Lazzarato (2012: 33): *“what one defines as “economy” would be quite simply impossible without the production and control of subjectivity and its forms of life”*.

En definitiva, apostamos por un enfoque dialéctico en el que haya complementación entre lo estructural y lo procesual. La antes citada literatura de Castel (1997), Paugam (2007), Martínez (2008) o Standing (2013) ha sido básica a lo largo del texto, pero una diferencia epistemológica respecto de estos autores es que buscan captar la tendencia general de los procesos de formación de clases sociales. En cambio, esta tesis apuesta por una perspectiva menos amplia y más incisiva. Para ello, nos centraremos en sujetos de un sector laboral concreto, los obreros de la construcción; de un territorio concreto, Barcelona y ámbito metropolitano; y en un periodo histórico concreto, la crisis económica iniciada en 2007. Aunque desde diferentes temáticas de investigación, algunas referencias afines a la aproximación teórica y al enfoque dialéctico presentados serían las de Burawoy (1989), Frigolé (1997), Sennett (2000), Marques (2011), Steinbeck (2012) o Lewis (2012).

Sección V

Concepciones de justicia e injusticia

Siguiendo con la dialéctica entre lo estructural y lo procesual, Pérez (2014) explica que la perspectiva procesual evita que cometamos un error de imputación, riesgo de las visiones excesivamente objetivistas. En otras palabras, el determinismo estructural puede resultar controvertido frente a la pregunta de quienes son las personas preparadas para definir las condiciones que dan origen a una clase social. La relación de pura dependencia de la conciencia social respecto del modo de producción nos podría llevar a suponer que los y las investigadoras, en tanto que expertos concededores de los orígenes objetivos de las clases sociales y de sus intereses, serían los encargados de identificar cual debe ser la conciencia de clase o posicionamiento ideológico “correctos”. Valorando las condiciones objetivas de producción y existencia, el enfoque etnográfico pretende dar la voz protagonista a los obreros. Así, nos focalizaremos en cómo ellos valoraban ideológicamente sus condiciones de vida y definían sus grupos de pertenencia, no solamente en términos de clase social, sino también introduciendo variables como la masculinidad o el lugar de origen.

Para llegar a esta meta, emplearemos la teoría de la justicia social. Primero, quiero destacar que el mismo trabajo de campo ha invitado al uso del concepto de (in)justicia. Es decir, en las manifestaciones sobre lo justo o lo injusto, los informantes, por un lado, describían su posición objetiva y, por el otro, expresaban su posicionamiento ideológico, valores éticos y conciencia social general. Esto nos conduce de nuevo a la dialéctica entre universalidad y particularidad. Harvey (1996: 362) contempla cómo la mutua definición entre universalidad y particularidad determina la creación de concepciones de justicia social. Dicho de otro modo, resulta interesante analizar los modos en que las personas utilizan las ideas de (in)justicia para describir, simultáneamente, los procesos socioeconómicos que dan forma a sus vidas y como ellos gestionan su agencia para hacer frente a tal proceso.

Otros textos sobre la justicia social en los cuales el enfoque teórico se respalda en estimulantes ejemplos prácticos son los de Young (2000) o Fraser y Honneth (2006). La aproximación de Young entiende la teoría de la justicia como aquella que se fija en la redistribución y las condiciones institucionales necesarias para el desarrollo y ejercicio de las capacidades individuales y colectivas. Bajo esta concepción, la injusticia se referiría a las formas de restricción que incapacitan a las personas, incluyendo cuestiones económicas y culturales (Young, 2000: 71-72). Para nuestro caso de estudio, la propuesta que articula Fraser (2000 y 2008) resulta especialmente adecuada. Ella distingue entre las esferas de redistribución y reconocimiento. Entenderíamos la injusticia redistributiva tal que así:

La injusticia socioeconómica, que está arraigada en la estructura económico-política de la sociedad. Ejemplos de la misma incluyen la explotación (que el fruto del propio trabajo

sea apropiado para el beneficio de otra persona); la desigualdad económica (permanecer confinado a trabajos indeseables o mal pagados o ver negado, sin más, el acceso al trabajo asalariado); y la privación (negación de un nivel de vida material adecuado) (Fraser, 2000: 4).

En cambio, la injusticia de reconocimiento se definiría de la siguiente manera:

El segundo tipo de injusticia es cultural o simbólica. Está arraigada en los modelos sociales de representación, interpretación y comunicación. Ejemplos de la misma incluyen la dominación cultural (estar sujeto/a a modelos de interpretación y comunicación que están asociados con una cultura ajena y son extraños y/o hostiles a la propia); la falta de reconocimiento (estar expuesto/a a la invisibilidad en virtud las prácticas de representación, comunicación e interpretación legitimadas por la propia cultura); y la falta de respeto (ser difamado/ a o despreciado/a de manera rutinaria por medio de estereotipos en las representaciones culturales públicas y/o en las interacciones cotidianas) (Fraser, 2000: 5).

En nuestra voluntad de establecer diálogo entre aquello correspondiente a lo material y aquello correspondiente a la consciencia, la separación de redistribución y reconocimiento permite que los conflictos se aborden con la profundidad analítica deseada. Asimismo, es importante considerar que la separación entre redistribución y reconocimiento, aunque es un paso útil para enfrentar el análisis, acaba siendo una posición teórica provisional:

Evidentemente, esta distinción entre injusticia económica e injusticia cultural es analítica. En la práctica, las dos se entrecruzan. Incluso las instituciones económicas más materialistas cuentan con una dimensión cultural constitutiva e irreductible; están plagadas por significados y normas. Y a la inversa, incluso las prácticas culturales más discursivas cuentan con una dimensión económico-política constitutiva e irreductible; se sostienen gracias a pilares materiales. Por consiguiente, lejos de ocupar dos esferas separadas herméticamente, la injusticia económica y la injusticia cultural se encuentran habitualmente imbricadas hasta el punto de reforzarse dialécticamente la una a la otra (Fraser, 2000: 6).

En definitiva, la distinción entre redistribución y reconocimiento, o entre material y cultural, servirá para analizar las concepciones de justicia e injusticia presentadas por los protagonistas. De esta forma, se irán hilvanando las múltiples experiencias de crisis que los obreros de la construcción tuvieron de 2007 en adelante.

Sección VI

Espacios y técnicas etnográficas

Algunas características del ramo de la construcción impregnaron el desarrollo del trabajo etnográfico. La movilidad, la inestabilidad o la transitoriedad son elementos muy presentes en la cotidianidad de los obreros, hecho que, a veces, dificultó un contacto continuado con los informantes. En consecuencia, movido por la voluntad de intentar captar y plasmar la mayor parte de las porciones que conforman este fragmentado sector, el trabajo de campo se efectuó en múltiples espacios y mediante varias técnicas.

En relación con lo comentado, poder hacer el trabajo de campo en la misma zona en la que se encuentra la institución académica que ha acogido esta tesis doctoral facilitó que, durante 4 años seguidos y de forma bastante continua, pudiera acudir constantemente al campo para registrar información. A medida que la red de informantes aumentaba y las relaciones se consolidaban, ellos mismos me facilitaban el acceso a otros trabajadores o nuevos espacios cotidianos. Es decir, la estrategia de la bola de nieve fue clave para establecer nuevos contactos y acceder a nuevos espacios.

Como propone Small (2009: 14), el procedimiento de bola de nieve acostumbra a dar buenos resultados por lo que al incremento del número de casos respecta. La receptividad de los informantes era mucho mayor cuando contactaba con ellos por medio de algún otro trabajador conocido suyo. Adicionalmente, otro factor que comenta el mismo autor es que el procedimiento de bola de nieve se aleja del muestro aleatorio estadístico porque tiende a ahondar en redes sociales ya existentes. Como se mostrará a continuación cuando describamos los espacios etnográficos, para la presente investigación cualitativa, el ahondar en redes de relaciones sociales ha supuesto una ventaja a la hora de analizar ciertos discursos y experiencias que se comprenden mejor considerando el componente grupo. Veremos que los tres principales espacios etnográficos – los bares, las obras y los cursos de formación – son lugares en los que los obreros viven y piensan acompañados, normalmente, de otros compañeros de sector.

VI.1. Los bares.

Al empezar el trabajo de campo, en verano de 2015, creí que una buena opción sería la de realizar entrevistas a modo de sondeo. Los contactos con los primeros obreros los conseguí gracias al contacto de un familiar que trabajaba como técnico en riesgos laborales y tenía relación cercana con muchos trabajadores. Para facilitar la concreción de la cita y no causar molestias, yo ofrecía tanto la posibilidad de hacer la entrevista en mi casa como la de acercarme al domicilio del informante, los primeros entrevistados siempre prefirieron que yo fuera a su casa. El guión que preparaba estaba vagamente estructurado, tan solo les pedía que

me describieran sus vivencias apoyándose en el orden cronológico de la burbuja, el estallido y la crisis.

Después de entrevistar a tres obreros, los resultados obtenidos sirvieron para confirmar el fuerte impacto de los ciclos de la burbuja y la crisis en las vidas de esos sujetos. Sin embargo, la información registrada era muy superficial. Un momento determinante llegó cuando Marco, el primer trabajador al que entrevisté, me propuso que, para la segunda cita, fuéramos a un bar que frecuentaba. Ese día, en el bar, la entrevista con Marco se desarrolló con más fluidez, su relato de vida se enriquecía con anécdotas, detalles y valoraciones. También pude conocer otros obreros amigos de Marco, con los que entablé conversación. Desde ese día, los bares se convirtieron en un espacio clave para la etnografía. En todos los casos en los que contactaba con un nuevo informante le proponía quedar en algún bar que le fuera conocido, para intentar reproducir el ejemplo que me había brindado Marco. Además, los bares dejaron de ser exclusivamente sitios adecuados para albergar entrevistas o conversaciones para también convertirse en espacios etnográficos en los que realizar observación.

Durante los 4 años de trabajo de campo acabé visitando 15 bares. Estos estaban distribuidos por las localidades de Barcelona, Santa Coloma de Gramanet, Corbera de Llobregat, Badalona, Hospitalet de Llobregat, Montcada i Reixac, Sabadell, Rubí y Terrassa. A la mayoría de locales fui un mínimo de dos veces, pero especialmente importantes fueron los bares a los que acudí periódicamente durante meses, ahí pude tejer relaciones más sólidas con los informantes. Asimismo, gracias al carácter semipúblico de estos espacios, el acceso se facilitaba enormemente. A diferencia de cuando hacía las entrevistas en domicilios particulares, muchas veces, en los bares no hacía falta concretar una cita previa. Solamente era necesario preguntar por teléfono al informante en cuestión si estaba en el bar y si le importaba que me acercara. Cuando había más confianza, podía ir directamente al local y, si coincidía con algún obrero, tomábamos algo y charlábamos.

En referencia a lo que concierne a este capítulo metodológico, la constante entrada y salida de los bares como espacio etnográfico durante los 4 años de trabajo de campo dificulta la tarea de especificación de la información registrada. En algunos casos era posible apuntar palabras clave en el diario de campo, en otros, si no había mucho ruido y se me daba permiso, podía grabar entrevistas o conversaciones. En varias ocasiones, si no había podido grabar o tomar apuntes, me dedicaba a hacerlo en la calle inmediatamente después de salir del bar. Aún así, son incontables las charlas informales, discusiones espontáneas e intercambios de opinión que, sin quedar detalladamente registrados, han acabado aportando un conocimiento esencial de la cuestión estudiada.

Abordando cierto ejercicio de cuantificación y a modo orientativo, sí que había días que en el bar se aplicaban técnicas etnográficas de forma más manifiesta y explícita, en este

sentido: En los bares he podido realizar entrevistas en profundidad con 24 obreros de distintos perfiles – oficio, experiencia, categoría, edad, lugar de nacimiento, etcétera –. En todas las entrevistas se partía del relato de vida de los informantes en los últimos 20 años, preguntando por las etapas sucesivas de burbuja inmobiliaria, estallido de la burbuja y crisis económica. Mediante este viaje discursivo por el trayecto laboral y vital de los obreros, iban emergiendo temáticas más específicas. Con algunos obreros, la entrevista en profundidad se limitaba a una quedada de un día en el que hablábamos durante varias horas sobre los temas de interés. Por el contrario, con otros trabajadores, las quedadas se llegaron a repetir múltiples veces y, de forma natural, la interacción fue dejando atrás el formato más estructurado en que se definían las figuras de entrevistador y entrevistado, para alcanzar un ambiente de conversación informal entre pares y sin guión.

La relación de confianza creada con estos varios obreros acabó desembocando en el registro de relatos de vida con alto grado de detalle y profundidad, así como un conocimiento profundo de su entonces actual situación socioeconómica. Adicionalmente, desde las relaciones tejidas en los bares también se consiguió el acceso a otros espacios y momentos etnográficamente interesantes: algunos de los obreros me invitaban a su casa, me presentaban a su familia, aceptaban que les acompañara a hacer recados o gestiones, compartíamos viajes en transporte público o, por último, dos de ellos me invitaron a hacer observación en las pequeñas obras en las que, respectivamente, trabajaban.

La creación de lazos de confianza se dio no solamente con trabajadores en concreto, sino que el ambiente del bar facilitaba que también sucediera con grupos de obreros. Así pues, a lo largo del periodo de trabajo de campo pude verme asiduamente con 3 grupos distintos: uno de Terrassa, otro de Barcelona capital y otro de Santa Coloma de Gramenet. En primer lugar, esto me permitió poder realizar 3 dinámicas de grupo de discusión con guión semiestructurado. En segundo lugar, también gracias a la continuidad de los encuentros, fue posible realizar un trabajo de observación mucho más fructífero, en términos de registro de dinámicas y actividades que los diferentes grupos llevaban a cabo dentro del bar.

Antes de cerrar esta subsección, quiero subrayar que, si bien la movilidad y fragmentación arraigadas en el sector de la construcción proponían un reto de captación de multiplicidad perfiles, las mismas movilidad y fragmentación facilitaban que, en el recorrido vital de un mismo obrero, se pudieran agrupar experiencias varias. Por ejemplo, una misma persona podía haber trabajado en distintos municipios y tipos de obra, desarrollando diferentes oficios y ocupando diferentes categorías laborales, en tanto que autónomo, asalariado o trabajando en el mercado informal, bajo condiciones laborales dispares, con estados de salud cambiantes, etcétera. Sin duda, la integración de la movilidad y la fragmentación en las mismas trayectorias vitales de muchos obreros facilitaron llegar al punto

de saturación, además de permitir que surgieran reflexiones de contraposición y comparación por parte de los implicados.

VI.2. Las obras

Las obras fueron otro de los espacios clave en los que se desarrolló la etnografía. La observación directa de la rutina laboral permitía la emergencia de ciertas cuestiones que, durante las entrevistas o conversaciones en los bares, se habían tratado superfluamente. Adicionalmente, realizar observación en el lugar de trabajo permitió un ejercicio de contraste entre la información discursiva de los relatos recogidos y las prácticas laborales observadas. De los 4 años de trabajo de campo, el periodo de visitas de obras se enmarcó entre junio de 2017 y diciembre de 2018, tiempo en el que accedí a un total 19 obras. De nuevo, movido por intentar captar la mayor parte de la fragmentada realidad inherente al ramo, intenté diversificar los tipos de obra visitadas según las variables de titularidad – pública y privada –, tamaño – según superficie y número de trabajadores implicados – y tipo – obra civil y obra de edificación –. En general, el acceso a las obras siempre fue posible gracias a la figura de algún facilitador. A continuación, describiremos el tipo de obras a las que accedí y el rol que cada uno de los facilitadores desarrollaba en ellas.

VI.2.1. Obras públicas en la ciudad de Barcelona

Hasta 15 del total de 19 obras visitadas eran obras públicas, promovidas por el Ayuntamiento de Barcelona. Esta posibilidad surgió después de contactar con distintas personas vinculadas a la Federación de Construcción y Servicios de Comisiones Obreras (CCOO). Mi idea inicial era poder entrevistar personas de mundo sindical dentro del ramo de la construcción. Durante una de las entrevistas con varios cargos de la Federación de Construcción y Servicios, surgió la información de que existía un convenio de colaboración entre el Ayuntamiento de Barcelona y los dos sindicatos mayoritarios, CCOO y Unión General de los trabajadores (UGT), para que estos dos últimos realizaran visitas periódicas de control en las obras públicas en marcha. En el texto del convenio se detalla que el objeto de este es el establecimiento de un procedimiento de colaboración entre sindicatos y Ayuntamiento que permita la intervención en las obras municipales de forma planificada, para controlar condiciones de trabajo, condiciones de seguridad y salud, la cualificación adecuada del personal y que no se produzca subcontratación ilegal.

Finalmente, desde CCOO se me acabó poniendo en contacto con Fernando, el responsable de realizar las visitas. Cuando le conocí, Fernando tenía alrededor de 55 años y había trabajado gran parte de su carrera laboral en la construcción, en obra pública, como

pavimentador y *bordillero*¹. Pocos años después de estallar la burbuja inmobiliaria, Fernando se vio obligado a abandonar el trabajo en la obra por dolencias cronicadas en espalda y hombros. Afortunadamente, pudo seguir su carrera laboral en trabajos físicamente menos exigentes, algunos derivados de la Federación de Construcción y Servicios de CCOO. Quedé por primera vez con Fernando en un bar de la ciudad condal, en mayo de 2017, él ya llevaba realizando visitas de obras en la ciudad de Barcelona desde hacía un par de años. Fernando accedió amablemente a que le acompañara en las visitas, así pues, desde mayo del 17 hasta octubre del 2018 pude acceder a las mencionadas 15 obras. Además, teniendo la oportunidad de repetir visita en 4 de ellas, pudiendo así detectar la evolución de los trabajos y el cambio de los obreros empleados. Pese a ser todas las obras de titularidad pública, todas ellas variaban en cuanto a complejidad, plazos, superficie, número de trabajadores implicados y organización laboral. De esta forma, se pudieron registrar distintas realidades laborales.

Las visitas transcurrían tal que así: Siempre que era posible, me citaba con Fernando media hora antes de iniciar la visita, íbamos a algún bar cercano a tomar un café y él me explicaba las características generales del proyecto y del espacio en cuestión. Habitualmente, también me acababa explicando las que, a su parecer, eran las principales deficiencias del sector de la construcción barcelonés, así como los efectos de la crisis en el ramo. Después del café, nos dirigíamos hacia la obra y, antes de entrar, nos poníamos las botas de seguridad, el casco y el chaleco reflector. Entrábamos e íbamos directamente a las casetas y preguntábamos por el técnico de prevención y el jefe de obra, pues en el acuerdo entre consistorio y sindicatos estaba especificada como obligatoria la presencia de estas dos figuras durante toda la visita. Al saludarnos, Fernando me presentaba como un estudiante universitario que estaba realizando un trabajo sobre seguridad y salud. Era habitual que Fernando ya conociera personalmente a los responsables. Seguidamente, recorríamos todo el espacio, tanto jefe de obra como técnico de prevención hacían de guías, es decir, nos iban explicando la evolución, dificultades, sensaciones, etcétera.

El principal objetivo era repasar posibles aspectos a mejorar vinculados con la prevención, esto es, posibles focos de riesgo mal gestionados o malas prácticas de trabajadores. El *modus operandi* estándar de las visitas no preveía contacto alguno con los trabajadores, más que saludos cordiales de buenos días cuando pasábamos cerca suyo. Aún así, Fernando, debido a su inquietud por indagar, a veces se alejaba de la comitiva de visita y se dirigía directamente a algún grupo de trabajadores, iniciando conversaciones con los obreros. Fernando era consciente que esto podía suponer una situación un tanto violenta, pues pese a que él siempre se presentaba como miembro de CCOO y era extremadamente prudente, algunos trabajadores se mostraban incómodos al ser interpelados por personas que formaban parte de una comitiva en la que también estaban el jefe de obra y el técnico de prevención.

¹*Bordillero* es el término emic utilizado para referirse a aquellos obreros que, dentro de la obra civil, están dedicados al cambio y renovación de las aceras de la vía pública.

Finalmente, después de ver toda la obra, toda la comitiva entrábamos en una de las casetas y, ahí, Fernando escribía un informe que era firmado por todas las partes presentes. Al salir de la obra, cuando su horario de trabajo se lo permitía, nos sentábamos en algún bar cercano y comentábamos impresiones sobre lo observado. Fernando me resolvía dudas o me advertía sobre cuestiones que me podían haber pasado por alto.

VI.2.2. Obras privadas en el Vallès Oriental

En septiembre de 2018 contacté con Josep, su profesión es la de project manager. En un proyecto de obra, él actúa como representante de la propiedad. Sus funciones son las de defender los intereses de su cliente y coordinarse con los otros agentes implicados en los procesos de planificación y ejecución: el jefe de obra, el arquitecto, el técnico de prevención, el encargado, representantes de instituciones públicas, representantes de entidades financieras, etcétera. Por ende, la figura de Josep es apropiada para proyectos de obra de un tamaño considerable, en los que es necesaria la presencia de todos estos agentes y en el que la propiedad puede estar interesada en delegar la responsabilidad de gestión en un project manager. El total de obras a las que pude acceder gracias al contacto de Josep fueron 2, ambas de titularidad privada. Las visitas se dieron el mismo septiembre del 2018. Como introducíamos, las dos obras tenían una superficie considerable y movilizaban una cantidad importante de empresas y de mano de obra.

El transcurso de las dos visitas fue parecido al que hemos descrito respecto de las obras públicas. Al llegar al sitio junto a Josep, ya nos esperaban otros de los cargos responsables. De nuevo, Josep me presentaba como un estudiante que estaba realizando un trabajo para la universidad. Seguidamente, entrábamos en la caseta y ellos empezaban a comentar la evolución de la obra: imprevistos, posibles dificultades, plazos a cumplir, etcétera. Los presentes en las reuniones eran el jefe de obra, el jefe de producción, el encargado, el arquitecto y Josep como representante del promotor. También en las dos visitas, una vez terminada la reunión inicial, fuimos a ver toda la obra. El principal objetivo de pasear por la obra era el de solucionar cuestiones que hubieran quedado pendientes durante la discusión en la caseta.

A diferencia de la experiencia con Fernando, en estas ocasiones no hubo contacto alguno con los trabajadores, la comitiva se fijaba en cómo iba evolucionando el proyecto, la calidad de los resultados, la previsión de cumplimiento de plazos, etcétera. Después de la visita, todos los presentes acababan de resolver dudas y fijaban un día para el próximo encuentro. Más allá de la información registrada el día de las visitas, Josep se mostró predispuesto a dedicar el tiempo que fuera necesario para comentar y debatir sobre todas las cuestiones observadas, así como sobre el sector de la construcción en general y los efectos de la crisis. Pude realizar varias entrevistas con él, tanto previas a la visita como otras posteriores.

VI.2.3. Reforma y rehabilitación en el Vallès Occidental y en la ciudad de Barcelona

Por último, dentro del ramo de la construcción encontramos el subsector de las reformas y las rehabilitaciones. Pese a ser parte del mismo sector, las realidades socio laborales que se dan dentro de una obra pequeña en un domicilio o local privado son notablemente distintas a las que pude encontrar en las visitas realizadas con Fernando o Josep. El acceso a este tipo de obra fue posible gracias al establecimiento de vínculos de confianza con dos trabajadores que, por separado, me permitieron poder visitar sus respectivos lugares de trabajo.

El primero fue Marco, él estaba trabajando informalmente para un familiar, reformándole un pequeño desván de su casa. Durante el verano de 2015 me invitó a ver el sitio y el resultado de su trabajo. Desafortunadamente, pude acompañar a Marco al lugar de la reforma únicamente dos veces, además, la primera fue un domingo y solo me enseñó el espacio durante menos de una hora. La segunda vez sí que pude pasar más rato observándolo trabajar y preguntándole *in situ* sobre cuestiones más específicas de las tareas que estaba realizando o sobre temas más generales, en relación a su cotidianidad en tiempos de crisis. Marco, amablemente, contestaba a todas las preguntas. Yo también intentaba ayudarle en la medida de lo posible, básicamente acercándole material, barriendo y metiendo runa en sacos. En cuanto acabó de trabajar, los dos fuimos a un bar del barrio en el que ya nos habíamos citado en varias ocasiones y pudimos seguir hablando sobre las características y circunstancias de los trabajos de reforma y pequeña obra.

El segundo obrero que me permitió acompañarlo a su lugar de trabajo fue Erick. Lo conocí gracias a un amigo en común y tuvimos la primera cita en un bar de Santa Coloma de Gramenet, en noviembre de 2017. Después de que me contara su historia, Erick me acabó invitando a su lugar de trabajo. Me explicó que estaba remodelando integralmente un local comercial y que mi presencia no era ningún problema, porque solamente estaban él y un compañero que trabajaba para él. Durante cerca de un mes, desde mediados de noviembre hasta mediados de diciembre, estuve yendo a la obra de Erick prácticamente cada día. Mientras él y su compañero trabajaban, íbamos hablando. Yo le preguntaba sobre cuestiones más concretas de esa obra, sobre su experiencia trabajando en el sector o sobre su vida en general. También intentaba ayudarle en lo que podía pero, igual que con Marco, me limitaba a mover material y a limpiar. Normalmente, visitaba la obra desde primera hora de la mañana hasta el mediodía, con lo que también les acompañaba en las horas del almuerzo y de la comida. Respecto de las veces que había ido por la tarde, al finalizar la jornada, acostumbábamos a ir a un bar cercano al local, para tomar algo y seguir charlando.

VI.3. Cursos de formación en Prevención de Riesgos Laborales

De acuerdo con esto, un periodo del trabajo de campo lo dediqué a acudir a los cursos en Prevención de Riesgos Laborales ofrecidos por el organismo responsable correspondiente, la Fundación Laboral de la Construcción (FLC). Esta es una entidad paritaria sin ánimo de lucro formada por la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), La Federación de Construcción y Servicios y la Federación de Industria de CCOO y la Federación de Industria, Construcción y Agro de la Unión General de Trabajadores (UGT-FICA). La FLC es una institución provincial y la sede de la provincia de Barcelona se encuentra en la ciudad de Badalona, esto significa que los asistentes a los cursos provenían de todas las comarcas de Barcelona. Aún así, durante las rondas de presentación de los alumnos en clase, pude comprobar que la mayoría de ellos residían y trabajaban o habían trabajado en Barcelona y su conurbación metropolitana.

En referencia al curso, este era semanal y constaba de un total de 20 horas, repartidas en una primera sección de 14 horas en las que se estudiaba una parte común para todos los oficios – técnicas preventivas, medios auxiliares, interferencias entre actividades, señalización, etcétera –, y una segunda sección de 6 horas en la que los obreros se dividían para estudiar las medidas preventivas de su oficio en particular – albañilería, pintura, instalaciones eléctricas, ferrallado, alicatados, etcétera –. Durante la parte común, los obreros especializados en diferentes oficios estaban mezclados en grupos de unos 20 o 25 alumnos. Realicé el mismo curso un total de 3 veces, impartido por dos formadores diferentes y pudiendo interactuar con 3 grupos clase distintos, o sea, un total de más de 60 obreros. Tanto el primer como la segunda formadora me permitieron presentarme el primer día como estudiante universitario que estaba interesado en la prevención de riesgos laborales.

Más que la teoría dada en clase, el verdadero provecho etnográfico eran las interacciones entre trabajadores y formador durante las sesiones – quejas, opiniones, anécdotas, debates, etcétera – y las conversaciones informales que tuve con muchos de los obreros durante el descanso para almorzar o a la hora de salida. Esa fue la principal razón por la que pedí asistir 3 veces al mismo curso, los grupos cambiaban y eso significaba poder registrar nuevas dinámicas de clase y conocer nuevos obreros con perfiles distintos. Pese a que 5 días era poco tiempo como para construir relaciones sólidas, en unos pocos casos sí que pude mantener contacto con obreros que conocí en el curso, quedando con ellos en distintos bares una vez acabada la formación.

VI.4. Informantes y fuentes indirectas

En esta subsección, a diferencia de las 3 anteriores, no describiré un espacio etnográfico que implica informantes directos, sino una línea de investigación de carácter complementario.

Dicho esto, la información a la que me refiero ha sido especialmente importante para contextualizar, contrastar y ampliar el abanico de puntos de vista. Básicamente, hablo de entrevistas en profundidad con profesionales del sector de la construcción que ocupaban puestos técnicos o de promoción inmobiliaria y de la búsqueda documental en la biblioteca del Centre d'Estudis y Recerca Sindicals (CERES), asociación vinculada a CCOO.

Empezamos por las entrevistas. Tuve la oportunidad de poder realizar un total de 18 entrevistas en profundidad con profesionales técnicos o de promoción del ramo de la construcción. Los he clasificado como informantes indirectos porque, como se ha dicho anteriormente, este análisis se centra en los obreros de a pie de obra que usan su esfuerzo físico en el proceso de producción. Por lo tanto, ahora me refiero a los siguientes perfiles: abogados laboristas con experiencia en el sector, técnicos y técnicas de prevención de riesgos laborales, arquitectos y arquitectas, ingenieros e ingenieras, promotores inmobiliarios, miembros de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) de ayuda y acogida para inmigrantes, sindicalistas, project managers, técnicos de la Fundación Laboral de la Construcción y académicos. La mayor parte de este tipo de entrevistas se realizó al principio del trabajo etnográfico, pues estos sujetos proporcionaban discursos expertos que resumían las tendencias generales y los conflictos clave que tenían lugar en el sector. Seguidamente, dicho conocimiento potenciaba el aprovechamiento de las entrevistas con los informantes directos, pues cuando hablaba con los obreros podía preguntarles por las referencias registradas en las entrevistas con perfiles técnicos. La dirección opuesta también fue igualmente válida, es decir, los testimonios situados de los trabajadores de a pie de obra sirvieron para complejizar los discursos de los perfiles expertos.

Finalmente, procedo a hacer una breve mención a la biblioteca del CERES. El CERES es una asociación interdisciplinar de estudios, investigaciones y asesoramiento en materias como la economía, el derecho laboral y la sociología del trabajo. Su biblioteca está especializada en varias disciplinas, también conectadas con el ámbito de las relaciones laborales. He creído oportuno catalogar como trabajo etnográfico la exploración documental en la biblioteca del CERES porque, efectivamente, ha sido un recurso clave en la reconstrucción histórica de la organización laboral del sector de la construcción. En el mismo orden de ideas, también ha servido para aportar perspectiva histórica a muchos de los conflictos que los trabajadores del sector de la construcción describían a través de sus relatos de vida.

Sección VII

El criterio de la saturación

El principal criterio de relevancia que iba ordenando la dirección y la evolución del trabajo de campo era el de alcanzar el punto de saturación en los distintos problemas de investigación. Es decir, en la persecución del punto de saturación, se fueron registrando una serie de datos

precisos y concernientes con el objetivo principal de la tesis doctoral. Esta aproximación metodológica también ha facilitado que la aportación teórica de la presente tesis esté fundamentada y enraizada en experiencias vitales (Glaser y Strauss, 2006).

Anteriormente, explicaba que el primer contacto con el campo fue a través de entrevistas con obreros, en las cuales les pedía que explicaran su recorrido personal y laboral siguiendo un orden cronológico, desde el periodo de burbuja hasta los años de crisis. Asimismo, al inicio también realicé varias entrevistas con perfiles técnicos y expertos del ramo, preguntándoles por tendencias y problemáticas generales. El ejercicio de contraste entre fuentes de información – trabajadores de pie de obra, trabajadores de perfil técnico y documentos bibliográficos – sirvió para sondear la importancia de dichas características y problemáticas dentro del sector (Bertaux, 1993). Surgieron ejemplos claros que, desde el comienzo, se revelaron como centrales por parte de todas las fuentes: el papel de la mano de obra migrada o la subcontratación en el ramo. Hubo otros temas para los que tardé más en detectar su relevancia: el de la identidad de oficio o las prácticas alcohólicas.

En todo caso, el contraste cruzado entre fuentes de las fases iniciales servía, únicamente, para identificar problemas de investigación potencialmente relevantes, escasamente conseguía complejizarlos o estudiarlos en profundidad. Fue en un estadio más avanzado de la etnografía cuando, siguiendo las premisas de Bertaux (1989), empecé a analizar las temáticas dentro de la cotidianidad de cada uno de los informantes directos, interpeándolas de forma más directa y discutiéndolas con los mismos implicados mediante múltiples técnicas: entrevistas, conversaciones informales, grupos de discusión, visitas de obra, observación en bares y discusiones en aulas de cursos de formación.

En este punto quiero destacar la triangulación como forma mediante la que se procedió durante el trabajo de campo. En su forma original, Denzin (1970) se refería a la triangulación no como la combinación de técnicas cualitativas y cuantitativas, sino como la utilización de múltiples herramientas de investigación cualitativa para alcanzar un profundo entendimiento de los fenómenos en cuestión. Por consiguiente, se asume que el foco debe centrarse en dar cuentas de las interpretaciones y representaciones de los informantes, más que de una supuesta realidad objetiva. Resumiendo, en otro texto más reciente, el autor apunta que uno de los significados de triangular es *“an interpretation that illuminates and reveals the subject matter in a thickly contextualized manner. A triangulated interpretation reflects the phenomenon as a process that is relational and interactive”* (Denzin, 2015: 2).

Como decía, se buscó alcanzar el punto de saturación para cada uno de los problemas de investigación. Una posible definición de saturación sería ese estadio conseguido gracias al examen sucesivo de casos que van cubriendo las relaciones del grupo de estudio, de tal forma que, a partir de una cantidad determinada, los nuevos casos tienden a repetir el contenido del

conocimiento ya registrado (Mejía, 2000: 171). En el mismo orden de ideas, Small (2009: 25) afirma que el correcto desarrollo de los estudios etnográficos según el criterio de saturación se puede evaluar cuando la información extraída en las primeras unidades de casos va permitiendo una mejor preparación para las siguientes. Así pues, se llegaría a la fase final de la investigación comprobando como los últimos casos corroboran la información registrada y aportan poca novedad. Esto no significa que los testimonios de obreros recogidos en la fase final de la etnografía fueran menos valiosos que los primeros. Entonces, el patrón que marcan los autores citados se ha cumplido en el desarrollo del trabajo de campo y, en cada uno de los espacios en los que se ha llevado a cabo la etnografía, todos los informantes, mediante su relato y experiencia personal, iban aportando complejidad y profundidad a los problemas de investigación.

Continuando con el argumento, el presente análisis cualitativo busca dar cuentas de cómo se materializan los fenómenos estructurales en las vidas particulares de los informantes. En este sentido, entendemos que el punto de saturación se ha alcanzado porque hemos podido detectar y profundizar en los aspectos comunes de sus recorridos vitales. A continuación, nos dedicaremos a desarrollar dichas problemáticas vitales y laborales compartidas entre los obreros, pero sin ignorar que uno de los principales objetivos del enfoque etnográfico es el de entender las experiencias de vida, asumiendo que la realidad social es, a la vez, intersubjetiva y situacional. Por eso, el significado de las acciones y los eventos solo puede ser explicado dentro de las circunstancias particulares en que ocurre (Garfinkel, 1967).

Sección VIII

Estructura del texto

La estructura del texto será la siguiente: El siguiente es un capítulo en el que, a través de los relatos de vida de varios sujetos, se podrá presentar una breve evolución histórica del sector de la construcción de Barcelona y conurbación metropolitana, así como sus principales características. En este mismo capítulo, se tratarán los fenómenos de la burbuja inmobiliaria y el auge económico. El tercer capítulo pivotará alrededor de las experiencias vividas durante los primeros años después del estallido de la burbuja (2008 - 2012). En cuarto lugar, situándonos ya dentro de la etapa en que la crisis está consolidada (2013 - 2018), nos centraremos plenamente en el aspecto laboral, es decir, en las condiciones de trabajo y las implicaciones cotidianas de estar (des)empleado en el sector de la construcción durante un contexto de austeridad y precariedad. En el capítulo 5, analizaremos los impactos de la crisis en el cuerpo y la salud de los trabajadores, fijándonos en varias expresiones de malestar. En el sexto y último de los capítulos etnográficos, reflexionaremos en torno a ciertos procesos identificativos y de reconocimiento que se resignificaron durante la crisis. Para acabar, en las reflexiones finales, revisaremos la posición de partida y recapitularemos los resultados de la etnografía.

Capítulo 2:

Antecedentes históricos y personales

Esto siempre ha sido un ramo de migrantes y necesitados.

Mota, 2017

Sección I

Primera ola de migrantes

Pepe y Juan llegaron a la provincia de Barcelona en la década de los 60, con 9 y 5 años de edad respectivamente. Los dos eran emigrantes andaluces y, como muchas otras familias del sur de España, habían dejado atrás su tierra natal en busca de mejores condiciones de vida. Entre 1950 y 1975, Catalunya pasó de 3,2 a 5,6 millones de habitantes, este crecimiento no se explica sin la gran ola de migración nacional proveniente de zonas como Aragón, Valencia, Galicia, Castilla la Mancha, Castilla León, Extremadura o la Andalucía de Pepe y Juan (Burbano, 2012: 56-58). Entre 1950 y 1981, casi dos millones de andaluces y andaluzas abandonaron su región, con destino a territorios industrializados como Madrid, Bilbao o Barcelona, también hacía otros países como Francia, Alemania o Suiza (Instituto de Cartografía y Estadística de Andalucía, 2009). A principios de los 70, Pepe, Juan y sus respectivas familias formaban parte del casi millón de andaluces y andaluzas que ya vivían en territorio catalán. Tal proceso llevó a que, ilustrativamente, se bautizara a Catalunya como la novena provincia andaluza (Marín, 2010: 11). Cabe precisar que una gran parte de inmigrantes nacionales se concentró en la ciudad condal y su cinturón industrial, espacio donde se desarrolla esta investigación.

Juan y su familia se instalaron en el municipio de Viladecavalls, en el barrio de Can Tries, referente por sus fábricas textiles. En cuanto Pepe, él y su familia fueron a Terrassa, al barrio de la Maurina. Pepe recuerda que, en ese entonces, la Maurina era popularmente conocida como “*el barrio de las latas*”, por la multitud de humildes barracas construidas por los recién llegados. Además de los efectos demográficos, el flujo migratorio también representaba un incremento sustancial de la mano de obra, esto no solo repercutió en el crecimiento industrial

de Barcelona y ciudades de alrededor, sino también en su estructura económica. Inicialmente, el textil fue el gran sector absorbente de este tipo de fuerza de trabajo, tanto masculina como femenina. Justamente, los primeros trabajos de Pepe y Juan fueron en este sector. Pepe combinó su etapa de escolarización con el trabajo en un taller familiar de continuas de hilar, al que acudía cada día de 5 de la tarde a 10 de la noche. A partir de los 14 años, con la escuela acabada, fue alternando empleos en grandes fábricas textiles de la ciudad egarense con otro tipo de trabajos. En cuanto a Juan, su experiencia en este ramo fue bastante más corta, estuvo solamente un año en una pequeña fábrica de Terrassa, después de su formación básica en la escuela.

Ninguno de los dos mantendría por mucho tiempo su puesto de trabajo, pues, a mediados de los 70, a la convulsa situación política de España se le sumó una crisis económica en la que se desvanecería la industria textil. El Barcelonès y sus comarcas colindantes sufrieron especialmente este declive, por su alto grado de dependencia hacía esta industria. Las causas del desmantelamiento del textil fueron principalmente dos: el aumento de la competencia internacional y la subida de los precios del petróleo.

Respecto de la primera, la liberalización de la economía global y la atenuación de fronteras comerciales provocaron que la industria textil catalana no pudiera hacer frente a las producciones que procedían de países en proceso de desarrollo industrial y con un coste de mano de obra muy bajo, por ejemplo Checoslovaquia, Hungría o Rumanía. El paso del proteccionismo franquista a la liberalización económica por parte del gobierno de la Unión de Centro Democrático (UCD) facilitó la entrada de productos baratos (Alonso, 1981). Frente a la imposibilidad de poder competir en este mercado, España y también algunos otros estados de la Comunidad Económica Europea (CEE) tuvieron que hacer frente al decrecimiento forzado de la industria textil y la posterior reconversión de la mano de obra a otros sectores productivos (Alonso, 1981b; Caraben, 1984).

Respecto de la segunda causa, la mayoría de las ventas de la industria textil se daban en el mercado nacional. Entre 1962 y 1975, el 89,2% de las telas se consumió en España. La crisis del petróleo supuso un encarecimiento del transporte de la materia prima, un encadenamiento de tendencia negativa de todos los sectores productivos y un estrangulamiento de la demanda interna. Estos hechos supusieron la estocada final para un sector ya debilitado (Alonso, 1980).

En 1981, Calvo Sotelo prometió un plan de reconversión industrial. El gobierno no podía permitir la desaparición abrupta de un sector que empleaba 420.000 trabajadores y representaba el 9% del PIB (Alonso, 1981b). El plan de reconversión reconocía problemas del textil que años atrás ya se intuían: una falta de adecuación de la estructura productiva a las condiciones cambiantes del mercado europeo y del mercado global – recordemos que España

está iniciando el proceso de integración en la CEE –, la ralentización del mercado interior por la disminución de la renta nacional disponible, el crecimiento del coste laboral en un sector basado en la mano de obra intensiva y la inflación a causa de la subida del precio del petróleo. Las soluciones previstas fueron las de permitir a las empresas acceder a procedimientos rápidos de regulación de empleo, además de ofrecerles beneficios tributarios, ventajosos créditos oficiales y subvenciones para inversiones en activos fijos. Por último, también se concretaron medidas de estimulación para la reconversión profesional y recolocación de los y las obreros que no tenían cabida en el nuevo textil.

Los recursos públicos dedicados a financiar la reconversión de las empresas no cumplieron los propósitos de potenciamiento tecnológico y aumento de la competitividad que se les esperaba. El plan de reconversión se quedó en un mecanismo de financiación privilegiada. Los mayores errores derivaron de la incapacidad de la administración por controlar el uso que las empresas hacían de las ayudas públicas. A modo de ejemplo significativo, la empresa algodonera Tejidos Puigneró fue acusada de fraude a la Seguridad Social por recurrir a la suspensión de pagos pocos meses después de haberle sido concedidas ayudas financieras por valor de 2.000 millones de pesetas (Llorente y Missé, 1983). Adicionalmente, las regulaciones de empleo facilitadas desde el plan tampoco consiguieron suavizar la sangría de despidos inexorablemente vinculada a la desaparición del textil (Serrano, 1983).

En la zona de Juan y Pepe, un caso simbólico fue el cierre de Torredemer S.A., una de las mayores empresas textiles de Catalunya. Esta, en 1983, acogiéndose al mencionado plan de reconversión, inició el cierre de algunas de sus fábricas, con los consiguientes despidos asociados (Ejarque, 1983). El cierre de Torredemer S.A. fue la guinda de un masivo proceso de expulsión de trabajadores y trabajadoras del mercado laboral, engrosando las bolsas de desempleo y dejando a muchas familias con serias dificultades para cubrir sus necesidades básicas, generando malestar e inconformidad. Así empezaron en Terrassa una serie de importantes movilizaciones que reclamaban, básicamente, trabajo (Ejarque, 1983b). Estas se extenderían a lo largo de toda la comarca del Vallès Occidental, donde se concentraba el 18% de la población parada de toda Catalunya (Llorente, 1983).

Pepe y Juan tenían 23 y 18 años respectivamente en ese momento. Los dos participaron en las protestas, pues especialmente el grupo de migrados nacionales habían encontrado sus primeros sueldos en el textil y, de nuevo, se veían frente a la incertidumbre y a la escasez de la que habían huido. Pese a las movilizaciones, la industria textil siguió cayendo y, a mediados de los 80, Juan y Pepe ya se hacían la idea de que debían buscar otro empleo. La crisis les había lanzado a formar parte del monto de superpoblación que se predisponía disponible para cualquier trabajo. A su alrededor, familiares, amigos, amigas, conocidos y conocidas se encontraban en la misma situación. Juan era más joven y no había tenido tiempo para adquirir

mucha experiencia en la industria textil, pero para Pepe fue más duro. A él le amedrentaba que el único oficio al que se había dedicado estuviera desapareciendo, como él mismo decía: *“Todo lo que salía del textil era gente sin oficio, porque cuando yo ya era especialista en las toneras, en las continuas [de hilar] o en las cardas, desapareció. Una vez que se llevaron eso, ya no era nada, ya no sabía trabajar en nada”*.

Ambos encontraron una solución para el desempleo en el mismo sector, la construcción. En 1986, Pepe y uno de sus hermanos, Diego, entraron en una empresa de fabricación y colocación de chimeneas. En esa empresa llevaba un tiempo trabajando Miguel, el mayor de los hermanos, quien intercedió para que les contrataran. A diferencia de Pepe y Diego, Miguel no pasó por el textil, desde que llegó a Catalunya toda su carrera laboral se desarrolló en el sector de la construcción. Por eso, en 1986, Miguel ya tenía la experiencia y los contactos suficientes como para colocar a sus hermanos pequeños. Pepe recordaba: *“Nosotros [Diego y él mismo] aprovechamos que teníamos a mi hermano [Miguel] y conocía todo el sistema este y nos introducimos ahí y fue muy bien, fue cojonudo, nos metimos ahí”*. A continuación, añadía: *“Bueno es que aquí [en construcción] siempre se ha movido el trabajo por contactos o por familia. Lo más fácil para llegar a encontrar un trabajo es tener un contacto”*.

En cuanto a Juan, accedió al ramo de la construcción en 1988, también gracias a un contacto vinculado al Ayuntamiento de Viladecavalls. Juan entró a formar parte de una pequeña *colla*² formada por él y dos o tres hombres más, que se dedicaban a realizar las tareas más sencillas de obra y mantenimiento de la vía pública del municipio.

Otros sectores económicos, como el metalúrgico o el químico (Burbano, 2012: 58), también acogieron considerables cantidades de esa mano de obra expulsada del textil. Pero especialmente en el sector de la construcción se concentró el perfil específico de la fuerza de trabajo masculina migrante nacional, como Pepe, Juan y muchos otros hombres. Todos ellos encontraron en la construcción ingresos rápidos para hacer frente a la crisis, las razones de este significativo trasvase sectorial de mano de obra son varias: El sector textil y el sector construcción dependían de la existencia de mano de obra intensiva, barata y flexible, ambos incluían importantes mercados informales y ambos permitían la entrada de sujetos con baja o nula cualificación. Con la desaparición del primero, los necesitados inmigrantes rurales que habían llegado pocos años atrás a las ciudades de Barcelona y proximidades encontraron una salida en las obras, pues se adecuaban perfectamente al mencionado perfil que requería el sistema productivo del ramo de la construcción del momento (Mota, 2010b). Debemos tener en cuenta que la absorción de hombres migrantes nacionales por parte del sector de la construcción ya se venía dando, paulatinamente, desde el comienzo de la década de los 60,

²En todo el trabajo de campo, el término emic *colla* ha sido el más utilizado para referirse a la cuadrilla o grupo de personas que juntas desarrollan ciertas tareas en el sector de la construcción.

antes de la recesión en el textil. Un ejemplo es el hermano mayor de Pepe, Miguel, que llegó a Catalunya en 1965 y entró directamente a trabajar en la empresa de chimeneas gracias al contacto de un tío suyo, también migrante andaluz.

Nos situamos en la etapa de desarrollismo, en la que la industria de la construcción española pasó de ocupar a 744.000 trabajadores en 1960 a 1.300.000 en 1975 (Mota, 2010b: 27). En Barcelona y ámbito metropolitano, el mismo monto de población recién llegado con la ola de inmigración nacional era, simultáneamente, el que traía consigo una demanda de vivienda y otras infraestructuras y, también, el que aportaba gran parte de la fuerza de trabajo necesaria para construir esas infraestructuras. Así pues, existía una estrecha conexión entre las obras de construcción y el grupo de hombres inmigrantes del sur de España:

La presencia de inmigrantes en las obras, sobretudo andaluces, extremeños y gallegos, era tan abrumadora que, en un sector en el que la mayoría de los trabajadores tenían motes como «el patas», «el campesino», «el chatarra», «el capitán», etc. Jaume Valls, uno de los pocos trabajadores del sector nacido en Catalunya, era conocido, precisamente, como «el catalán»³ (Mota, 2010b: 29).

Sección II

El sector que encontraron Juan, Pepe y muchos otros hombres

La crisis económica nacional de finales de los 70 no impactó únicamente en la industria textil. La inflación, el déficit energético, la disminución del consumo, el aumento del paro y la inestabilidad política afectaban a todos los sectores y a la población en general. Cuando, a mediados de los 80, Pepe y Juan entraron a trabajar en la construcción, la peor parte de la crisis ya había quedado atrás. Específicamente, el ramo de la construcción de Barcelona y alrededores se estaba recuperando, estaba aumentando la contratación y en el mercado inmobiliario empezaba a haber demanda. Aún así, con la recesión de finales de los 70 se inició un proceso de modificación estructural del sector. Durante los últimos años del franquismo, en Barcelona y ámbito metropolitano, encontrábamos un sector que, aunque se componía principalmente por una red de miles de empresas pequeñas, también presentaba una cantidad considerable de empresas grandes que movilizaban importantes flujos de mano de obra, por ejemplo, Dragados y Construcciones, Fomento de Construcciones y Contratas (FCC), Constructora Pirenaica S.A. (COPISA), Ferrovial Agroman, Cubiertas y MZOV, Entrecanales, Huarte y Compañía, Actividades de Construcción y Servicios (ACS), Sala Amat o Nuñez y Navarro.

³Los nombres propios que aparecen en el texto Mota – como el de Jaume Valls – son de trabajadores implicados en la acción sindical, impulsores de la sección de Construcción dentro de Comisiones Obreras (CCOO). Aún así, esta anécdota nos sirve para ejemplificar el gran peso que tenía en el sector la mano de obra llegada del sur del estado.

Estas constructoras apostaban por extensas plantillas, maquinaria y medios técnicos propios. Entre sus trabajadores contratados no solo encontrábamos administrativos, ingenieros o cargos intermedios, sino también personal de obra. La forma contractual que normalmente se usaba para incorporar la mano de obra directa era el contrato de fijo de obra. Este tipo de contrato nace en la Ordenanza de Trabajo de la Construcción, Vidrio y Cerámica de 1970 y se creó específicamente para el sector de la construcción, asumiendo que era necesario regular la inestabilidad laboral inherentemente asociada al constante aparecer y desaparecer de las obras. Su peculiaridad consistía en que, en virtud de un único contrato, el trabajador podía prestar servicios para la misma empresa pero en distintas obras, durante un periodo de 3 años. No se desnaturalizaba el carácter temporal del acuerdo, pero se fomentaba cierta estabilidad para el trabajador.

Con la crisis de finales de los 70 y principios de los 80, los principales perjudicados dentro del ramo fueron el tejido de medianas y pequeñas empresas, quienes vieron como descendían los clientes y los ingresos, muchas viéndose obligadas a cerrar. Por otro lado, las grandes empresas pudieron superar el trance gracias, primordialmente, a su robustez económica y a la posibilidad de diversificar sus trabajos entre obra pública y privada. Pero lo que sí enseñó la crisis a estas grandes empresas fue que un gran peso de personal fijo se traducían en unos importantes gastos fijos y, en tiempos de recesión económica, eso suponía un riesgo para la viabilidad del negocio. Antes de la crisis, las grandes empresas de referencia solamente externalizaban oficios especializados, como pintores o instaladores de electricidad o agua, etcétera. En cambio, los trabajos de albañilería acostumbraban a estar integrados en el personal propio contratado como indefinido o como fijo de obra. Como se ha dicho, esto suponía un coste con el que estas grandes constructoras no quieren comprometerse. Por esa razón, pasada la crisis, inician un lento pero paulatino proceso de expulsión del personal.

La construcción se caracteriza por ser uno de los ramos en el que el coste de la fuerza de trabajo tiene más peso en el precio final del producto, consiguientemente, los beneficios del promotor están considerablemente determinados por el grado de plusvalía extraído a los obreros. Si a esto le añadimos la inevitable inestabilidad que supone que los centros de trabajo vayan apareciendo y desapareciendo, la opción óptima para las empresas es la de acceder a la compra de fuerza de trabajo únicamente en el momento en que se garantiza que esta puede emplearse para la revalorización del capital. En otras palabras, contratarla en el momento en que hay un proyecto de obra en curso. Las grandes compañías detectaron que tener personal fijo parado, aunque fuera por un breve periodo de tiempo entre obras, suponía un gasto en salarios a cambio de una fuerza de trabajo que no estaba siendo utilizada. Esta tendencia de cambio, que aún es incipiente en los años 80, empieza a modificar no solo la estructura de las grandes constructoras, sino que también incita que se vayan creando pequeñas y medianas empresas que actúan como proporcionadoras de trabajo externalizado.

La subcontratación como práctica en la construcción existía ya durante el franquismo, son conocidas las figuras de los *destajistas*, *prestamistas*, *piratas* o *pistoleros*. En otras palabras, pequeños o medianos subcontratistas que disponían del contacto con un número determinado de trabajadores y realizaban funciones de intermediario entre estos y la empresa necesitada de mano de obra (Mota, 2010b: 29). La diferencia es que, desde los 80 en adelante, la subcontratación se empieza a consolidar como un eje principal en la organización del sector de la construcción, impregnando todo tipo de obra, añadiendo distintos niveles de subcontratación y promoviendo la creación de empresas subcontratistas especializadas.

Durante sus primeros años en la construcción, Juan no experimentó dicha metamorfosis del ramo porque empezó trabajando para el Ayuntamiento de Viladecavalls. El contrato era por un periodo de 6 meses, renovable, pero la vinculación contractual era directamente entre Juan y el consistorio, sin intermediarios. La experiencia iniciática de Pepe en construcción sí nos sirve para ejemplificar este proceso. Él empezó en una empresa dedicada a la fabricación y colocación de chimeneas. Los clientes de esta mediana empresa eran, o bien particulares que querían instalar una chimenea en su residencia, o también empresas más grandes que los subcontrataban para instalarlas en un proyecto de edificación. En el segundo caso, la constructora contratista prefería externalizar las tareas de producción y colocación de las chimeneas, evitando así el tener que ordenar a un grupo de albañiles propios esa tarea y, por lo tanto, haciendo cada vez más prescindible ese personal fijo.

Sección III

Experiencias iniciales en la obra

Acercándonos a las experiencias laborales vividas por nuestros dos protagonistas, sus primeros años en el ramo de la construcción no fueron sencillos. El puesto de trabajo de Juan en el Ayuntamiento era de peón, su misión era la de ir por el municipio realizando varios tipos de obra pequeña: “*¿Hay que cortar unas ramas? Pues se cortan. ¿Hay picar panot⁴ y poner dos panots o tres panots? Pues se hace. ¿Hay que poner...? Pues se pone*”. Otros trabajos podían ser la pintura de bancos u otras tareas de mantenimiento. El papel de Juan en esa *colla* estaba más bien dirigido a proveer, asistir y obedecer en todo lo que le mandara el oficial. Él reconocía que, a fin de cuentas: “*El nuevo hace lo que los otros no quieren*”. Por lo tanto, siendo joven y novato, Juan acababa desempeñando las tareas más duras y repetitivas, propias de un peón.

La experiencia de Pepe fue un tanto distinta, la empresa de chimeneas se componía por varios centros de trabajo situados por todo el territorio catalán. Estos, a modo de fábrica, estaban dedicados a la construcción de los distintos tipos de chimeneas. Por otra parte, la

⁴*Panot* es el termino catalán que utiliza Juan para referirse a las losas pequeñas utilizadas para el suelo de la vía pública, su traducción al castellano sería loseta.

empresa también disponía de una serie *collas* de colocadores, que ejecutaban la instalación de la chimenea ya elaborada, en el lugar que deseara el cliente. Sobre sus inicios, Pepe contaba: *“Me dedicaba en la parte de construcción de chimenea en fábrica, yo estaba en la fábrica y hacía las piezas con moldes e iba por piezas. Entonces yo me dedicaba a hacer las chimeneas y montarlas allí”*. Después, Pepe seguía explicando que debía *“dejar las chimeneas preparadas porque luego los montadores, que eran mis hermanos, venían, cargaban con una furgoneta la chimenea y bueno, las montaban”*. En esa empresa, Pepe aprendía cuestiones básicas relacionadas con el trabajo en la obra: la fase de planificación, el comportamiento de los materiales, diversas técnicas o habilidades, la función de cada herramienta, etcétera. Además, pasado un tiempo, fue acumulando responsabilidad y empezó a combinar el trabajo en el taller de elaboración de las chimeneas con el de acompañar a sus hermanos para llevar a cabo la colocación.

Volviendo a la situación de Juan, él también aprendió nociones básicas de albañilería. En su caso, pero, ascender laboralmente era más complicado porque los puestos de oficiales ya estaban cubiertos y la posibilidad de abrir nuevas plazas dependía del Ayuntamiento. Cuando su contrato finalizó, le ofrecieron renovar otros 6 meses, igualmente como peón. Él aceptó, aunque las tareas que realizaba y la escasa perspectiva de mejora en su posición no le satisfacían.

La mayor estabilidad y seguridad económica para Juan y Pepe a finales de los 80 se encaja dentro del comienzo de un ciclo alcista. En 1987 entraba en vigor el Pacto de Adhesión de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) y se iniciaba un periodo de 6 o 7 años en los que la economía española experimentó un notable crecimiento. La integración a la CEE y la apertura al mercado europeo atrajeron importantes inversores extranjeros y supusieron un impulso considerable para los sectores con mayor potencial exportador, como la agricultura o ciertas ramas industriales (Bertolín, 2014: 11). La construcción, pese a que no fue uno de los ramos que más directamente beneficiados se vio por el proceso de integración, igualmente se favoreció del aumento del PIB per cápita y de la estimulación general de la economía interior (Del Aizal, 2016: 128-129).

En ese contexto, durante los tiempos muertos o a la hora de comer, Pepe y sus hermanos conversaban sobre la idea de crear una pequeña empresa de construcción. Les atraía la posibilidad de trabajar por su cuenta, ser responsables de un proyecto y poder mejorar su posición socioeconómica. Pepe relataba que, un día, Diego se lanzó y les propuso en firme: *“Ostia, ¿por qué no hacemos una empresa?”*. Pepe recordaba que Miguel, su hermano mayor, no respondió con mucho entusiasmo: *“Miguel era más reactio, más tranquilo, no le gustan las alteraciones ni nada.”* Al ver que su hermano mayor no se animaba, Pepe tampoco se sumó, pensando que *“como yo era el más pequeño y no tenía grandes nociones de*

lo que era la construcción y tal, pues me quedé ahí en las chimeneas con mi hermano el grande”.

Finalmente, ante la indecisión de sus hermanos, Diego se aventuró sin esperarlos y convenció a dos cuñados suyos para hacerse autónomos. Los primeros trabajos a los que se dedicaban eran, principalmente, realizar tareas sencillas de albañilería y peonaje para otras empresas, en obras de tamaño mediano o pequeño. En otras palabras, eran una *colla* de subcontrata sin una especialidad clara, que se ofrecían para ejecutar tareas generales de palettería. Con el paso de los meses, Pepe y Miguel advertían desde su rutina que el negocio de Diego no marchaba mal: tenía ofertas, se le presentaban clientes y la empresa prometía futuro. Con la seguridad de haber comprobado que dejar el negocio de las chimeneas no era una apuesta demasiado arriesgada, en 1989, Pepe y Miguel se unieron a Diego y los cuñados, quienes los recibieron con agrado.

La *colla* había pasado de 3 miembros a 5, además, la incorporación del experimentado Miguel les garantizaba un salto de calidad. Poco a poco fueron dejando el mundo de la subcontratación y se encararon hacia la reforma y la rehabilitación, tratando directamente con el cliente. Con Miguel en la plantilla, podían aceptar trabajos mucho más complejos y, en consecuencia, mejor pagados. La figura de autónomo se empezó a quedar pequeña, por esa razón, decidieron fundar una Sociedad Civil Privada llamada ALYCOAS – Albañiles y Constructores Asociados –, en la que todos los miembros tenían categoría de socio fundador. Los hermanos se habían convertido en empresarios. Precisamente, Pepe destacaba que, durante los primeros meses trabajando en ALYCOAS, *“fue cuando yo más aprendí, me metí con ellos [Miguel y Diego] de peón y nada, en 1 año ya era yo, hacía funciones de paleta. Y si te gusta pues ya... empiezas a tocar planos, a ver esto y lo otro: “¿Y esto por qué es?”, “¿Y lo otro cómo se hace?”, “¿Y esto cómo se lleva?”.*

Juan, por su lado, renovarían otros 6 meses con el Ayuntamiento. Pero, en medio del transcurso del contrato, gracias al contacto de un amigo suyo de Can Tries, pudo entrar a trabajar en una pequeña empresa constructora. Fue Juan el que tomó la iniciativa para poder dejar el Ayuntamiento, él reconocía que fue fácil porque conocía a todos los trabajadores de la nueva empresa: *“Conocía al jefe [era su amigo], al oficial, al otro, al otro y a todos. Y le dije [a su amigo] que si tienes trabajo yo me voy contigo a trabajar”.* Era 1989 cuando Juan se incorporó en la pequeña empresa constructora. Esta tenía en plantilla unos 10 hombres y, para las fechas en que llegó Juan, se dedicaban a dos obras, ambas situadas en Sant Esteve de Sesrovires. Una era la construcción de una vivienda unifamiliar, la otra era la construcción de una nave industrial. De la misma forma que en el Ayuntamiento de Viladecavalls, Juan entró como peón, esto es, sus primeros trabajos fueron igualmente duros:

Los primeros días, ¿sabes las piedras redondas así? A eso le llaman garibolo [del tamaño un poco más grande que un puño, utilizadas para pavimentar], llegó un camión, levantó el volquete y brrrrum [imitación del ruido de muchos garibolos cayendo al suelo]. Me dijeron: “ya puedes meter garibolos al garaje [con una carreta] (Juan).

La principal diferencia entre trabajar para el Ayuntamiento o para la empresa de su amigo era que, en la segunda, tenía posibilidad de ir escalando posiciones. De hecho, de la misma manera que le pasó a Pepe en la empresa de chimeneas, durante el tiempo que Juan estuvo trabajando en Sant Esteve de Sesrovires notó que la experiencia que iba adquiriendo le era útil para hacerse cargo de trabajos de mayor responsabilidad, lo que, a su vez, significaba avanzar en la jerarquía interna de la empresa, aspirar a cobrar más y poder empezar a dejar de lado tareas como limpiar o mover peso.

Para esas fechas, Barcelona y las ciudades de alrededor se encontraban en pleno auge de construcción. Al ciclo de bonanza impulsado por la adhesión al proyecto europeo se le sumaba que Barcelona iba a ser ciudad olímpica. Desde todas los niveles de gobierno – estatal, autonómica y local – se quería presentar Barcelona al mundo como una región modernizada y eso se tradujo en un gran impacto en la zona en términos de obra pública. Por ejemplo, en Barcelona ciudad, se construyeron las terminales A y C del aeropuerto, la Vila Olímpica y el Puerto Olímpico, el anillo de circunvalación, nuevos hoteles, remodelaciones de los que ya estaban, etcétera (Mauri, 1992). La multiplicación de las inversiones públicas también afectaron a otras ciudades cercanas a la ciudad condal que actuaron como subsede: Sabadell, Badalona, l’Hospitalet de Llobregat, Granollers, Viladecans, Castelldefels, Mollet, etcétera.

Grandes cantidades de fuerza de trabajo fueron movilizadas por toda Barcelona y conurbación metropolitana, para conseguir llegar a la meta del verano de 1992 con las grandes infraestructuras construidas. De la misma manera que pasaría con el fenómeno de la subcontratación años atrás, este ciclo instalaría en el ramo de la construcción otra práctica que se iría consolidando con el tiempo, hablamos de la aparición y el uso de los prefabricados. Había un claro límite en que las obras debían estar acabadas. Frente a esa presión, los prefabricados resultaron ser una solución adecuada para ahorrar tiempo.

ALYOCAS aprovechó el auge para seguir creciendo, pero no notó que el efecto olímpicas influyera excesivamente en su día a día, es decir, ni en la cantidad ni en las condiciones de las ofertas que recibían. El tipo de obra promovida en ese contexto era la obra civil y las grandes construcciones, y ese no era el subsector de ALYCOAS. Ellos habían optado por la reforma y la rehabilitación. A ese nivel, los efectos constatables de la bonanza económica se reducían, básicamente, a una mayor predisposición de la gente para gastar dinero en alguna mejora de su vivienda particular o la construcción de segundas residencias.

A Juan, el crecimiento pre olimpiadas le afectó parcialmente. La actividad principal de la empresa se seguía manteniendo en las obras situadas en Sant Esteve de Sesrovires pero, simultáneamente, también la complementaban con algunos pequeños proyectos en Terrassa, estos sí vinculados a la transformación y renovación de la zona situada entre los barrios del Poble Nou y de Sant Pere Nord. Ahí se levantaron parte de los equipamientos utilizados en los Juegos Olímpicos y, justamente, ese barrio pasaría a denominarse Zona Esportiva.

III.1 Un ramo sujeto a las fluctuaciones del capitalismo

A finales de 1992 y principios de 1993, empezaron a llegar algunos problemas para nuestros dos protagonistas. El primero fue que, con el fin de las olimpiadas, las grandes inversiones en obra pública se agotaron y solamente permanecieron las deudas y los déficits, se entró en una recesión económica que aumentó las tasas de paro, reduciendo rentas y consumo en general. Siendo más precisos, los grandes esfuerzos en forma de inversiones públicas realizadas en España entre el 90 y el 92 – con motivo de las Olimpiadas de Barcelona, la Exposición Universal de Sevilla o la Capitalidad Europea de Madrid – más bien retrasaron el inicio de una crisis económica que ya estaba lanzada dos o tres años antes (Codina, 2017). En 1990, había estallado la Guerra del Golfo, las consecuencias a nivel nacional fueron una subida de los precios del petróleo que había desequilibrado la balanza comercial y había limitado el crecimiento económico. En España, la tendencia recesiva se aplazó hasta mediados de 1992, gracias al gran esfuerzo inversivo de las entidades públicas, pero una vez pasado el efecto Olimpiadas de Barcelona o Expo de Sevilla, el altibajo fue aún más intenso (El País, 17-8-1990). En el sector de la construcción el declive fue especialmente sensible, por ser uno de los ramos que mayor financiamiento había recibido. A finales del 93, mientras otros ramos como la industria o los servicios suavizaban la recesión, la construcción seguía en caída libre: en el último trimestre del 93 hubo un descenso del 5,4% del PIB sectorial, cifra prácticamente igual a la caída total del resto del año, de un 5,8% (El País, 4-3-1994).

Juan y Pepe, por su distinta posición en el ramo, también tuvieron experiencias distintas de la crisis de 1993. Empezando por Pepe, pese notar la negativa situación económica general en una disminución de clientes, ALYCOAS se mantuvo solvente gracias a dos factores, la sólida red clientes que había ido tejiendo y su enfoque de actividad. El hecho de dedicarse al subsector de las reformas y la rehabilitación les impidió beneficiarse directamente del auge pre olimpiadas, pero también les resguardó de sufrir los peores efectos de la crisis post olimpiadas. En palabras suyas: *“No nos afectó mucho ni las olimpiadas ni la crisis de las olimpiadas”*. El principal motivo fue que: *“Nos daban faena, pues nos daban para hacer un pisito, para hacer una casa, para hacer una torre, hacer remiendos, ir a reformar un piso, una casa, en fin, nos movíamos siempre en cosas pequeñas”*.

El verdadero problema para ALYCOAS fue que, a finales de 1992, los dos cuñados de Diego les comunicaron a Miguel, Pepe y Diego que tenían otro proyecto y que dejaban la empresa. Sus principales motivos eran personales, pero Pepe creía que el contexto económico desfavorable ayudó a que tomaran la decisión de dimitir. Esto supuso una pérdida considerable para la pequeña empresa, que tuvo que realizar una reorientación forzada respecto de los proyectos de obra que podía aceptar, pues pasar de 5 hombres a 3 significaba reducir casi la mitad de la fuerza de trabajo de ALYCOAS. A principios del 1993, los tres hermanos decidieron cambiar la forma jurídica de la empresa pasando de Sociedad Civil Privada a Sociedad Limitada. Miguel, Pepe y Diego acordaron dividirse por igual las participaciones sociales, es decir, aportar el mismo capital cada uno y darse a todos el mismo estatus de socio. Asimismo, delante de la circunstancia de que los cuñados de Diego habían marchado y solo permanecieron los hermanos, acordaron añadir su apellido al nombre de la empresa, así nació la pequeña constructora Gómez ALYCOAS S.L.

El cambio de forma jurídica no implicó un cambio en la política de la empresa, los hermanos siguieron dedicándose a la pequeña obra y reforma. Ahora eran una *colla* de tres hombres, Miguel seguía ejerciendo de jefe de *colla*, era el que se encargaba de dar la cara frente a los clientes y organizar las fases de la obra. Aún así, los años de experiencia que acumulaban Pepe y Diego, sumados a la relación de confianza que existía entre los hermanos, generaba que no hubiera distinciones jerárquicas muy marcadas entre los tres.

La crisis de finales de 1992 incidió con mayor intensidad en la carrera laboral de Juan. Pocos meses antes de las olimpiadas los proyectos en Sant Esteve de Sesrovires acabaron y no surgieron más ofertas. Además, la obra civil estaba congelada y la empresa se encontró sin ingresos y con una plantilla de más de 10 obreros. Juan afirmaba que esa fue la causa por la que *“los dos propietarios se pelearon. Y la mayoría de los paletas ya estaban diciendo que de aquí ya mismo nos piramos”*. Finalmente, el negocio cerró y, debido a la recesión que estaba sufriendo el sector, Juan no consiguió encontrar otro empleo en la obra. Tuvo que pasar al sector del transporte, en una empresa de distribución de productos farmacéuticos. Aunque no era la primera vez que se había visto obligado a cambiar de sector – ya había ocurrido del textil a la construcción –, para Juan, esta segunda reconversión profesional sí que fue más dolorosa: *“En la empresa había aprendido mucho, me habían puteado mucho, y había aprendido mucho”*. Había dedicado casi 4 años seguidos a aprender cuestiones relacionadas con el trabajo en la obra y había encontrado un espacio en el que esa experiencia se podía traducir en una cierta movilidad laboral ascendente que, por el momento, se veía frenada en seco.

Con distintos grados, muchos de los hombres migrantes nacionales – y sus familias – tenían a sus espaldas una vida marcada por las crisis y la precariedad. Para Juan, Pepe y muchos otros, la crisis de 1993 era solamente un capítulo más de una vida notablemente configurada por los ciclos de expansión y contracción económica. Pero además, cuando

personas como Pepe y Juan se introdujeron en ramo de la construcción, también añadieron a sus vidas otro plus más de dependencia respecto de dichos ciclos macroeconómicos. Como han apuntado varias fuentes (Lobo, Santolaria, Rodríguez y Alba, 1977: 17; Càmera Oficial de Contratistes d'Obras Públiques de Catalunya (CCOC), 1988: 9; Consejo Económico y Social (CES), 2016: 20), históricamente, la construcción se ha caracterizado por ser un ramo oscilante. Por consiguiente, la absorción de mano de obra por parte del sector de la construcción de Barcelona y alrededores significaba sujetar la vida de estos hombres a las fluctuaciones del capitalismo.

El carácter cíclico de la construcción se explica por varios factores: Un primer motivo son sus grandes costes de producción, que derivan en una alta dependencia hacia los inversores – públicos o privados – y las entidades crediticias. En épocas de constricción económica, como por ejemplo la crisis del petróleo de la década de los 70, estos inversores y entidades adoptaron posturas más conservadoras que obstaculizaron el proceso de circulación de capitales. En segundo lugar, los ciclos en el ramo también están ligados a cuestiones relacionadas con la demanda del producto final. Podríamos pensar que la vivienda u otras infraestructuras básicas – vinculadas a sanidad, educación, redes de comunicación, etcétera – son bienes de primera necesidad y eso debería propiciar una demanda, hasta cierto punto, inelástica y, consecuentemente, estabilidad. Por el contrario, en una economía de mercado, los objetos producidos por el sector de la construcción son, también, una mercancía (Mateo y Montanyà, 2014: 293). Por eso, suman sus características como bien de uso al conjunto de rasgos propios de la producción mercantil.

Las viviendas, equipamientos comerciales u otras infraestructuras son una mercancía de alto precio y escasa devaluación. Esto significa que, igual en tiempos de auge o de declive, estas pueden ser compradas como productos de revalorización. Dicho de otro modo, la gran rentabilidad de los productos de construcción y los largos plazos de su producción facilitan el surgimiento de actitudes especulativas en las que se utilizan los bienes inmobiliarios como medio de obtención de beneficios. Cuando estas prácticas se extienden, provocan un efecto burbuja. Justamente, la metáfora de la burbuja ejemplifica perfectamente la idea de que, en construcción, el auge y la crisis son dos caras de la misma moneda. Es decir, a la vez que se alimenta la burbuja para participar en la repartición de beneficios durante tiempos prosperidad, también se está potenciando la magnitud de su posterior estallido y prolongando los futuros tiempos de recesión.

En otro sentido, especialmente en España y concretamente en Barcelona y ámbito metropolitano, la relación estrecha entre los ciclos del capitalismo y el ramo de la construcción se agudiza aún más porque el ladrillo siempre ha sido uno de los motores de la economía española:

La historia de España de los últimos 50 años revela que nuestro crecimiento económico siempre ha estado indisolublemente vinculado al desarrollo del sector inmobiliario. Es decir, las épocas de bonanza económica vividas en España desde mediados del siglo XX se han sustentado recurrentemente en la efervescencia – con diferentes manifestaciones – de la actividad constructora-inmobiliaria (Górgolas, 2017:5).

Igualmente, cuando el ramo de la construcción se contrae, los efectos negativos se extienden por gran parte de la economía nacional. El primer motivo explicativo es la gran cantidad de otros sectores que, en mayor o menor grado, están conectados con la construcción⁵. También encontramos el efecto arrastre que existe entre el sector financiero y el ramo de la construcción, conectados a través del mercado hipotecario y crediticio. Por último, si bien la construcción tiene una gran capacidad de creación de empleo en cortos lapsos de tiempo, la destrucción del mismo se produce también a gran velocidad. Ambos procesos son causados por el alto margen de flexibilidad laboral históricamente asociada al ramo. La citada flexibilidad nace, en primer lugar, de características más propias de la esencia del ramo, como que los centros de trabajo van apareciendo y desapareciendo. En segundo lugar, gran parte de la mano de obra es autónoma o se vincula a pequeñas estructuras de empresa, como podrían ser Gómez ALYCOAS o la empresa del amigo de Juan. En estas empresas, los acuerdos entre empleador y empleado, en muchas ocasiones, nacen desde la fragilidad de la negociación individual e informal.

III.2 El sector de la construcción, un mundo fragmentado

En 1995, con el peor momento de la crisis ya pasados, Juan se incorporó de nuevo a una empresa de construcción situada en Rubí, llamada Hormitec. El empleo para el que fue contratado seguía siendo el de transportista, pero en ese caso de materiales de construcción. Hormitec era, básicamente, una subcontrata de tercer nivel. O sea, casi la totalidad de la actividad laboral dependía de los trabajos que les encargaba otra empresa, llamada Composan. A su vez, parte de la actividad empresarial de Composan también dependía de su subcontratación en proyectos de obra civil adjudicados a las grandes constructoras nacionales como Fomento de Construcciones y Contratas, Dragados, COPCISA y COPISA.

Hormitec desarrollaba una especialidad muy concreta, la impermeabilización de puentes y la colocación de juntas de dilatación. Por lo tanto, casi la totalidad de las obras en las que estaba presente Hormitec eran puentes de carreteras nacionales, autovías o autopistas. Juan iba recorriendo las obras situadas dentro de Catalunya – la mayoría dentro de la provincia de

⁵Fabricación de cemento, cal y yeso, industria de la cerámica, extracción de minerales metálicos y no metálicos, fabricación de vidrio y productos de vidrio, industria de la madera y el corcho, industria del caucho y materias plásticas, alquiler y venta de maquinaria, venta seguros del hogar, actividades inmobiliarias, etcétera (Cuadrado-Roura, López, Crecente, León y Pérez, 2010: 29).

Barcelona – y transportando el material necesario. Si Juan llegaba a servir todo el material a las obras en activo, se quedaba esperando hasta que le llegaran nuevos encargos, era entonces cuando él se ofrecía para ayudar a sus compañeros de Hormitec que estaban colocando juntas: *“Yo llegaba ahí y si estaba todo repartido tenía que estar ahí esperando, digo: “por lo menos hago algo”. Pues me ponía a picar, a limpiar...”*. Juan recordaba el día en que *“el jefe me dijo: “pues ya que llevas el material, hoy también lo llevas a él [al oficial] y le echas una mano”*. Y así un día, y otro, y otro, y ya al final era peón también”. Fue esta la forma en que, en poco más de 1 año, Juan pasó de ser solamente transportista a combinar transporte con trabajos de soporte a las *collas* de colocadores de juntas. La experiencia y los conocimientos generales de construcción que ya tenía le sirvieron para aprender rápidamente el oficio de colocador de juntas de dilatación.

A mediados de los 90, Pepe seguía vinculado a Gómez ALYCOAS, que conseguía mantener la viabilidad económica gracias a que todos los clientes que trabajaban con los hermanos quedaban satisfechos y los recomendaban a otros contactos. A principios del 96, viéndose capacitados por la experiencia acumulada, los hermanos empezaron a asumir construcciones integrales de viviendas unifamiliares, directamente como empresa contratista. Ellos serían ahora los responsables de todas las fases de la obra en las que trabajarían y eso añadía una carga de trabajo burocrático y de administración. Una de las primeras consecuencias palpables que supuso ese cambio fue que Pepe y sus hermanos decidieron abrir su primer centro, en un local alquilado del centro de Terrassa. También contrataron a otra hermana suya, Encarna, que ocuparía el puesto de administrativa en la empresa.

Vemos que los caminos laborales de Juan y Pepe, aún estar ambos enmarcados en el ramo de la construcción, son considerablemente distintos. Juan formaba parte de un árbol de subcontratación que, en orden de proximidad, empezaba en su *colla*, una de las tantas pertenecientes a la mediana empresa Hormitec, la cual era subcontratada por una empresa mayor, Composan, que dependía de varias grandes constructoras, a quienes se les adjudicaban las obras que incluían mantenimiento de puentes. Pepe y sus hermanos formaban una *colla* que se decantaba por la pequeña edificación, la reforma y la rehabilitación. En este caso, los hermanos eran socios y trabajadores de Gómez ALYCOAS. En otras palabras, se podría decir que la *colla* y la empresa estaban representadas en la misma figura. Otra diferencia respecto de Juan era que Pepe, Diego y Miguel evitaban trabajar como subcontrata. Ellos tenían contacto directo con los clientes, que casi siempre eran personas físicas. Las dos decantaciones laborales de nuestros protagonistas nos sirven para iluminar la gran variedad de realidades que configuran la totalidad del ramo de la construcción o, dicho de otro modo, su particular fragmentación estructural (Pink, Tutt y Dinity, 2012: 2).

Expresándolo desde un punto de vista más general, forman igualmente parte del sector el autónomo que hace una reforma en la cocina de un particular, la empresa subcontratada

que envía un grupo de obreros a pavimentar un tramo de vía pública, la pequeña empresa que se encarga de la reforma integral en una vivienda unifamiliar, o el más de medio centenar de trabajadores con oficios varios que son movilizados por un entramado empresarial para ejecutar un gran proyecto de edificación. Incluso entre los mismos tipos de obra pueden existir diferencias sustanciales según múltiples variables como la titularidad del promotor, la dificultad técnica, los plazos o la utilidad que se le quiera dar a la infraestructura. Como decía Juan: *“Cada obra es un mundo”*, y la complejidad aumenta porque, como hemos advertido, los centros de trabajo aparecen y desaparecen constantemente, provocando una infinita recreación de nuevas circunstancias y nuevas condiciones laborales.

Pero la fragmentación sectorial no se agota en lo que respecta a los centros de trabajo. La construcción está compuesta por gran multiplicidad de oficios, una misma obra puede requerir tareas de encofrado, albañilería, alicatado, pintura, instalaciones, etcétera. Y dando un paso más, aunque en obras de gran envergadura los métodos de trabajo tienden a estar pautados, en las obras más pequeñas podemos observar que incluso cada uno de estos mismos oficios puede desplegarse mediante distintas habilidades o técnicas, según la empresa o la persona que los realicen. La colocación de juntas era un tipo de tarea más estandarizada, existía un patrón que Juan debía seguir. Por el contrario, Pepe apuntaba que, en el subsector de la reforma y la pequeña construcción, aun se cumple el refrán de que *“cada maestrillo tiene su librillo”*.

Las distintas situaciones sociolaborales vividas por nuestros dos protagonistas a mediados de los 90 se explicaban, en parte, por sus también distintos recorridos vitales. Juan era más joven, se había incorporado al sector de la construcción más tarde y no había tenido la oportunidad de permanecer en un mismo lugar de trabajo por mucho tiempo. Por añadidura, la desaparición de la empresa de su amigo, en parte por culpa de la crisis post olimpiadas, interrumpió su proceso de aprendizaje. La trayectoria laboral de Juan estaba caracterizada por los saltos de empleo hasta llegar a Hormitec, sitio dónde aprendió un oficio y se consolidó como profesional en colocación de juntas de dilatación e impermeabilización de puentes. Su trabajo en la obra era concreto y previsible en términos de procedimiento y plazos. Consecuentemente, en poco tiempo, Juan se convirtió en un profesional, conocedor y capaz de controlar las variables intervinientes en la fase de colocación de juntas de dilatación o impermeabilización de un puente.

En esa misma fecha, Pepe, Diego y especialmente Miguel ya tenían a sus espaldas una importante cantidad de años de experiencia en el sector. Justamente, las competencias acumuladas fueron aprovechadas para constituirse como empresa contratista en el subsector de la obra pequeña encargada por particulares. No cualquiera podía emprender un negocio con ese enfoque, para ello era necesario ser conocedor tanto de técnicas asociadas a distintos

oficios, como de las sucesivas fases de una obra – planificación, cimentación, estructuración, palettería, instalaciones, acabados, etcétera –.

Asimismo, a distintos perfiles labores le corresponden distintas relaciones con los espacios de trabajo. Habitualmente, Pepe trabajaba solo con los hombres de su empresa, en pequeñas obras. Ellos podían permanecer semanas e incluso meses compartiendo el mismo lugar de trabajo, especialmente si era la construcción integral de una vivienda. Pepe mencionaba que, cuando se acababa una obra larga, como una vivienda, siempre se hacía *“el colocar una bandera arriba del todo”*, a modo de ritual, explicitando el fuerte vínculo creado entre el producto final del trabajo y los obreros ejecutores. Por el contrario, Juan y su *colla* vivían una experiencia bastante diferente, debían coordinarse con otros grupos de especialistas subcontratados presentes en grandes obras de ingeniería civil. Ellos llegaban al sitio y dedicaban unos pocos días a ejecutar el trabajo para el que habían sido contratados, después marchaban a la siguiente obra y repetían la fórmula: *“Íbamos, poníamos las juntas o impermeabilizábamos, y nos pirábamos”*.

Nos acercamos a 1997, fecha de referencia de inicio de la burbuja inmobiliaria. Para entonces, Juan y Pepe estaban asentados en el sector de la construcción. En cuanto a Gómez ALYCOAS, los dos hermanos pequeños ya no dependían tanto del paraguas de Miguel, podían responsabilizarse de muchas fases de la obra. Fue entonces cuando empezaron a contemplar la posibilidad de aumentar el número de obras en ejecución simultánea. Este propósito de crecimiento de la empresa venía acompañado con la necesidad de un aumento de la plantilla. A finales de 1996, Gómez AYCOAS incorporó a tres nuevos trabajadores: Antonio, Hamza y Yassin.

El primero era un amigo de Miguel y, igual que los hermanos Gómez, era inmigrante andaluz y llevaba en Catalunya más de 25 años. Hamza y Yassin también eran inmigrantes, su país natal era Marruecos y habían llegado irregularmente a España pocos meses antes de entrar en la empresa. El contrato para estos tres hombres fue el de fijo de obra, esto significaba una vinculación laboral de 3 años y la posibilidad de poder mover al trabajador contratado entre las distintas obras pertenecientes a la empresa. Según Pepe, la organización al coordinar dos obras a la vez era la siguiente: *“Al principio o cuando había problemas siempre venía Miguel, para organizar. Después ya nos podías quedar o Diego o yo. [...] En cada obra siempre había uno de los tres, siempre”*. También, dependiendo de la exigencia de tareas específicas – por ejemplo montar el forjado o descargar material –, se podía concentrar a todos los trabajadores de la empresa en una misma obra, dejando otra parada temporalmente: *“Íbamos todos, sacábamos el pico de faena y ya después los otros se quedaban haciendo”*.

Hamza y Yassin eran la muestra de que, en ese momento, Barcelona y las comarcas colindantes ya estaban inmersas en un proceso parecido al que sucedió en la década de los 60 y 70. Esta zona volvía a ser objetivo de destino para muchos inmigrantes – esta vez internacionales – que se sentían atraídos por el incipiente crecimiento económico de la región y por la correspondiente posibilidad de mejora en sus condiciones de vida. Dicho movimiento migratorio llegaría a su máximo esplendor desde el año 2000 hasta 2007 y, de igual forma que hacía 3 décadas, el sector de la construcción volvía a presentarse como uno de los grandes receptores de fuerza de trabajo migrada masculina. Los nuevos inmigrantes como Yassin o Hamza debían compartir espacio con viejos inmigrantes como Pepe, Diego, Miguel o Juan. La tendencia de crecimiento económico iba a permitir que cupieran todos, aunque con ciertas diferencias en cuanto a la posición ocupada dentro de la pirámide sectorial.

Sección IV

La burbuja inmobiliaria

En 1997 comenzó una tendencia de expansión económica, en el que se registraron crecimientos trimestrales en el PIB y en la tasa de empleo (Bertolín, 2014: 15). Se inició un proceso que devendría en la mayor burbuja inmobiliaria de la historia de España (Naredo, 2010: 2). En la posibilidad de la burbuja, además del comentado comportamiento cíclico del sector de la construcción, influyeron acontecimientos macroeconómicos extraordinarios. El primero fue que, cumplidos los objetivos requeridos, se acordó que España formaría parte de la Unión Económica Monetaria (UEM) a partir del 1 de enero de 1999. Ya hemos visto que, en 1986, la adhesión a la CEE trajo con ella crecimiento económico, gracias al acceso a fondos de cohesión y fondos estructurales que espolearon la inversión inmobiliaria. Igualmente, la integración en la UEM supuso el acceso a unas fuentes de financiación con tipos de interés reducidos. Los bajos tipos de interés y la elevada liquidez disponible impulsaron tanto las inversiones como las concesiones de créditos por parte del sistema financiero español (Naredo, 2015: 77-78).

El segundo acontecimiento clave para la burbuja fue en 1998 y de alcance nacional. El gobierno del Partido Popular, apoyándose en las previsiones de crecimiento económico, impulsó la ley 6/1998 de 13 de abril; la ley de liberalización del suelo. Esta incrementaba notablemente el suelo urbanizable en España. En un principio, podía esperarse que el aumento sustancial de la cantidad de suelo urbanizable controlara el precio de la vivienda, o sea, se esperaba el típico comportamiento de mercado en el que el precio baja cuando aumenta la oferta. A causa del contexto económico y las características de los bienes inmobiliarios, el desarrollo no solo no fue ese, sino que sucedió todo lo contrario.

Como explicábamos, los bienes inmobiliarios, además de ser bienes de primera necesidad – viviendas o infraestructuras básicas –, también son mercancías con una escasa

depreciación y con gran capacidad de rentabilidad, lo que invita a usarlos para actividades especulativas. Entonces, lo que provocó la gran oferta de suelo urbanizable fue una multiplicación de las posibilidades de poder participar en proyectos de construcción de naturaleza especulativa, dando paso a la sobrevaloración de activos (Cuadrado-Roura, López, Crecente, León y Pérez, 2010: 64-66).

Gómez ALYCOAS entró en el ciclo alcista siendo una empresa profesionalmente consolidada y solvente, esto es, con las condiciones necesarias para aprovechar el crecimiento que empezaba a darse en el sector de la construcción y en toda la economía nacional. En 1998, el boca a boca los llevó hasta un contacto privilegiado, una arquitecta propietaria de un pequeño bufete. Hubo buena compenetración desde las primeras colaboraciones entre Gómez ALYCOAS y la arquitecta. Justamente, ese bufete estaba especializado en obras de pequeño tamaño, como los hermanos. De ahí en adelante, gran parte de los proyectos de la empresa provendrían de la arquitecta, quien siempre recomendaba a los clientes trabajar con Gómez ALYCOAS. Antonio, Yassin y Hamza se habían ganado la confianza de los hermanos y eso se tradujo en su contratación como fijos. Ya eran 7 las familias que llevaban un palto a la mesa cada día, en parte, gracias a Gómez ALYCOAS. Además, según las necesidades, se iban incorporando a la plantilla otros trabajadores temporales.

En el año 1999 se dio un cambio importante en la vida de Juan, así lo explicaba él: *“Los de Composan estaban hasta los huevos de Hormitec, porque a lo mejor tenían que terminar una obra el jueves y la terminaban el lunes siguiente”*. Esto provocó que *“al final, el jefe de Composan de Valencia [sede central]”* llamara a Juan directamente y le dijera: *“Si te tienes que poner por tu cuenta [autónomo], la faena que le doy a este [Hormitec] se la quito y te la doy a ti”*. Así pues, la insatisfacción de Composan hacia Hormitec en relación al incumplimiento de plazos y la poca disponibilidad para asumir encargos acabó beneficiando a Juan, que aceptó la oferta de Composan: *“Yo ya sabía todo lo que había que hacer para hacer la juntas, [...] me hice autónomo, me busqué a la gente y me compré una furgoneta”*.

Rápidamente encontró obreros interesados en formar parte de la *colla*. El perfil requerido era alguien de confianza, comprometido y con una mínima experiencia en la construcción. Por ser perfectamente conocedor del proceso de colocación de juntas e impermeabilización de puentes, Juan sería el que organizaría y dirigiría el trabajo, solo le faltaba más mano de obra. Los primeros en unirse al proyecto fueron Rafa y José Luís. El primero, un viejo amigo de Viladecavalls. El segundo, ex miembro de la plantilla de Hormitec. Los primeros encargos los asumieron ellos tres, pero pronto vieron que necesitaban más hombres. Debido al contexto de auge, las inversiones públicas aumentaban y Composan exigía productividad. Juan le ofreció trabajo a Pedro, a Daniel y a Gerardo, los dos primeros eran vecinos de Juan, el segundo era familiar del propietario de un bar al que iba Juan. En resumen, llegado al año 2000, Juan era autónomo, tenía dos furgonetas y una *colla* de 5 hombres

contratados. Él conducía una furgoneta y José Luís, que ejercía el papel de responsable por debajo de Juan, conducía la otra.

La estrategia de prescindir de Hormitec fue positiva tanto para Juan como para Composan. La empresa evitaba retrasos y eso se traducían en mayores beneficios, mientras que Juan seguía trabajando para el mismo cliente e incrementaba los ingresos recibidos. En esta mejora mutua, jugó un papel decisivo el método de pago que promocionaba Composan: el destajo. El destajo, o también nombrado en construcción trabajo por metros o trabajo por kilos, consta de medir el trabajo realizado por el obrero según la cantidad de unidades producidas. Entonces, se aísla la variable del tiempo de la ecuación y se incentiva la productividad. Al dejar Hormitec y constituirse como autónomo, Juan dejaba de cobrar un salario por horas y pasaba a depender directamente de las unidades producidas. Precisamente, Composan pagaba un tanto de dinero por metro de junta colocado, y cuando la *colla* de Juan iba a la obra ya sabían la cantidad de metros que debía colocar. Hacerlo en el menor tiempo posible significaba poder adelantar la aceptación del siguiente trabajo, y así sucesivamente.

Juan y su *colla* entraron en una dinámica de frenesís en que apenas contemplaban días de descanso, prácticamente, ni fines de semana ni vacaciones. Iban encadenando obra tras obra y tan solo quedaban parados cuando, por cuestiones técnicas en la ejecución, debían esperar a que llegara el momento en que podían empezar sus tareas. Es más, durante los pocos días en que no podían trabajar en los puentes, la misma Composan les empezó a transferir trabajos complementarios más cortos, como la impermeabilización de terrazas o cubiertas en locales o viviendas. Adicionalmente, era habitual que, cada uno de ellos por su cuenta, realizaran trabajos en negro para familiares o amigos.

El resultado era que, gracias a una enorme dedicación de horas y esfuerzo, la actividad laboral de Juan se traducían en altos niveles de ingresos, tanto para él como para los demás trabajadores. Juan afirmaba que los hombres que contrató “*cobran el sueldo [base] de convenio más los pluses [correspondientes a transporte, dietas, tanto por ciento de beneficios, etcétera]*”. A parte, si tenían que marchar lejos de casa para asumir una obra, Juan también pagaba el hotel y todos los gastos. A fin de cuentas y teniendo en cuenta que los ingresos variaban mensualmente según la cantidad de trabajo encomendado, Juan aseguraba que ingresaba mensualmente unos 2000 euros netos. José Luís, el segundo responsable y mano derecha de Juan, ingresaba la misma cantidad. El salario del resto de integrantes de la *colla* fluctuaba entre los 1600 y los 1800 mensuales netos.

Pasando ahora a Pepe, Miguel y Diego, ellos también fueron percibiendo los efectos del auge inmobiliario en su rutina laboral. Las ofertas de trabajo se multiplicaban tanto en cantidad como en variedad. Ya no solo les ofrecían trabajo de reformas, rehabilitaciones y

pequeñas viviendas, sino que también recibían llamadas de grandes empresas que les ofrecían tareas de albañilería, cobrando a metros, en enormes bloques de edificación. En 2001, una empresa llamada Egafor contactó con los hermanos Gómez. La constructora Egafor se había dedicado a hacer varias promociones de edificios de viviendas en ciudades como Terrassa, Rubí y Sabadell. Muchos de los compradores estaban reclamando que la calidad no era la prometida, había una serie de desperfectos a causa de que la ejecución había sido rápida y descuidada. La promotora recurrió a Gómez ALYCOAS para la tarea concreta de reparación y recolocación de azulejos.

Según Pepe, al principio, el trabajo a destajo *“no pintaba mal, era más mecánico y sencillo que el de una reforma o nueva construcción, solo quitar azulejos rotos o mal alicatados y colocar los nuevos”*. Además, el precio por metro de azulejo sustituido era alto. Pepe y sus hermanos los colocaban rápidamente, consiguiendo así una cantidad considerable de dinero en poco tiempo, pero acabaron agotados. Pepe contaba que su día a día *“se volvía muy repetitivo”*, la jornada laboral se alargaba para poder poner los máximos metros y el ritmo necesario acababa siendo asfixiante. En términos absolutos, durante el mes que duró ese trabajo ganaron más dinero que lo que podrían haber ganado en un mes trabajando en una pequeña obra, pero Pepe se mostraba convencido de que no valía la pena: *“Sí que ganabas más [con el destajo], pero te exigían demasiado, los precios no eran muy buenos [para lo que hacíamos]. Nosotros estábamos acostumbrados a acabados buenos, detalles... y esta gente [ofertantes de destajo] quería apretarte, quería que hicieses ese trabajo en menos tiempo y a precios... [gesto de desprecio]”*. Pepe concluía que se encontraban más cómodos en su subsector, concentrándose en las ofertas de la arquitecta y sintiéndose ellos los encargados de la obra: *“Lo de subcontrata [destajista] no era de lo que más nos gustaba, a nosotros nos gustaba más trabajar para arquitectos pequeños, hacer nuestra torre, hacer nuestra casita, hacer nuestra reforma de piso, y no meternos mucho ahí [en la obra grande]”*. El esfuerzo y la exigencia física existían en todas las obras, pero en las pequeñas y propias ellos tenían más margen de control sobre los tiempos, ritmos, horarios, interacción con el cliente, etcétera.

El destajo como modo de contratación no era nada nuevo en el sector de la construcción. Mota (2010b: 28), refiriéndose al ramo de la construcción en Barcelona durante la década de los 70, confirma la existencia de empresas en las que el pago por metros era una de las estrategias para conseguir liquidar la obra en el menor tiempo posible, sin atender demasiado a criterios de calidad y reduciendo el gasto fijo. Lo que ocurría durante la burbuja inmobiliaria es que este método de organización del trabajo se potenció con creces. Como detecta perfectamente Naredo (2009), la acumulación de capital y la expansión del sector de la construcción se caracterizó por la compraventa de productos inmobiliarios, en este sentido, la dimensión especulativa ocupaba gran parte de las inversiones efectuadas durante la burbuja. Dicho de otro modo, los objetivos de las empresas iban orientados a obtener márgenes de beneficio más que a producir infraestructuras de calidad dirigidas a mejorar la vida de la

población. En términos laborales, la principal implicación fue un incremento notable de la productividad – garantizado con el destajo –, ya que así se conseguía minimizar el tiempo necesario para conseguir colocar el producto en el mercado y, consecuentemente, apropiarse de los beneficios de la venta.

Para entender este proceso debemos considerar que, durante la etapa de auge económico, las acumulaciones de capital en el sector de la construcción no nacieron exclusivamente de la clásica extracción de plusvalores, sino que el efecto precio tuvo también un papel fundamental. Profundizando en este aspecto, las grandes riquezas se acumulaban no tanto durante el ejercicio de explotación de mano de obra en el proceso productivo, sino principalmente mediante los ejercicios de compraventa, en muchos casos incluso llevando al mercado infraestructuras preexistentes (Naredo, 2009: 118), mediante la conocida fórmula de la venta sobre plano. Lo que comentamos se constata con la aparentemente contradictoria tendencia de que, durante el ciclo alcista, los índices de costes de producción del ramo aumentaron años tras año. Esto ocurrió tanto en el subsector de la edificación en el de la obra civil – véase la tabla 1 –. Pero, ¿cómo podían aumentar, simultáneamente, los costes de producción, la actividad en el ramo y los márgenes de beneficios?

Tabla 1. Índices de los costes de la construcción*. Catalunya. 2001 - 2007.

Año	Edificación	Obra civil
2001	141,4	135,4
2002	143	139,1
2003	146,9	143,3
2004	156,9	152,9
2005	164,4	163,6
2006	173,4	174,6
2007	182,8	182,6

*Índice que contempla los costes de mano de obra y costes intermedios.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del Instituto de Estadística de Catalunya (IDESCAT) (2020).

La respuesta la encontramos en las particularidades de los productos inmobiliarios. Las argumentaciones de Mateo y Montanyà (2014: 294-295) y un enfoque marxista ayudan a clarificar el interrogante. Los productos inmobiliarios, como cualquier otra mercancía, se introducen en el mercado porque tienen un valor de uso. Los consumidores los intercambian por dinero para poder acceder a ese valor de uso, por ejemplo una vivienda para habitar, un local comercial para desarrollar una actividad empresarial o una biblioteca municipal para prestar un servicio. En esta lógica, lo que ocurre según la asumida ley económica es que, para la mayoría de mercancías, un aumento en el precio de venta conduce a moderar la demanda. Es decir, los consumidores asumen que el valor de uso ofrecido no es lo suficientemente provechoso en comparación al dinero del que tienen que desprenderse.

Precisamente, los productos inmobiliarios son una excepción en esta relación inversamente proporcional entre precio y demanda, o sea, un aumento del precio puede llegar a incrementar la demanda, lo que a su vez vuelve a encarecer el precio, entrando en un ciclo inflacionista. El mecanismo que hay detrás de este fenómeno es que, para los productos inmobiliarios, un precio alto, y sobre todo con expectativa de incrementarse, lleva a que dichos

productos sean cotizados como medios de valorización y obtención de rentabilidades gracias a la posterior venta, alejando el valor de mercado de su valor de uso. En otras palabras, la motivación que impulsa a los promotores o los compradores a desembolsar grandes cantidades de dinero para obtener productos inmobiliarios no es el goce que sentirán al utilizarlos, sino los diferenciales de beneficio que, previsiblemente, obtendrán al venderlo a un precio aún mayor en un futuro.

De cara a un análisis de la valorización del capital, uno de los aspectos más relevantes radica en que el precio pasa a desconectarse del valor del trabajo socialmente necesario para desarrollar ese producto. Siendo más concretos, los límites del precio se acaban fundando en la existencia de un beneficio que, principalmente, no deriva ni del plusvalor generado por el obrero, ni del capital aportado al proceso de producción, ni del valor de uso del producto. Por lo tanto, el precio se regula desde una expectativa de beneficio por venta que, se espera, acabe incidiendo positivamente en el poder adquisitivo de los vendedores de bienes inmuebles. Reforzando el argumento, la tabla 2 nos muestra el acentuado incremento del precio del metro cuadrado entre 2001 y 2007, pasando de 2.500 euros por metro cuadrado en 2001 a 5.952 euros por metro cuadrado en 2007.

Tabla 2. Precio de oferta de viviendas de obra nueva. Provincia de Barcelona. 2001 - 2007

Año	Euros por metro cuadrado
2001	2.500
2002	2.931
2003	3.476
2004	4.193
2005	5.082
2006	5.791
2007	5.952

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Para que el proceso especulativo fuese completo, faltaba un actor que dispusiera el gran capital inicial necesario para ejecutar proyectos como un bloque de edificios, así como un plan de financiamiento para que, una vez finalizada la construcción, hubiera personas que pudieran acceder a la compra. Ahí entraron en juego las entidades bancarias. Respecto al papel que jugó el crédito en el ciclo de bonanza, Naredo (2002: 122) explica que la construcción y la compra de inmuebles demandaban una financiación adicional sin precedentes, provocando que el endeudamiento hipotecario de los hogares respecto a la su renta disponible se situara por encima de lo que representaba en los demás países europeos. Si al crédito hipotecario de los hogares se le añade el crédito contraído por las empresas inmobiliarias y constructoras, se llega a la conclusión de que, en comparación al resto de países europeos, las cajas y bancos españoles fueron los más expuestos al riesgo de deuda inmobiliaria.

Con estos ingredientes se alimentaba constantemente la dimensión especulativa de la mayor parte de las inversiones efectuadas durante el auge. Las empresas iniciaban procesos de ejecución de obra acortando los plazos y, por lo tanto, dejando de poner toda la atención necesaria en la calidad de la obra, para así poder llegar a la fase de venta lo antes posible, acumular los succulentos diferenciales positivos de precio y, finalmente, combinarlos con más

liquidez provenientes de los créditos para volver a reinvertirlos y empezar el ciclo de nuevo. En términos laborales, se promovía la intensidad en el trabajo. La condición *sine qua non* era que el precio siempre subía, por eso, en el largo proceso de producción de la infraestructura ya había dado tiempo a que el precio se hubiera inflado.

Mediante el incremento en el consumo de cemento – tabla 3 –, denotamos que este juego económico necesitaba expandirse continuamente para evitar el derrumbe. La imagen de una persona con los ojos tapados y dirigiéndose a un abismo simboliza la etapa de la burbuja inmobiliaria. Además, hay un detalle que hemos comentado anteriormente pero en el que hace falta incidir: el hecho de que, muchas veces, la venta se efectuaba sobre un producto preexistente, o más conocido como vender sobre plano. Si el sector de la construcción ya de por sí es dependiente del mercado financiero por la gran cantidad de capital que se tiene que movilizar para hacer una obra, la tendencia a la venta de riquezas preexistentes no hacía más que acentuar esta característica.

Nos encontramos, en definitiva, con un crecimiento exponencial de la necesidad de financiación. En España, se llegó a niveles en los que la burbuja inmobiliaria y sus derivados sectoriales absorbieron el 70% del crédito del sector privado, extendiendo la vorágine especulativa por todo el cuerpo social (Naredo, 2009: 118). Los ciclos de bonanza anteriores habían sido más suaves y más cortos, en cambio, la larga duración de este incitó a que fuera considerado como un estado normal y permanente, animando a que muchos particulares se introdujeran en el juego de la compraventa de viviendas como método de inversión. Muchas constructoras de todos los tamaños se lanzaron al mundo de la promoción inmobiliaria, a hacer obra propia para poder venderla a un precio inflado.

Tabla 3. Consumo de cemento*. Catalunya. 2002 - 2007.

Año	Consumo de cemento.
2001	5.486,4
2002	6.098,1
2003	6.438,4
2004	6.672,2
2005	6.830,6
2006	7.804,5
2007	8.060,1

*En miles de toneladas.
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Toda esta dinámica macroeconómica tuvo impacto en la organización del trabajo en la obra. Juan recordaba que, para muchos promotores y otros participantes en el sector, la regla que más pesaba era la de *“como antes acabemos, antes cobraremos”*. De acuerdo con esto, en muchas obras se empezaron a introducir esquemas organizativos de producción, técnicas de trabajo y materiales que, hasta entonces, no eran comunes en el ramo. La subcontratación y la especialización del trabajo se incrementaron y se instalaron en ciertos ámbitos. Juan y su *colla* eran un ejemplo de la tendencia hacia la multiplicación de perfiles especializados en tareas específicas. La ventaja competitiva de este tipo de obreros era que prometían hacer un trabajo válido en muy poco tiempo, es decir, un perfil ideal para las empresas que querían construir

rápidamente. La alta demanda de este tipo de mano de obra y el masivo movimiento de capitales que se daba en el ramo de la construcción aseguraban para ellos mucho trabajo y, consecuentemente, altos sueldos.

Las realidades laborales que surgían en esta dinámica de acentuada productividad eran tremendamente invasivas para las vidas de los trabajadores. Siguiendo con el ejemplo de Juan, en 2004, le pidieron a él y a su *colla* que acabara unos trabajos de impermeabilización y colocación de juntas en un margen de 24 horas:

Desde las 8 de la mañana de un lunes hasta las 8 de la mañana del día siguiente, trabajando. Porque el día siguiente se tenía que inaugurar el puente, sin parar, y había que acabarlo sí o sí. Eso, ¿cómo te lo comes eso? Y ahí por la noche a 10 bajo cero trabajando... y no nos calentábamos ni para atrás. Además, no lo podíamos acabar bien, y nos dijeron que lo acabáramos como fuera, no daba tiempo (Juan).

La razón que garantizaba que *collas* como la de Juan se predispusieran a tal nivel de exigencia era, generalmente, económica. Él mismo narra que, “*yendo a metros*”, era posible que “*por decir algo, en un día te llevabas 3000 euros*”, y también apuntaba que “*la empresa no te dejaba tirado*” esto significaba que si los mandaban a una obra que estaba lejos, la *colla* se presentaban y no podían realizar el trabajo por motivos de fuerza mayor, por ejemplo, porque llovía, “*te pagaban 1000 [euros] y te mandaban a casa, 1000 y no trabajas*”. En el subsector de Miguel, Pepe y Diego estas dinámicas no estaban tan presentes. Salvo algunas excepciones, ellos trabajaban para pequeños clientes que iban a dar uso directo del producto que estaban encargando. Por lo tanto, habitualmente, el objetivo de la gente para la que trabajaba Gómez ALYCOAS no era directamente el enriquecimiento. Por ejemplo, en la nueva construcción de segundas residencias, el cliente estaba interesado en que, la que iba a ser su vivienda, tuviera unos buenos acabados, ciertos elementos estéticos, calidad en los materiales, etcétera. Pepe contrastaba de la siguiente manera estos dos mundos dentro del ramo:

Ahí [en obra grande] cogen gente y collas por diferentes subcontratas y te dicen: “mira, necesito levantar la estructura de un edificio”. Entonces vienen los estructuristas y te levantan la estructura. Después se van los estructuristas y vienen los de cerramiento y después dicen: “bueno que vengan los tabiqueros”, y viene gente especializada en tabiquería. En obras grandes funciona así la cosa. En obras más pequeñas no tiene sentido meter ahí... No tiene sentido meter especialistas porque no hay tanto volumen de trabajo, son trabajos que se van haciendo poco a poco y muy conjuntamente, muy ligados. [...] Ahí [en la pequeña obra] las prisas no valen, sobre todo en los particulares, porque cuando trabajas para un particular la gente quiere que lo suyo quede muy bien acabado y que sea muy pulido y tal. Entonces claro, te enfrentas a que tu trabajo te lo

están examinando día a día. Entonces, teníamos que hacer las cosas bien para convencer a la gente de que el trabajo era bueno (Pepe).

En grandes proyectos de edificación u obra civil el criterio que pesaba era el de la estandarización de técnicas y materiales, primando productividad y exigiendo no más que la mínima calidad indispensable. Cuando Juan comparaba su oficio de colocador de juntas de dilatación con el de albañil o el de pinto reconocía que *“para colocar juntas, bellezas caben las justas”*. Pepe aseguraba no gustarle esa dinámica de trabajo, decía que *“a mí y a mis hermanos nos gustaba el reto de hacer toda la obra”*, o sea, la satisfacción de superar la complejidad de un proyecto entero, desde los cimientos hasta los detalles. Que el subsector de Gómez ALYCOAS no estuviera tan próximo a los grandes movimientos de capital no significaba que quedaran aislados del auge. En el año 2004, Gómez ALYCOAS llegó a tener en plantilla a 16 trabajadores, distribuidos entre las distintas obras que tenían en ejecución. En definitiva, salvando matices según subsectores, podemos confirmar que se daba un aumento de mano de obra empleada en todo el sector. La tabla 4 nos muestra esta tendencia.

Tabla 4. Trabajadores y trabajadoras ocupadas*. Provincia de Barcelona. 2001 - 2007.

Año	Construcción	Industria
2001	187,1	670,3
2002	197,6	680,8
2003	218,3	656,6
2004	236,6	609,1
2005	229,8	622,9
2006	270,5	635,3
2007	275,4	602,9

*En miles de trabajadores.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Sección V

Una nueva ola migratoria y un nuevo protagonista

Durante el inicio del nuevo siglo, la llegada de flujos de migración internacional a Barcelona ya era una realidad constatada. En el año 2000 los y las extranjeras representaban un 2,56% del total de población de la provincia, en el 2002 esa cifra se había doblado y alcanzaba un 5,62%. Las principales regiones de origen eran el norte de África y América Latina y la tendencia de crecimiento se mantendría durante toda la etapa de crecimiento económico, llegando a un 13,55% el año 2007 (IDESCAT, 2020). Las tablas 3 y 4 nos invitan a establecer vínculos entre el aumento de la actividad en el ramo de la construcción y el también aumento de población ocupada en el mismo sector. En tan solo 6 años, la cantidad de fuerza de trabajo empleada en construcción incrementó un 32%.

De la misma forma que con las olas migratorias nacionales provenientes sur de España en los años 60 y 70, muchos hombres recién llegados en la década de los 2000 encontrarían sus primeras oportunidades laborales en el sector de la construcción. Más teniendo en cuenta que, debido al ciclo alcista, existía necesidad de mano de obra. La construcción se reforzaba en tanto que ramo de tradición histórica iniciática, en el que se facilitaba que hombres sin

formación o conocimientos de oficio pudieran ingresar para realizar tareas de limpieza, asistencia y peonaje básico:

Para muchos inmigrantes, la construcción es su primer trabajo al llegar a la ciudad, el inmigrante coge el trabajo de peón en la construcción como algo momentáneo, por más que luego se eternice en él. La construcción se entiende para muchos trabajadores como un «sector puente» desde el que tratar de hacer el salto a sectores con mejores condiciones laborales y sueldos.

[...] Se trata sobre todo de inmigrantes adultos, que tienen mayor dificultad que los jóvenes para encontrar trabajo o que los trabajadores autóctonos para alcanzar una calificación profesional [...]. [Los inmigrantes adultos] se ocuparon de los trabajos más repetitivos, que requerían mayor esfuerzo físico y menos cualificación (Mota, 2010b: 28-29).

Este fragmento nos habla del sector de la construcción de Barcelona de los años 60. Los inmigrantes que menciona son personas como Juan y Pepe, que entonces venían de Andalucía u otras comunidades del sur de España. En el 2000, hombres como ellos ya eran popularmente considerados como autóctonos, en contraposición a los inmigrantes internacionales recién llegados. Adicionalmente, las reflexiones de Mota son parcialmente aplicables a las nuevas olas de migración internacional que llenaron las obras de Barcelona y su conurbación metropolitana durante el ciclo alcista de 1997 a 2007. Para muchos de estos nuevos inmigrantes internacionales, el sector de la construcción también era un sector iniciático. La diferencia recaía en que el sector industrial barcelonés de los 2000 ya no tenía el enorme peso que tenía en los 60. De esto se deduce que el factor puente se redujera considerablemente. Dicho de otro modo, para un inmigrante internacional, la posibilidad de empezar en construcción y saltar a un ramo con mejores condiciones era más complicada, pues las alternativas eran sectores como la hostelería, notablemente precarizados.

Uno de los nuevos migrantes llegados a Barcelona fue José. Él nació en 1960, en Paraguay. Una gran parte de su trayectoria laboral, desde 1986 hasta 1994, la pasó trabajando en la construcción de la represa hidroeléctrica de Itaipú, en la frontera de Paraguay con Brasil. Ahí, José desempeñaba labores relacionadas con instalaciones eléctricas y de ventilación. El suyo era un oficio especializado y que requería cualificación, por lo tanto, además de su sueldo, José recibía un bono de compra para supermercados, una cuantía anual de ayuda familiar y días de vacaciones. Era un trabajo que le permitía mantener un buen nivel de bienestar para su mujer y de sus tres hijos, y así fue durante todo el tiempo en que José estuvo laboralmente vinculado a la construcción de la represa.

A finales de 1994, Paraguay se vio sumido en una profunda crisis financiera que expulsó a José de su puesto de trabajo. Para él y para su familia, empezaba entonces una dura etapa de precariedad. José pasó bastantes años en los que su principal actividad laboral se daba en el mercado informal, él se ofrecía para realizar tareas de instalaciones eléctricas, de ventilación o cualquier cosa que le pidieran. La incertidumbre lo acompañaba cada día y, según él, lo peor era *“no saber si puedo llegar a casa con el dinero para pasar el mes”* o *“la frustración de hacer trabajos y que no te los paguen”*. En 2001, al ver que la situación no mejoraba, José habló con su familia y con un obispo de su confianza y tomó la decisión de emigrar a España. Vino solo, *“para ver cómo estaba la situación”* y, después, valorar si venían a España su mujer y sus tres hijos.

José llegó a Corbera de Llobregat en 2001, las primeras semanas fueron difíciles porque notaba *“mucha desconfianza de la gente”*, le *“miraban raro y así era difícil encontrar trabajo”*. Él iba recorriendo bares y obras del municipio, ofreciéndose para realizar cualquier tarea, pero no conseguía más que *“faenas muy dispares y cortas, de fines de semana, días o por horas, como en Paraguay pero algo mejor pagadas”*. Todas estas faenas eran *“en negro”*, el resultado final era que su situación laboral constaba de *“estar un día aquí y otro día allá”*.

Encontró un impulso positivo cuando se presentó en la parroquia situada en el casco antiguo de Corbera, el cura le propuso que interpretara canciones con su guitarra durante las misas de los domingos. Desde entonces, José percibió que *“la gente empezó a mirarlo con otros ojos”*. A partir de ahí, gracias al boca a boca, José fue incrementando su red de clientes. Aunque muchos de sus trabajos seguían siendo cortos y en negro, consiguió organizarse *“una cartera de clientes”* con la que *“tenía casi todos los días llenos”* para que *“al salir de uno [un trabajo], ya iba al otro”*. La mayoría eran trabajos de reforma, pero podían variar desde la instalación de un aire acondicionado en un domicilio particular, hasta tareas de instalación eléctrica para obras de pequeñas empresas, pasando por remiendos de fontanería y obra sencilla.

Hasta cierto punto, su vida laboral no había cambiado tanto en relación a la situación que tenía en Paraguay. Seguía sumido en la inestabilidad, su rutina le obligaba a moverse por toda Barcelona y alrededores, y seguía dependiendo del mercado informal. Por otro lado, José declaraba que *“en España ganaba más que en Paraguay y había más trabajo”*. A finales del 2003, José había conseguido darse a conocer por bastantes sitios, él decía que *“intentaba hacer los trabajos de la mejor manera posible”*, para que la persona que lo había contratado quisiera volver a contar con él, consiguiendo unos ingresos más o menos fijos.

Ese año, con una situación económica más asentada, José decidió proponer a su mujer y sus tres hijos que vinieran. Él se sentía tranquilo porque parecía tener un sueldo seguro, además, él *“veía como muchas mujeres que venían conseguían trabajo limpiado”* y esperaba

que su mujer *“pudiera trabajar fácilmente en eso”*. Así sucedió, en el mismo año 2003 la familia de José llegó a Corbera y su mujer encontró trabajo cuidando a una mujer mayor. La situación socioeconómica de la familia en España no era excelente, de hecho, el mismo José confirmaba que *“estábamos peor que cuando la hidroeléctrica [cuando José trabajaba en la hidroeléctrica antes de la crisis y el despido]”*, pero lo importante era que habían conseguido *“huir de la crisis”* de Paraguay y podían *“sacar adelante a los hijos”*.

La masiva llegada de mano de obra extranjera a Barcelona y proximidades también era patente en la cotidianidad de Gómez ALYCOAS. Entre los años 2000 y 2002, los hermanos incrementaron el número de obras que, simultáneamente, llevaban a cabo. Igual que pasó en la década de los 90, los hermanos Gómez necesitaban volver a ampliar la plantilla. Algunas de las nuevas incorporaciones fueron un hermano de Yassin y un hermano de Hamza. Yassin y Hamza les habían pedido a los Gómez el favor de dejarlos trabajar con ellos, sus respectivos hermanos habían llegado hacía poco, no tenían papeles y el trabajo les era necesario, además aseguraban que eran buenos trabajadores, comprometidos y disciplinados. Tanto Yassin como Hamza eran hombres de plena confianza para Miguel, Pepe y Diego, así que aceptaron.

Para Gómez ALYCOAS ese fue un movimiento positivo, Pepe contaba que los dos recién incorporados trabajaban bien y, a fin de cuentas, eran fuerza de trabajo barata, por ser indocumentada. Aunque les pagaban un sueldo cercano al que le corresponde a un peón, unos 1200 euros netos, la empresa no tenía que desprenderse de un solo euro en impuestos para la seguridad social. Por otro lado, la empresa se preocupó por regularizar su situación. El procedimiento era, primero, tenerlos de prueba durante unas semanas para comprobar que eran buenos trabajadores, una vez se confirmaba su aptitud, Gómez ALYCOAS simulaba una contratación en lugar de origen:

Tú no los podías declarar, porque ni tenían papeles ni tenían nada, por lo tanto había que hacer una trampa, que era buscar los papeles en Marruecos, hacer ver que él estaba ahí y traerlo para acá, pero bueno, eso ya se encargaba la gestoría y ya te digo que a más de uno le habíamos hecho los papeles así (Pepe).

De esta manera, constaba oficialmente que los hermanos de Yassin y Hamza se encontraban en Marruecos y migraban hacía Terrassa con un contrato con Gómez ALYCOAS, cuando realmente ellos hacía tiempo que habían dejado su país de origen y llevaban semanas trabajando en la obra. Se iniciaba el proceso de regularización y, una vez finalizado con éxito y ya poseedores de su documentación, se incorporaban formalmente a la empresa en las mismas condiciones que cualquier otro trabajador.

Durante esos años, Pepe recordaba que, constantemente, *“venían [a la obra] criaturas [hombres migrantes jóvenes] y te decían: “¡Jefe!, ¡yo trabajo por 600!, ¡700!, ¡800!”*, eso cada

día". En tiempos de burbuja, Gómez ALYCOAS y otras empresas recibían multitud de visitas de inmigrantes en sus obras, ofreciendo su fuerza de trabajo a cambio de salarios notablemente bajos. Los tres hermanos siempre se negaron a incorporar a desconocidos: *"Solo cogíamos [gente] de confianza"*. Para cubrirse las espaldas, ellos solo activaban el proceso de regularización e incorporación de hombres sin papeles, mediante la comentada estrategia, cuando el hombre en cuestión venía *"recomendado"* por alguien de dentro de la empresa. Esta misma política de empresa se seguía con los nuevos contratados nacionales, por ejemplo, uno de ellos fue un sobrino de Antonio, que también consiguió trabajo en Gómez ALYCOAS gracias al contacto de su tío.

Durante ese periodo, Juan también fue percibiendo la aparición de nuevos protagonistas en su entorno laboral. En su caso, no fue porque los contratara él directamente, sino que, en las obras de construcción de carreteras, iba en paulatino aumento la presencia de *collas* de marroquíes o latinoamericanos dedicados a desempeñar las tareas de más baja cualificación. Por ejemplo, Juan contaba como su *colla* llegaba al sitio concreto en el que tenían que colocar las juntas de dilatación y, antes de empezar, se aseguraban que el espacio estuviera limpio y que tuvieran los medios necesarios a su disposición. Pues desde finales de los 90 en adelante, se fue volviendo frecuente que los operarios encargados de esa limpieza y preparación fueran inmigrantes internacionales. Juan confirmaba que, por norma general, los inmigrantes internacionales con los que interactuaba en la obra desarrollaban este tipo de tareas:

A mí me decían: "ahora te mando un marroquí que te eche una mano". Pues yo les decía: "quiero que hagan esto, esto y esto. Y espabílate que tengo prisa". Pero siempre era cosas así [tareas de baja cualificación]. ¿Tú has visto algún encargado que sea marroquí? Era: "oye tu Mohamed ponme el hormigón, ponme esto, ponme eso, haz el agujero aquí, haz el agujero allí..." pero los que dirigen son españoles (Juan).

Asimismo, ciertos oficios como el trabajo con *"ferralla"*, la pavimentación o los trabajos manuales de movimiento de tierras podían ser desarrollados por grupo de sujetos con perfil similar. Para Juan, el tipo de obra que frecuentaba y la cantidad de empresas implicadas en ella influenciaba significativamente en las relaciones que se establecían entre los trabajadores autóctonos y los inmigrantes. Si observamos el caso de Gómez ALYCOAS, aunque existían jerarquías laborales diferenciadas, los trabajadores migrados recién llegados estaban integrados en las estructuras de empresa y compartían rutina laboral con Pepe, Diego, Miguel y el resto de obreros autóctonos. Adicionalmente, como las obras de Gómez ALYCOAS eran pequeñas, habitualmente, no era necesaria la presencia de más empresas. Eso provocaba que las interrelaciones siempre se dieran entre el mismo grupo de personas, facilitando la creación de lazos de confianza.

Otro factor muy importante era que la consolidación de vínculos sociales que nacía en el espacio laboral se transportaba a otros espacios de la cotidianidad de nuestros protagonistas. Por ejemplo, durante los descansos para almorzar o para comer, todos se sentaban juntos en una mesa y hablaban sobre cuestiones de trabajo, lúdicas o personales. También era típico que, al acabar la jornada laboral, todos los hombres de Gómez ALYCOAS – incluidos los obreros inmigrantes internacionales – se fueran a un bar de confianza en Terrassa. Allí se dedicaban a beber, descansar, pasar un buen rato con los compañeros, hablar sobre el avance de la obra, programar el día siguiente, etcétera.

Juan vivía las relaciones con el grupo de trabajadores inmigrantes de otra manera. Los principales vínculos laborales cotidianos los establecía con su *colla*, es decir, con 5 hombres que, como él, habían nacido en España y tenían un pasado vinculado a la ola migratoria nacional de los años 60 y 70. Entonces, aunque compartía espacio laboral con una gran cantidad de trabajadores inmigrantes, las interacciones de Juan con ellos acostumbraban a ser más superfluas y esporádicas que las de Pepe. Las razones las encontramos en la organización del trabajo en las obras de carreteras. Juan y los nuevos inmigrantes formaban parte de *collas* distintas, o sea, solamente tomaban contacto para hablar de las cuestiones estrictamente necesarias para la coordinación *in situ* de las tareas. Es más, Juan afirmaba rotundamente que: *“Yo no hablaba nunca con esta gente [obreros de origen marroquí o latinoamericano], yo siempre he tratado con españoles, responsables [referido al cargo laboral, no a la calidad de la responsabilidad], los moros siempre los llevaba otro, yo hablaba con los jefes”*.

El destajo también influenciaba en la creación de relaciones distantes, pues Juan y su *colla* tenían muy internalizada una lógica productivista que les invitaba a recortar tiempos muertos o descansos para comer. Por último, el tiempo que pasaban Juan y los suyos en una obra era efímero, acababan de colocar las juntas y marchaban a otra, con lo que el tiempo necesario para que surgieran y se consolidaran lazos con otros trabajadores que no fueran de su *colla* se acortaba.

Pasando al punto de vista de José. En 2004, él decidió dar un giro en su carrera laboral, dejando su rutina vinculada a la cartera de clientes para entrar en una empresa subcontratista de servicios integrales para la construcción. Este tipo de empresas se extendieron considerablemente durante la burbuja. Básicamente, su actividad constaba de ceder fuerza de trabajo para tareas necesarias en casi todo tipo de obra – limpieza, albañilería, trabajos de soporte, etcétera –. Dentro de la plantilla de la empresa, había una mayoría de obreros de origen latinoamericano con categoría de peón y unos pocos españoles con categoría de oficial. Así, si una empresa contratista pedía trabajos de albañilería de cierta complejidad, la empresa de José mandaba a una *colla* formada por un oficial y dos o tres peones. Si el objeto del contrato era, sencillamente, la realización de tareas de limpieza, solamente mandaban a

peones. José consiguió entrar como peón gracias a un amigo suyo, nacido en Ecuador, que ya trabajaba en la empresa.

Como pasaba con Juan y con Pepe, las relaciones que José establecía con sus compañeros estaban muy marcadas por el tipo de trabajos que ofrecía la empresa de servicios integrales, siempre totalmente adaptados a las necesidades de la empresa contratista. La subcontrata distribuía a sus operarios según las necesidades y demandas de los contratistas, el resultado para José y sus compañeros peones era una consecuente variabilidad constante. Si iba a una obra a levantar muros con una previsión de plazos de 2 semanas, podía compartir espacio y tiempo con el mismo grupo formado por el oficial y los peones. Por otro lado, si se le encargaba barrer y limpiar, aunque acudía a una obra con dos o tres compañeros suyos, al repartirse los espacios para limpiar y barrer, podía no estar con ellos en todo el día más que para los ratos del almuerzo y la comida. A diferencia de Juan o Pepe, José no tenía una *colla* fija con la que trabajaba diariamente.

En comparación a su anterior situación laboral, para José, las condiciones de trabajo en la empresa de servicios integrales solamente mejoraron en ciertos aspectos. En lo que respecta a la movilidad, José se seguía viendo obligado a recorrer obras de toda Barcelona y alrededores. En cuanto a los trabajos concretos, José pasaba las horas realizando actividades repetitivas y de escasa complicación, como limpiar la obra o las herramientas, tareas de albañilería muy básicas, mover material, etcétera. Eso le creaba cierta frustración, él tenía formación y una larga experiencia como obrero especialista en instalaciones eléctricas y de ventilación. Incluso en España, trabajando por cuenta propia, había conseguido crear una sólida cartera de clientes en pocos años. Es decir, él se quejaba de que *“podía hacer otras cosas que no siempre limpiar, limpiar... Yo soy especialista en electromecánica, pero si solo quieren usarme para eso [limpiar]...”*.

También hubo aspectos en los que José notó una mejora al entrar en la empresa de servicios integrales: Los días de vacaciones garantizados, un horario laboral delimitado que se respetaba, unas condiciones que, por ser el sector de la construcción, no eran exageradamente duras y, por último, el ser asalariado le eximía de tener que buscar clientes y de ahorrar por si venían semanas flojas. Respecto al sueldo, si hacía horas extra, conseguía llegar a una mensualidad de 1300 euros. Esa cifra era inferior a la cantidad que, en los meses buenos, conseguía ingresar con la suma de todos los trabajos informales, pero la base de cotización de su nuevo salario era mucho mayor. Justamente, el principal motivo de cambio de trabajo fue la perspectiva de futuro. José reconocía que el cambio estaba motivado porque *“buscaba algo más seguro”* y poder estar *“más tranquilo”*, teniendo en cuenta el agravante de que su mujer solo conseguía trabajos pagados en negro. José, a sus 44 años, tenía claro que: *“Cuando lleguemos a viejos vamos a tener que vivir de lo que yo haya trabajado [cotizado] ahora, y si algún ahorro...”*.

Sección VI

La cúspide de la burbuja: éxito y desgaste

Las situaciones vividas por nuestros protagonistas – y por todos los obreros de la construcción de Barcelona y alrededores – durante los últimos años de burbuja inmobiliaria se deben tener en especial consideración para comprender la intensidad del declive que se daría a partir del último trimestre de 2007. Entre 2005 y la primera mitad de 2007, Juan y Pepe percibían que en sus vidas se reflejaba una clara tendencia de movilidad social ascendente. Si nos fijamos en sus primeros años de vida, vemos que tuvieron que marchar de sus lugares de nacimiento por culpa de la pobreza y la carencia. Al llegar a la provincia de Barcelona, encontraron su primer sustento en las fábricas textiles, pero fue temporal, pues dicha industria se desplomó debido a la crisis de finales de los 70. Así se incorporaron a la construcción, ramo en el que, más allá del comportamiento cíclico al que estaban sometidos, pudieron desarrollar una carrera laboral.

Durante el final de la burbuja inmobiliaria, la trayectoria profesional de Pepe y Juan había llegado a una cúspide en la que su esfuerzo se veía recompensado con un estatus por ser propietarios de pequeñas estructuras de empresa, con capacidad de consumo y con bienestar material para sus familias. Ellos se reconocían como ejemplos del éxito del modelo de clase media dentro de España. Las palabras de Juan recordando nostálgicamente su capacidad de consumo: *“vacaciones”, “los fines de semana”, poder “ir a cenar” o tener “un buen coche”* se sumaban a la confirmación de estatus, mediante la que aseguraba que, en esos años, *“eras alguien, con tu empresa y tal”*. Historias de vida como las suyas pusieron su granito de arena en los clamores del *“milagro económico español”*⁶ o de España como perteneciente a la *“Champions League de las economías mundiales”*⁷.

El momento vital de José en los años 2005, 2006 y parte del 2007 tampoco era malo. Su proyecto migratorio había tenido un buen desenlace. Había escapado de la precariedad extendida en su país natal a causa de la crisis y había conseguido estabilidad y bienestar económico para su mujer y sus hijos. En su coyuntura, la movilidad social ascendente no era tan evidente, su formación y experiencia laboral se veían más reconocidas cuando estaba en la hidroeléctrica de Itaipú. Él era consciente de que, en la empresa de servicios integrales, realizaba tareas de baja cualificación, pero como la evolución de su historia en España era positiva, mantenía la esperanza de poder ir escalando posiciones poco a poco, ya fuera en la misma compañía o en otra.

⁶Lema resaltado por el presidente del gobierno, José María Aznar, del Partido Popular (PP) durante las legislaturas VI y VII, 1996-2004.

⁷Palabras de José Luís Rodríguez Zapatero, Presidente del Gobierno por el Partido Socialista Obrero Español (PSOE), en el Congreso de los Diputados, durante la legislatura VIII 2004-2008.

Los tres protagonistas aseguraban sentirse cómodos con la posición laboral y social adquirida, el trabajo les proporcionaba bienestar, por ese motivo, José reconocía que *“aunque era duro [por ser el trabajo muy exigente], firmaba vivir como ahí [durante el auge]”* porque *“tenías tu sueldo seguro”*. Juan y Pepe coincidían en ese aspecto con José pero, para ellos, el trabajo también era un espacio en el que se tejían estrechas relaciones sociales con compañeros. Por ejemplo, los descansos para almorzar o para comer eran momentos de consolidación de grupo. Asimismo, los tres tenían la costumbre de ir al bar con toda la *colla* después del trabajo. Ahí se invitaban a bebida mutuamente, hablaban sobre la familia, sobre la rutina o sobre cuestiones que nada tenían a ver con el trabajo. Juan contaba que *“yo en el bar era el puto amo, si el día había ido bien, los invitaba a todos para que estuvieran contentos, así después trabajas más a gusto”*. Para Juan y Pepe el bar también era un espacio de reafirmación de estatus, ellos eran los propietarios de sus respectivas empresas y eso quedaba plasmado en cómo se articulaban las relaciones. Pepe lo describía de forma elocuente: *“Claro, si eres el jefe, en el bar te ríen más las gracias, si tú hablas te hacen más caso, si habla otro pues nadie se calla, pero si hablaba Miguel... [todo el mundo escuchaba]”*.

José, Pepe y Juan tenían planes de futuro confeccionados bajo la suposición de que la tendencia positiva y de crecimiento se mantendría. Incluso ellos, que tenían experiencia en el sector de la construcción y sabían de su comportamiento oscilante, cayeron en el error de normalizar lo que era un periodo de burbuja. Por supuesto, no fueron los únicos. Como explicábamos, en este ramo, los crecimientos y los decrecimientos van emparejados, o sea, son dos caras de la misma moneda. Esto ocurre, especialmente, cuando el ciclo de auge se fundamenta, en gran medida, en dinámicas especulativas. Hasta entonces, los ciclos alcistas que se habían dado en el ramo de la construcción barcelonés tenían una duración de 4 o 5 años como máximo y no alcanzaban a agitar el mercado inmobiliario a los niveles en que sucedió durante el periodo de 1997 a 2007. En palabras de Naredo: *“La larga duración de la fase alcista indujo a considerarla como algo normal y permanente. [...] Olvidando que la intensidad del auge suele presagiar la intensidad del declive”* (Naredo, 2009: 118).

Se multiplicaron las promociones privadas de bloques de viviendas u otras infraestructuras. No solamente las grandes empresas que, históricamente, se habían dedicado a la promoción inmobiliaria incrementaron su actividad. También hubo trabajadores o pequeñas empresas que, habiéndose dedicado siempre a vender su fuerza de trabajo, empezaron a plantearse la opción de comprar suelo e iniciar sus propios proyectos de promoción. Comprobamos esta tendencia mediante las tablas 5 y 6. Respecto de la tabla 5,

Tabla 5. Número de empresas inscritas en la Seguridad Social*. Provincia de Barcelona. 2003 - 2007.

Año	Construcción	Industria
2003	20.238	25.757
2004	21.169	25.124
2005	23.829	24.716
2006	24.620	23.999
2007	25.048	23.562

*Incluidos los y las autónomas
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del Anuario Estadístico del Ministerio de Trabajo y Economía Social (2019)

vemos que, si ya el año 2003 había la considerable cantidad de 20.238 empresas dentro de la provincia de Barcelona, 5 años después, esta cifra aumentó casi un 20%, llegando a 25.048. Esta tendencia adquiere aún más significatividad si la comparamos con la variación del sector industria, que desde antes de la crisis de 2007 se encontraba en recesión. Por otro lado, en la tabla 6 hemos presentado las cifras de obra nueva de viviendas, porque actúan como un termómetro fiable a la hora de ejemplificar la tendencia alcista.

En este dilema se vieron inmersos los hermanos Gómez. En 2006, se encontraron frente a la duda de decidir cómo invertían los beneficios obtenidos en el último año contable, que ascendían a un total de más de 30.000 euros. Un día, en un bar del centro de Terrassa, Pepe, Miguel y Diego discutieron si complementaban ese dinero con un crédito para empezar una promoción de un pequeño bloque, venderlo y multiplicar los beneficios. Si se embarcaban en ese proyecto, tenían que buscar una parcela de suelo adecuada y considerar todos los gastos de la obra: permisos, materiales, sueldos, etcétera. Gómez ALYCOAS había ejecutado obras de vivienda unifamiliar a través del contacto de la arquitecta de confianza, o sea, era una empresa preparada a la que solamente le sería necesario subcontratar tareas específicas. Después de intercambiar impresiones, la desconfianza hacía los bancos y la tentación de cada uno de ellos de poder disponer de un dinero inmediato pesaron más. Así, los Pepe, Diego y Miguel decidieron reinvertir una parte del dinero en la empresa para renovación, tener algún detalle con sus trabajadores y dividirse el resto.

Pepe, Juan y José tuvieron cierta actitud de prudencia en un contexto en que los incentivos por acudir al mercado inmobiliario para comprar o vender viviendas eran muy altos. Juan y Pepe siguieron pagando las hipotecas de sus respectivos pisos de Terrassa, que ya tenía desde los 90. José no dejó el alquiler en el que estaba, se sentía cómodo en Corbera de Llobregat y no se atrevía a comprar una casa. Aún así, la internalización y normalización del ciclo de expansión sí se tradujo en otros comportamientos de trabajo y consumo. Como mencionábamos, los tres protagonistas, al igual que muchos otros obreros, llevaban un tren de vida en el que las largas jornadas laborales eran necesarias para poder sufragar unos altos gastos en consumo. José y Juan, por ejemplo, le daban mucha importancia a poder tener unas pocas semanas de vacaciones de verano con su familia sin escatimar en gastos, para ello alargaban la jornada laboral para poder incrementar el salario recibido. José era asalariado y lo hacía mediante la fórmula de las horas extra, que se pagaban a un precio superior al de una hora de trabajo ordinaria. Juan intentaba maximizar el número de encargos asumidos en un mismo mes, así aumentaba los ingresos. Todos los miembros de su *colla* secundaban la

Tabla 6. Obra nueva de viviendas. Provincia de Barcelona. 2001 - 2007.

Año	Viviendas iniciadas
2001	38.141
2002	40.020
2003	45.032
2004	51.657
2005	55.864
2006	66.022
2007	44.157

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

decisión de incrementar el ritmo de trabajo, el consecuente aumento de las ganancias personales también les tentaba.

Ambos, Juan y José, también iban haciendo “chapuzas” o “trabajillos”⁸ cuando alguien de confianza se lo pedía y su horario lo permitía. Habitualmente, eran trabajos más bien sencillos: una reforma de un cuarto de baño, solucionar algún problema de fontanería básico, poner una mano de pintura en una habitación, etcétera. Para ellos, la actividad en el mercado informal del sector de la construcción era complementaria, es decir, en ningún caso su sustento dependía de lo ganado con estas “chapuzas”. Pero, como decía José: “Si echando un ratito el sábado o el domingo me podía sacar 100 o 200 euros... pues imagina dos fines de semana, 400 euros más”.

Pepe inició un proyecto distinto, él combinó la parte del repartimiento de beneficios de Gómez ALYCOAS con otra cantidad que había ido ahorrando. Con esa suma se compró un terreno en Vacarisses y empezó a construir, por su cuenta, una segunda residencia. Pepe estuvo prácticamente todos los días festivos de 2006, 2007 y 2008 trabajando en esa construcción, pidiendo ayuda a familiares y amigos cuando había trabajos que no podía afrontar solo: “En ese mismo tiempo [a finales de la etapa de auge], ya tenía la hipoteca de Terrassa [pagada], me compré el terreno en Vacarisses y empecé haciéndome la casilla, me iba todos los fines de semana y me tiré años, eh, muchos años, eh”. Acercándonos al momento del estallido de la burbuja, según el mismo Pepe, la estrategia vital de la construcción de la casa en Vacarisses le sería útil para paliar los efectos de la crisis venidera:

Hice bien invirtiendo mi parte [de las ganancias de la empresa], yo metía [invertía] el dinero que iba ganando, si eran 6 pues 6 y si tenía que emplear 5 pues 5. [...] Fue un tute [mucho esfuerzo] pero acabé la casa, no debía un duro. Con lo cual todo el tiempo este de la crisis... mentiría si dijera que lo pasé mal, no lo pasé mal porque venía de no pagar nada y de tenerlo todo pagado. Pero si nos hubiéramos metido en promociones como otras pobres criaturas... [asumiendo que, claramente, le hubiera ido peor] (Pepe).

El frenético ritmo de vida tuvo repercusiones en la salud de nuestros protagonistas: sobre esfuerzos, desgaste de las articulaciones, dolencias en la espalda, nervios, estrés, etcétera. Sumando los riesgos en relación a los altos índices de accidentalidad que, históricamente, han estado vinculados al sector. Pepe, Juan y José formaban parte del grupo de obreros afortunados que, en su carrera laboral, no habían sufrido más que caídas, rasguños o torceduras. Aún así, como casi todos los obreros del ramo, los tres podían explicar de primera mano casos de accidentes graves o mortales. Pepe contaba dos anécdotas ilustrativas: La primera ocurrió en una obra ejecutada por su empresa, en la que “por culpa de las prisas

⁸Término emic utilizado para nombrar las actividades laborales inestables y pertenecientes al mercado informal.

[...], se nos movió un rodamiento moviendo una viga y uno de los chavales fue a coger el rodamiento para cambiarlo de sitio y como no había salido de la viga, puso la mano y la viga lo pilló y le cortó [amputó] el dedo”. La segunda anécdota, más dramática, ocurrió a un amigo muy próximo a Diego, que “puso en un caballete de metro y medio, arreglando una tontería en una fachada. Se le fue el pie, se cayó, se pegó en el bordillo y se mató, metro y medio, no llegaba. Sí, sí... se cayó el hombre, se resbaló, se le movieron los tablonos, se mató”.

En la tabla 7, se puede observar la evolución de la accidentalidad laboral en el sector de la construcción de la provincia de Barcelona, en valor absoluto y mediante el índice de incidencia. También podemos compararlo con el índice de incidencia del sector industrial. La evolución fue positiva a lo largo del ciclo de burbuja inmobiliaria, es decir, se fueron reduciendo el número de accidentes por cada 100.000 trabajadores. Aún así, los valores absolutos seguían siendo considerablemente altos y el índice de incidencia del sector de la construcción se mostraba siempre superior al del sector industrial.

Es cierto que una hipótesis plausible sería que el aumento desenfrenado de actividad en el ramo debía ir acompañado de un también aumento de la accidentalidad. La razón de que la tendencia fuera la contraria es que, desde finales de la década de los 90, se inició un periodo de regularización de la prevención de riesgos laborales y las políticas para la salud y la seguridad laboral en el ramo de la construcción. Esta etapa de legislación en materia de seguridad culminó en 2006, con la ley 32/2006 reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción. En cuanto pasamos de accidentalidad laboral a enfermedades profesionales, las comparativas varían. En la tabla 8, vemos que los índices de incidencia en el sector de la construcción se mantuvieron considerablemente altos, pero las que se registraban en el sector industria eran mayores.

Tabla 7. Accidentes laborales con y sin baja laboral. Provincia de Barcelona. 2001 - 2007.

Año	Valor absoluto (construcción)	Índice de incidencia* (construcción)	Índice de incidencia (industria)
2001	44.958	240,3	173,9
2002	44.543	225,4	158,3
2003	42.722	195,7	146,8
2004	40.011	169,1	157,9
2005	36.116	157,2	131,1
2006	39.612	146,4	123,6
2007	40.935	148,6	124,6

*Número de accidentes o enfermedades profesionales por cada 100.000 trabajadores con las contingencias profesionales cubiertas.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Tabla 8. Enfermedades profesionales con y sin baja laboral. Provincia de Barcelona. 2001-2007.

Año	Valor absoluto (construcción)	Índice de incidencia (construcción)	Índice de incidencia (industria)
2001	326	17,4	46,4
2002	348	17,6	43,2
2003	342	15,7	40,6
2004	393	16,6	43,0
2005	403	17,5	42,7
2006	287	19,6	31,6

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Mientras que, durante el ciclo alcista, el sector industrial consiguió rebajar las enfermedades profesionales, en construcción se mantuvieron más o menos estables. Hemos mencionado que, durante su carrera laboral, ninguno de nuestros tres protagonistas sufrió ningún accidente grave. Por otro parte, a finales de la burbuja, los años de intenso ritmo de trabajo que acumulaban a sus espaldas les empezaba a pasar factura en forma de enfermedades profesionales. José padecía de los hombros y, ya desde que trabajaba en Paraguay, le costaba levantar peso. El tipo de trabajo que encontró en España no ayudó, pues precisamente constaba de movimientos repetitivos que cargaban la zona que le dolía. A Pepe se le iba acrecentando el dolor en su espalda. Él sabía, perfectamente, que esa dolencia se debía a la poca consciencia que, tanto él como sus hermanos, habían tenido siempre a la hora de mover peso o realizar tareas en mala postura, además de los escasos descansos durante el año:

Esto [el trabajo] te va calando, porque hablamos de unos trabajos que son trabajos fuertes, que requieren de mucho movimiento, de movimientos bruscos, sobrecarga, trabajo duro, duro. Por ejemplo, el trabajo de enyesar, no coges casi peso, casi prácticamente coges un saco, pero claro, tienes que estar arriba y abajo agachándote, moviendo el yeso. No sé qué decirte, al cabo del día y de las 10 horas de trabajo que te pegas con los movimientos, acabas reventado vivo. Un paleta, es una cosa normal, coges un tocho, un tocho son 2 kilos o 3 si llega, pero claro, si una persona se está agachando, cogiendo, colocando 400, 500 o 600 tochos al día, es un gesto repetitivo con la mano todo el rato (Pepe).

En cuanto a Juan, él también tenía molestias en la espalda, pero mucho más leves que las de Pepe. Juan había perdido capacidad auditiva de forma notable, a causa de los fuertes y constantes ruidos de la obra civil: *“Si has trabajado en la obra mucho tiempo es normal quedarte un poco sordo”*. Esta valoración de Juan invitaba a exponer un aspecto remarcable en relación a los datos oficiales que recogen la siniestralidad laboral – entendiendo siniestralidad como el conjunto de accidentes y enfermedades –. La notable falta de atención que ha habido, históricamente, hacia la siniestralidad dentro del ramo de la construcción nos lleva a considerar la existencia de una infra notificación e infra estimación de siniestros. Esto ocurriría, especialmente, en el caso de las enfermedades profesionales, como la sordera de Juan, pues a diferencia del accidente de trabajo, su componente procesual dificulta los diagnósticos.

Sección VII

Interludio antes de la crisis

A través del recorrido por la trayectoria laboral de nuestros tres protagonistas, se han podido subrayar ciertas características del sector: la múltiple variedad de oficios y categorías laborales, la organización de la producción por *collas*, la fragmentación estructural, la

tendencia a incorporar mano de obra masculina y migrada, la progresiva presencia de la subcontratación, la introducción de los prefabricados, la importancia de las redes personales y del mercado informal, el acentuado comportamiento cíclico y los altos índices de accidentalidad y enfermedades profesionales. Cuando estalló la burbuja a finales del 2007, se iniciaron una serie de violencias sistémicas que afectaron intensamente al grupo de trabajadores de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano. Pero, siendo más concisos, de la misma manera que todos los obreros no experimentaron de la misma forma la burbuja, tampoco todos sufrieron igual la crisis. Haber partido de los perfiles de Pepe, Juan y José nos permite mencionar algunas de las principales variables sociológicas que influyeron en la específica relación que cada obrero estableció con el ciclo económico de la crisis económica y el derrumbe del sector.

Podríamos distinguir entre dos tipos generales de variables: Las primeras, de carácter adscriptivo, esto es, vinculadas a características más bien propias de los individuos en cuestión. Las segundas de carácter sociolaboral, esto es, relacionadas con la posición de los obreros en ramo. En referencia a las variables adscriptivas: los efectos de la crisis se expresaron diferente en la vida de un migrante nacional llegado a la provincia de Barcelona durante los años 60, o en la de un migrante internacional llegado durante la burbuja; las perspectivas de futuro no fueron las mismas para un hombre de 55 años con más de 30 años de experiencia en el sector, que para un chico de 30 que solo había trabajado en el ramo en tiempos de apogeo; la salud y el estado del cuerpo también determinaron la forma en que cada sujeto pudo afrontar la precariedad, etcétera. Pasando ahora al segundo orden de variables, las sociolaborales: no sufrió igual la crisis un trabajador del subsector de las reformas que uno dedicado a la obra civil; tampoco vivió igual la crisis alguien situado en los niveles más bajos de las cadenas de subcontratación o alguien vinculado a una empresa contratista; la crisis tampoco significó lo mismo para los propietarios de pequeñas estructuras de empresa que para un autónomo o un asalariado.

En este capítulo se han presentado tres testimonios pero, en los siguientes, aparecerán más protagonistas. Esta tesis doctoral pretende captar las múltiples experiencias de crisis vividas por los obreros de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano extenso. En aras de alcanzar este objetivo, nos apoyaremos en los relatos de muchos otros trabajadores, incluyendo los tres ya presentados. Para que a los y las lectoras les sea más fácil el ejercicio de comprender las situaciones vividas por cada uno de ellos, se deberán tener en cuenta las variables adscriptivas y sociolaborales que, gracias al análisis de las trayectorias de Pepe, Juan y José, hemos podido destacar como significativas, y las cuales se presentarán para cada uno de los siguientes informantes.

Capítulo 3:

Conflictividades derivadas del estallido de la burbuja inmobiliaria

Me creé la crisis cuando los ricos se suiciden en masa.

Juan, 2017

Sección I

Introducción a la crisis

En verano del 2007, llegaban a España inquietantes noticias sobre el estallido de una crisis hipotecaria en Estados Unidos, conocida como la crisis de las hipotecas *subprime*. El sistema bancario estadounidense había concedido un exceso de crédito *subprime*, un tipo de producto financiero dirigido a la obtención de vivienda y dedicado, especialmente, a sectores de población desfavorecidos, con un alto riesgo de impago. La posibilidad de comerciar con esa deuda en los mercados financieros diluyó la percepción de su elevado riesgo, además de que la esparció por los sistemas bancarios de todo el mundo, incluyendo Europa. La crisis estalló cuando se evidenció que las titularizaciones de deuda no podrían ser cobradas. A diferencia de lo que ocurría en Francia, el Reino Unido o Alemania, las entidades bancarias españolas no estaban excesivamente contaminadas por esos productos financieros nocivos (Pozzi, 2017), aun así, la crisis de las hipotecas *subprime* fue el catalizador para que estallara la burbuja que se había engendrado dentro mismo sistema bancario español.

El estremecedor panorama que se estaba imponiendo en las principales economías mundiales promovió la sensación de inseguridad y, por consiguiente, los movimientos dentro del mercado inmobiliario nacional empezaron a ralentizarse. Los periodos de venta se dilataban, la densidad de operaciones disminuía y eso empujaba a los ofertantes más necesitados de liquidez a vender sus productos inmobiliarios a un precio menor al de su tasación (Naredo, 2009). El dogma sobre el que se habían erigido el auge y el crecimiento empezaba a falsarse: el precio de los bienes inmobiliarios ya no subía, sino que bajaba. Frente al descenso de los precios, muchas empresas promotoras advirtieron que toda su inversión en

operaciones inmobiliarias no se vería compensada con el supuesto alto precio de venta, consecuentemente, para intentar perder lo mínimo posible, buscaron desprenderse de los productos lo antes posible y al precio que fuese. A medida que dichos movimientos de desprendimiento se iban volviendo masivos en un mercado en el que reinaba la desconfianza, la oferta de bienes inmobiliarios aumentaba y los precios bajaban vertiginosamente.

Los antecedentes históricos de recesiones inmobiliarias en España eran varios. Principalmente, la vinculada a la crisis del petróleo a finales de la década de los 70 y la crisis post olimpiadas, en los 90. La excepcionalidad de esta nueva crisis recayó en los, igualmente excepcionales, factores de riesgo en los que se había incurrido para financiar la burbuja, pues recordemos que en el mercado inmobiliario y en el sector de la construcción, auge y declive son dos caras de la misma moneda. Como bien explica Naredo:

Durante el auge iniciado en 1997, la nueva construcción demandó una financiación sin precedentes, haciendo que el endeudamiento hipotecario de hogares respecto a su renta disponible se situara, al final del ciclo, por encima del de todos los países de nuestro entorno, incluido Estados Unidos. [...] Por otra parte, si al crédito hipotecario de los hogares se añade el contraído por las empresas inmobiliarias y constructoras, se llega a la conclusión de que la exposición de cajas y bancos al riesgo inmobiliario es mayor en España que en todos los países de nuestro entorno. [...] Precisamente, fue la perspectiva de revalorización la que hizo atractiva la compra apalancada con créditos, a la vez que la presión de los compradores impulsaba esa revalorización, generando la espiral de compras y revalorizaciones que caracteriza a las llamadas “burbujas” bursátiles o inmobiliarias. El riesgo que comportan estas “burbujas” arranca de la distinta calidad de los activos y pasivos generados. Ya que, mientras el valor de los compromisos de pago contraídos es inequívoco y hasta puede aumentar si lo hace el tipo de interés, no ocurre lo mismo con el de los activos (Naredo, 2009: 122).

Desde una perspectiva marxista, de 2007 en adelante, el inmenso stock de activos inmobiliarios creados durante la burbuja se convirtió en capital muerto, un capital imposible de revalorizarse, ni siquiera de convertirse en liquidez a través del mercado. Con la crisis, desapareció lo que sustentaba toda la burbuja, esto es, el diferencial artificial entre los costes asociados a las condiciones técnicas y sociales de producción y el inflado precio de mercado. Como bien indican Mateo y Montanyà (2014: 301), la coincidencia entre la inmensa producción de infraestructuras y la baja productividad laboral en el sector de la construcción en tiempo de burbuja revelaba el porvenir de la crisis, pues cuando el efecto precio desapareció, la riqueza ficticia también lo hizo con él. Solamente permanecieron las enormes deudas, como indeseables rémoras pertenecientes aún a un progreso ya pasado.

Para vislumbrar lo comentado nos fijaremos en las tablas 9 y 10. La primera nos muestra el gran descenso del índice de intensidad de construcción. En solamente 5 años, de 2006 a 2010, pasó de representar 12,4 viviendas construidas por cada 1000 habitantes a 1,7. El índice de consumo de cemento también es útil para ejemplificar la dimensión de la caída. En este último indicador, no se considera solamente la construcción residencial, sino que, siendo el cemento una materia prima indispensable para cualquier trabajo en el sector, se da una visión general, incluyendo obra civil y otros subsectores. En este sentido, de 2007 a 2010 el consumo de cemento en Catalunya disminuyó más de la mitad, pasando de 8.060,1 toneladas en 2007 a 3.482,8 en 2010.

Tabla 9. Índice de intensidad de construcción*. Provincia de Barcelona. 2004 - 2010.

Año	Índice de intensidad de construcción.
2004	10,1
2005	10,7
2006	12,4
2007	8,3
2008	2,7
2009	1,2
2010	1,7

*Viviendas iniciadas por cada 1.000 habitantes.
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Los distintos actores – bancos, administraciones públicas, empresas, hogares, etcétera – que no consiguieron desprenderse de ese capital muerto vieron que el bien inmobiliario que tenían en propiedad pasaba a ejercer la única función de justificador de la deuda contraída. El crédito bancario y las inversiones estaban bloqueadas, la vorágine especulativa había sido estrangulada y, con ella, también la actividad en el sector de la construcción. Pero lejos de pretender presentar las etapas de auge y declive como un ciclo natural, en este proceso macroeconómico jugó un importante papel el factor de reproducción de la sociedad de clases. Para argumentar este punto de vista, empezamos presentando la siguiente exposición de Naredo:

Tabla 10. Consumo de cemento*. Catalunya. 2004 - 2010.

Año	Consumo de cemento.
2004	6.672,2
2005	6.830,6
2006	7.804,5
2007	8.060,1
2008	6.221,3
2009	4.381,5
2010	3.482,8

*En miles de toneladas.
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Los fallos no han venido tanto de errores de diagnóstico, como de la censura implícita que impedía a los economistas comunicar lo que pensaban, por miedo a defraudar a los poderes establecidos de políticos y/o promotores inmobiliarios y a verse represaliados por ellos y, menos aún, a divulgarlo, aduciendo que podía crear “alarma social” y desencadenar la crisis. [...] Me consta que, entre los economistas más próximos al poder político y/o empresarial, estaba mal visto reconocer públicamente la propia existencia de la burbuja inmobiliaria como no fuera para afirmar, a modo de mantra o conjuro repetitivo, que el “aterrizaje sería suave”, a fin de no desanimar a los compradores de inmuebles, ni siquiera en la fase final y más comprometida del ciclo. Recordemos que, hasta que se impuso la evidencia, estuvo vetado hablar de crisis y que quien subrayara

los desequilibrios o problemas de la economía española corría el riesgo de ser acusado de antipatriota. Ni los avisos esporádicos del Banco de España, ni los trabajos de algunos analistas aislados pudieron romper, así, el coro de complacencia entonado por los profesionales, empresarios y políticos de un sector y de un país que acostumbran a premiar la obediencia servil y a despreciar la inteligencia (Naredo, 2009: 127-128).

Las palabras de Naredo adquieren mayor solidez cuando advertimos que, durante el ciclo alcista, actores como Rodrigo Rato⁹, Jaime Caruana¹⁰ o la patronal de constructores enfatizaban en la negación de la burbuja, insistiendo en un mensaje de tranquilidad en que se garantizaba la sostenibilidad del modelo inmobiliario y constructor español (El País, 25-6-2003), e incluso invitaban a las familias y pequeñas y medianas empresas (PYMES) a endeudarse (El Periódico de Aragón, 2-10-2003). El grado de censura llegó a tal punto que, incluso en 2008, con el periodo de crisis ya iniciado, José Luís Rodríguez Zapatero¹¹ evitaba la palabra “crisis” y usaba el eufemismo “desaceleración” (Galán, 2016).

Recordemos que, por mucho que la burbuja inmobiliaria naciera de prácticas especulativas basadas en el efecto precio, esta no hubiera sido posible sin un modelo de producción capitalista basado en explotación intensiva de mano de obra. A las escenas plutocráticas descritas por Naredo se le sumaba la falta de igualdad de condiciones con las que grandes tenedores de capital y obreros aportadores de fuerza de trabajo se enfrentaron a los ciclos de auge y declive. Insistiendo en esta idea, dichas desigualdades se materializaban tanto en el margen de posibilidad de beneficiarse del ciclo de auge, como de los recursos económicos, sociales y políticos disponibles para hacer frente a la recesión.

Pero el desigual reparto de poder no se agotaba en la variable de la clase social y en su estricta forma de las relaciones de explotación. Con la crisis se destapó que la vida de los trabajadores del ramo de la construcción también se veía afectada por otros impactos negativos: las deudas, la pérdida de capacidad de consumo o la estigmatización. Esta constelación de desigualdades está muy vinculada a la misma naturaleza del mercado inmobiliario, descrita de la siguiente forma por Clarke y Gingsburg:

Politically housing is important because it does not simply bring the worker into contact with the supplier of the commodity in a single transaction. Instead he or she is placed in a contractual relationship with landlords, financiers, or the state itself. This is an ongoing and antagonistic relationship in which the worker encounters capital not [only] as worker but [also] as consumer. However, the magnitude of the cost involved and the

⁹ Ministro de Economía y Hacienda por el Partido Popular entre los años 2000 y 2004.

¹⁰ Gobernador del Banco de España entre los años 2000 y 2006.

¹¹ Presidente del Gobierno por el Partido Socialista Obrero Español entre los años 2004 y 2011.

permanent nature of the relationship means that the housing struggle has historically been a very important source of conflict under capitalism (Clarke y Gingsburg, 1976: 2).

La realidad se acababa imponiendo y el aterrizaje se planteaba cada vez más abrupto. Como muestra la tabla 11, el decrecimiento del número de empresas en la provincia de Barcelona fue muy acentuado y en un intervalo muy corto de tiempo, desapareciendo 7.230 empresas en solamente 4 años. Pero el segmento social de trabajadores de la construcción, sin ser el grupo que más se había beneficiado del ciclo alcista, sí fueron los que tuvieron que acarrear con una gran parte de los efectos negativos. Específicamente en Barcelona y ciudades de alrededor, el primero y más directo efecto de la recesión fue un proceso masivo de expulsión de los trabajadores de la construcción del mercado laboral. Concretamente, entre los años 2001 y el 2007 el sector de la construcción barcelonés absorbió 88.300 trabajadores nuevos, pasando de tener una población ocupada de 187.100 a 275.400. Por el contrario, entre 2007 y 2014 se expulsó a 156.200 trabajadores del sector, es decir, más de la mitad del total de obreros (IDESCAT, 2020).

Tabla 11. Número de empresas inscritas en la Seguridad Social. Provincia de Barcelona. 2004 -2010.

Año	Construcción	Industria
2004	21.169	25.124
2005	23.829	24.716
2006	24.620	23.999
2007	25.048	23.562
2008	20.543	21.996
2009	19.837	19.466
2010	17.818	18.498

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del Anuario Estadístico del Ministerio de Trabajo y Economía Social (2019).

Otra forma de resaltar este proceso de destrucción de puestos de trabajo es el que nos enseña la tabla 12, referente al incremento de los expedientes de regulación de empleo en el sector de la construcción catalán entre 2004 y 2010. También, al incremento de la tasa de desempleo oficial le debemos añadir el constreñimiento del mercado informal, el cual recordemos que tiene un peso destacable dentro del ramo de la construcción. El estrecho vínculo entre el estado de salud de la economía española y el del sector de la construcción volvía a ser clave para explicar el mutuo arrastre recesionista. Es más, la crisis en la construcción y el declive económico nacional fueron una derivación inevitable de un proceso de financiarización que, en ciertos aspectos, tenía un funcionamiento al margen de la actividad productiva.

Tabla 12. Expedientes de regulación de empleo en la construcción. Catalunya. 2004 - 2010.

Año	Expedientes de regulación de empleo.
2004	25
2005	14
2006	13
2007	12
2008	92
2009	347
2010	512

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDSCAT (2020).

Torres (2010: 106) asegura que, durante el auge, el crédito dedicado a la construcción y a las actividades inmobiliarias pasó de representar un 25% del total en el 2000, a un 47% en

2008. De la misma manera que el ramo había sido llevado en volandas por la burbuja financiera, también se vio dramáticamente arrastrado por el estallido y el declive. De acuerdo con lo comentado, a razón del carácter multisectorial de la crisis y de la enorme cantidad de trabajadores expulsados del sector de la construcción, la reconversión profesional para muchos de ellos fue dificultosa. El resultado era un estadio sobrevenido de aguda precariedad sin una salida clara, así se creó un ambiente de severa competencia entre trabajadores para poder acceder a los escasos puestos de trabajo que resistieron a la recesión. Dicho de otro modo, se facilitó la creación de un ejército de reserva (Marx: 2002, 785-787) que empujó a que muchos obreros acataran más horas de trabajo y soportaran unas condiciones laborales más duras para acceder a una retribución menor a la que podían percibir pocos años atrás.

Desde la II Guerra Mundial, la implementación del estado del bienestar en muchos países europeos había proporcionado a los regímenes capitalistas cierta estabilidad y suavización de las fases de crisis (Torres, 2010: 29). El problema en 2007 fue que la magnitud de la recesión afectó también las cuentas del Estado, impidiendo su función de flotador. En primer lugar, debemos tener en consideración que el Estado español y los gobiernos autonómicos y municipales habían sido igualmente participes del sobre endeudamiento. Pero lo que realmente provocó el incremento desmesurado del déficit público fueron los planes de rescate de deuda privada. Berges y Baliña (2015: 25) muestran cómo, a fecha de enero de 2007, el actor menos endeudado eran las administraciones públicas, seguido de los hogares y las empresas no financieras. Las instituciones financieras eran los actores más endeudados. Solo 6 años después, en 2013, las administraciones públicas ya asumían un nivel de deuda superior al de cualquiera de los otros 3 actores. La cantidad total de dinero público dedicado a sostener el sector bancario a finales de 2013 ascendía a 41.300 millones (Pérez, 2013).

Cabe señalar que el rescate bancario español formaba parte de un ciclo intervencionista a nivel mundial que fue inevitable si se quería impedir un episodio de depresión equiparable al de 1929. Resulta paradójico que el mismo sistema de economía neoliberal desembocara en unos desajustes que reclamaban soluciones provenientes del Estado. Siguiendo con el argumento, España, por delante de Irlanda o Grecia, se colocaba como el país en el que mayor cantidad recursos públicos dedicados al rescate bancario eran considerados como irrecuperables (De Barrón, 2017). Por el otro lado, dentro del mismo intervalo de tiempo, la estimación de recortes en políticas sociales – sanidad, educación, infraestructuras de transporte, investigación y desarrollo, política social de vivienda, desempleo, bajas laborales, cultura y deporte – alcanzaba los 78.164 millones de euros (El País, 11-4-2016).

En la austeridad y los recortes en políticas sociales y de bienestar también estaba fuertemente incorporado el elemento de la clase social. En 2006, a finales del ciclo alcista, mientras que la retribución del trabajo crecía un 3,4%, los beneficios de las sociedades que cotizaban en Bolsa lo hicieron por encima del 26,6% (Torres, 2010: 107). Durante años, los

mecanismos financieros permitieron a los bancos tener espectaculares beneficios que fueron, por lo general, repartidos entre sus accionistas privados. Justamente, estas dinámicas contribuyeron al aumento de las desigualdades. El desempleo, la precariedad y la austeridad coincidieron con las multimillonarias inyecciones de liquidez al sistema bancario. Asimismo, el agujero de deuda era de tales dimensiones que las ayudas tampoco tuvieron el efecto esperado, el de recuperar la actividad crediticia para ayudar a reactivar la economía (Torres, 2010: 86). De hecho, Torres se basa en un informe del 2009 emitido por Banco Central Europeo para subrayar que, después de recibir las mencionadas ayudas, las entidades bancarias españolas aplicaron restricciones generales de crédito por encima de la media de la zona euro. En definitiva, como comentó Krugman (2008) al respecto: *"Los beneficios están privatizados pero las pérdidas serán socializadas"*.

Los grandes desequilibrios originados en el sistema financiero inmobiliario se tradujeron rápidamente en precariedad e incertidumbre en la economía cotidiana. Especialmente los trabajadores de la construcción, por pertenecer a un ramo estrechamente relacionado con el mercado inmobiliario, vieron como la crisis impregnaba completamente sus vidas. Dando paso a la siguiente sección, según pongamos el foco en el grupo de migrantes nacionales o en el grupo de migrantes internacionales, encontraremos distintas atribuciones de significados a la crisis. Adicionalmente, dentro de ambos grupos encontramos la existencia de dos tipos ideales de actitudes (Weber, 1949) frente al declive macroeconómico. Por un lado, los que se identificaban perjudicados por una evidente injusticia redistributiva que había producido unas clamorosas desigualdades materiales (Fraser, 2000; Fraser, 2008). Por otro lado, los que normalizaban la recesión, interpretándola como una etapa más dentro de su recorrido vital (Sennett, 2000: 85-86).

Sección II

Migrantes nacionales: el fin del sueño de clase media

Empezamos fijándonos en un nuevo protagonista, Castor, migrante andaluz que llegó a Barcelona siendo niño. En 2008, él tenía 39 años y llevaba trabajando en la construcción desde los 23, edad en la que entró a formar parte de una empresa subcontratista en la que se dedicaba a poner losas en la vía pública. Para complementar su sueldo, también realizaba remiendos en casas particulares, cobrándolos en negro. A medida que iba cogiendo experiencia, advertía que cada vez más gente se interesaba en contratar sus servicios, así que, con poco más de 30 años, decidió dejar la empresa y darse de alta como autónomo. Este momento de cambio laboral coincidía con los inicios del ciclo alcista y Castor lo notaba en la cantidad y la variedad de ofertas de trabajo que recibía, desde pequeñas reformas, hasta pavimentación y albañilería en naves industriales. El éxito laboral y algunas ofertas de trabajo de cierta envergadura le condujeron a la necesidad de incorporar a peones. Así lo hizo, contrató a dos jóvenes senegaleses. Su actividad empresarial iba tan bien que, en los primeros

meses de 2007, decidió pedir un préstamo y construirse una casa, para uso propio. El nivel de facturación que había alcanzado en los últimos años garantizaba poder hacer frente al crédito. A partir de 2008 esta decisión se le volvió en contra, así lo explicaba él:

Era 2008 y yo tenía un presupuesto aquí en Barcelona de 60.000 euros, teníamos que arreglar una especie de nave industrial. Yo ahí decía: “buah, que guay”. Porque con ese presupuesto sólo hubiera pagado casi la mitad de la casa [la que se estaba construyendo]. Y de pensar: “que guay, tengo ese presupuesto aquí, voy a seguir con esto y cuando haga lo otro”. Este trabajo [el de la nave industrial] era “enracholar” [alicatar] y tal, que es lo que yo estoy acostumbrado, e hice unos cálculos: “Con lo que yo he pedido por aquí [en el banco para su casa], si hago este trabajo [el de la nave industrial], con este presupuesto lo pago [el préstamo]”. Y luego tenía que hacer un muro también en una urbanización, y bueno calculé así. Pero yo ya veía que no salía, el arquitecto había ido con nosotros y todo, y yo ya vi que iba todo muy lento. [...] Ya no hubo manera, se paró todo, vino la crisis y me decían: “Espérate... que me tienen que decir algo... [dando largas]”. Lo teníamos que hacer entre un lampista y yo, él iba a hacer la parte eléctrica y yo la obra, y era un sitio grandioso eh, teníamos que hacer un montón de cosas, y yo iba con una alegría... ignorante de mí, que yo creía que esto iba a pegar fuerte, bueno, como mucha gente, esto ha sido general. [A mitades de 2008] no salía, no salía y yo ya me empecé a dar cuenta y dije: “mejor no pido ni un duro más”. Ya me empecé a dar cuenta de que las obras paraban, de que la gente paraba, aún tenía para ir pagando pero de lo que tenía ahorrado, pero llegó un momento en que eso se acabó, fui al banco y dije: “no puedo pagar” (Castor).

En muy poco años, las condiciones materiales y sociales de vida de personas como Castor cambiaron drásticamente. En muchos casos, el perfil de trabajador migrante nacional, de edad laboral media o avanzada y que habían tenido la oportunidad de desarrollar una carrera en el sector de la construcción fue uno de los que vivió de forma más intensa el altibajo. La tenencia de pequeñas estructuras de empresa y el aumento de la capacidad de consumo de la que habían gozado hombres como Cástor, Juan o Pepe eran percibidos como signos de aumento de estatus económico y social. Estos hombres, pese a ser concedores del carácter cíclico del ramo, normalizaron la expansión debido a su larga duración, esto provocó que lo que eran experiencias excepcionales vinculadas a un auge especulativo finito se significaran como trayectorias vitales incrementales y acumulativas (Sennett, 2000: 29). En el siguiente fragmento, Castor exponía como la crisis, además de escasez material, también trajo con ella un despertar del sueño de clase media:

Claro, porque ves la diferencia que hay con antes, porque antes yo curraba por mi cuenta, yo tenía mi moto, mi coche... A nivel material no me faltaba detalle, yo me iba, mis vacaciones... y llevaba una vida que te gustaba, porque aunque currabas, veías que

te daba beneficio [...]. Yo pensaba: "joder, he ganado una posición en este mundillo". Porque yo había pedido un crédito [para una promoción de obra propia] en Caixa Catalunya, la más cercana que había por allí, y yo trabajaba con ellos, y cuando vieron que había hecho la casa y que la vendí, entonces fui y les dije: "¿qué me habéis dejado? ¿Tanto? Pues toma, uno encima del otro" [reproduciendo el gesto orgulloso de poner los billetes encima de la mesa]. Ellos dijeron: "¡vale, vale, cuando necesites más...!" [Con expresión de ojos abiertos]. Porque en el banco, ostia en el banco me llamaban Señor Ruíz, ahora me dicen: "¡oye tú, ven para acá, que vamos a hablar!" [En un tono despectivo]. Antes me decían: "Pasé, pasé, Señor Ruíz" [exagerando el tono cordial]. Y yo pensaba: "joder, soy alguien". Yo ahí pequé de idiota, de tonto, de fiarme. Me dijeron: "cuando necesite el dinero ya sabe usted dónde estamos", así me lo dijo el director. Y yo dije: "Vale, es bueno saberlo". Yo pensaba: "pues les pediré algo, para acabar la casa [su casa] y con el trabajo que vaya haciendo pago, como todo el mundo". Pero como la construcción fue lo que se llevó el palo, pues nada. Pero eso yo y mucha gente eh, lo que a veces me consuela es que no es una historia mía, todos nos pensábamos que ya sería así [que permanecería el momento de expansión], es una historia de mucha gente (Castor).

Del testimonio presentado, deducimos que, para este perfil de obrero, el sueño de clase media se construía fundamentalmente desde lógicas de emprendeduría y de consumo. La historia de Castor es comparable a la de Juan o a la de Pepe, quienes en un estrecho margen de tiempo pasaron de ser empresarios de éxito a tener serias dificultades por conseguir unos mínimos ingresos para sobrevivir. Pepe pudo mantener Gómez ALYCOAS, pero de las casi 20 personas que la empresa había tenido en plantilla, en 2008 solamente quedaron los tres socios iniciales: Pepe, Diego y Miguel. Ese mismo 2008, Diego y Miguel decidieron también abandonar el proyecto, cediéndole las acciones a Pepe. A partir de entonces, Pepe contrató a Jesús, el más pequeño de sus hermanos. Ellos dos intentaron "buscarse la vida" en un mercado constreñido y precario.

Por su lado, Juan pudo aguantar la actividad empresarial hasta 2009, cada vez recibía menos ofertas de trabajo por parte de Composan y no podía hacer frente a los sueldos de los obreros que tenía contratados. Finalmente, tuvo que despedir a toda la *colla* y puso fin a su carrera como colocador de juntas de dilatación. En pocos meses, Juan había pasado de ingresar más de 2000 euros mensuales y proporcionar un sueldo a 5 familias a quedar en paro y tener que sobrevivir a base de trabajos informales esporádicos.

Para Cástor, Pepe o Juan, si hubo algo que se mantuvo invariable tanto en el auge como en el declive fue la centralidad del trabajo en sus vidas, como principal elemento configurador. Para justificar esta idea nos remitimos al trabajo como un todo integrador, considerándolo un inductor que atraviesa distintos campos: económico, social, político y cultural (Castel, 1997:

417). Hombres obreros del perfil comentado habían construido gran parte de su existencia social a partir de una profesión fija y reconocible. Por este motivo, un estado de aguda precariedad laboral generaba una descalificación en el plano cívico, político y social, además de los directos perjuicios económicos. En otras palabras, se imponía la otra cara de la moneda, pasando de la faceta integradora del empleo a la faceta estigmatizadora del desempleo, provocando los más diversos males económicos, sociales y personales (Santamaría y Serrano, 2016: 53). En este punto, encaja la imbricación que Fraser (2000) propone entre las esferas de injusticia redistributiva e injusticia por infra reconocimiento.

Frente a esta controversia, Castor reivindicaba el carácter injusto de la burbuja y la crisis mediante una clara diferenciación entre un segmento privilegiado y otro perjudicado. Él insistía en la desigual distribución de los costes del declive, así como la pasada y también desigual distribución de los beneficios del ciclo alcista:

Culparía de entrada a los políticos, porque permiten hacer a los banqueros lo que les da la gana, luego a los banqueros. Y yo a la gente [trabajadora] no la culparía, porque si a ti te dan la oportunidad de vivir de una manera, ¿por qué no? No sé cómo decirlo, si tú vas al banco, pides un crédito y te lo dan y va mal, ¿de qué tienes culpa? Si acaso será del banco. Por eso yo esperaba que cuando [me dieron] mi dinero del banco... por eso cuando me ofrecieron pasta pensé: "que gente más guay". No, no, me estaban empezando a engañar ya. Yo es que, yo he alucinado porque mis padres siempre me han enseñado que me porte bien, que sea legal, lo normal, y te das cuenta que toda esta gentuza son todo lo contrario, son unos chorizos, no tienen vergüenza, y yo digo: "me teníais que haber educado más... hijo de puta". Porque ahora te das cuenta que, a ver, yo muchas épocas pensaba que esta gente es legal, porque manejan un gobierno y empresas y tal, pero cuando te haces mayor te das cuenta que todo es un cuento y todo es un rollo patatero, solo van a lo suyo y ya está. Hay gente que tiene tanto dinero que no lo va a gastar nunca, por muchos yates que se compre (Castor).

Un punto de vista parecido lo defendía Pepe, distinguiendo las esferas de la especulación y del trabajo y asegurando que la crisis se explicaba desde la primera. Él responsabilizaba de la crisis a un grupo privilegiado que disponía de poder e información durante el auge, creando una situación idónea para enriquecerse:

¿Pero quién se hace rico? Solo se hace rico el que lo sabe [el que sabe cómo funcionan los ciclos de burbuja y crisis]. ¿Y quién lo sabe? Los que abren el grifo, el Aznar, los bancos y los amigos, con la liberalización del suelo y crean una burbuja, y la burbuja la crean ellos, ellos abren el grifo y entonces ellos empiezan a invertir y cuando ven que la cosa... [va mal] cierran el grifo y dicen: "nosotros ya nos hemos forrado, dejamos el grifo medio abierto hasta que se acabe el agua". Y llega un momento que no sale agua del

grifo y a todos los que hay allí empantanados [embarrados] nos pilló y nos hundió (Pepe).

Los relatos de Pepe y Castor ratificaban las argumentaciones que consideraban la asimetría de poder como causa principal de los desiguales efectos de la crisis. Ciertos sectores privilegiados aprovecharon su mayor capacidad para apropiarse de los beneficios generados, además, pudiendo alejarse del mercado cuando la burbuja empezaba a dar los primeros síntomas de estallido. En todo caso, esto ocurría en la esfera de la especulación, y respecto de la esfera de trabajo, Pepe afirmaba que los obreros *“nunca viven por encima de sus posibilidades”* porque *“un trabajador solo gasta lo que ha ganado trabajando”*. Pepe reconocía que él cobraba un *“buen sueldo”* durante la burbuja, pero aseguraba que la razón eran las largas e intensas jornadas laborales. Concluía diciendo que *“a nadie le dan duros por 4 pesetas”* y que *“nadie se hace rico trabajando, no encontrarás a ningún trabajador que se haya hecho rico con la burbuja”*.

Las palabras de Pepe nos invitaban a diferenciar entre economía especulativa y economía cotidiana, entendiendo que la crisis fue el resultado de la escisión de la práctica económica respecto de su raíz etimológica, el *oikos* (Torres, 2010: 120). Se dejó de entender la economía desde la satisfacción de necesidades básicas y la reproducción de la vida doméstica, cuando es dentro de este marco en el que las actividades económicas adquieren un sentido sostenible.

Otra significación del declive la encontramos en el relato de otro protagonista, Marco. Él nació en Albacete y, con tan solo 1 año de edad, vino a Barcelona con sus padres. Con 15 empezó a trabajar en el sector de la construcción, en una carpintería de aluminio. Describía la etapa de la burbuja como la mejor de su vida, su oficio le proporcionaba estabilidad y capacidad adquisitiva para poder vivir con su pareja en un *“buen alquiler”*, *“ir juntos de vacaciones”* y *“tener coche propio”*. Marco no llegó a ser propietario de empresa, ni jefe de *colla*, pero eso no impidió que experimentara cierta movilidad social ascendente, principalmente gracias a las considerables sumas de dinero que ingresaba trabajando a destajo.

Durante la burbuja, Marco pasó largas etapas trabajando solo, por metros, contratado por otras empresas. Dichas condiciones laborales reforzaban una percepción de individualidad autosuficiente: *“Trabajo mejor solo”*, *“¿ves esos pisos? Yo solito coloqué todas las ventanas”*, *“mi dinero lo he ganado yo, nadie puede decirme que no lo he ganado yo”*. En general, las realidades laborales asociadas al destajo ofrecían un mayor campo de acción a la individualidad, esto es, un sentimiento de libertad, independencia, autocontrol o autosuficiencia (Marx: 2002: 677).

En la vida de Marco todo cambió drásticamente a partir 2008, fecha en la que, con 33 años, se quedó en paro por primera vez desde que empezó a trabajar a los 15. Una vez se le acabó la prestación por desempleo, la única fuente de ingresos la encontraba en el mercado informal, a través de pequeños “remiendos” o “chapuzas”. A raíz de esto, se vio obligado a dejar su alquiler, vender el coche y volver a casa de sus padres. El punto de coincidencia entre Castor y Marco es que ambos construyeron sus vidas ignorando que la alta demanda de fuerza de trabajo era causa de un ciclo especulativo limitado en el tiempo. La diferencia es que Marco, al relatar cómo se plasmaron en su recorrido laboral y vital los fenómenos de la burbuja y la crisis, acostumbraba a recurrir a una interpretación cíclica que dejaba fuera las concepciones de injusticia:

Al tener dinero, tú ya vives otra vida, y te lo digo de corazón, eh. Yo cuando tenía dinero a mi madre la veía muy poco, yo tenía mi casa en Albacete y tenía mi casa aquí [Barcelona]. Ahora ya no, ahora ya no lo tengo. Pero ui... estaba... [estaba muy bien] y de vez en cuando bajaba [a Albacete a ver a su madre] y le decía: “mamá, ¿cómo te va?” Y le daba dinero a mi madre y yo me piraba, con mi coche. Yo tenía un pedazo de Córdoba que flipas. Un coche, y... vivía mi vida, ganaba dinero. Yo pensaba que esa iba a ser mi vida [...]. Yo en el 2007, 2008 tuve que darle una vuelta de tuerca a mi cabeza y decir: “a ver Marquito, ¿qué hago?” Y me tuve que volver a ir a vivir con mi madre. Así que nada, oye pues mira, lo he vivido todo y me estoy dando cuenta que todo el dinero que tenía, pues me estoy quedando sin nada. Y tengo a mi madre ahí, y tengo a mi hermana, pues vuelvo con mi familia, cosas que pasan (Marco).

Frente a la cuestión de si se sentía enfadado, Marco respondía: “Enfadado no, antes era así y ahora de otra manera, lo malo es que la gente que hemos trabajado en eso [construcción] nos pensábamos que iba a durar toda la vida. ¿Sabes? Porque era... ganar dinero a mansalva”. Finalmente, en un intento de remarcar los desiguales efectos de la crisis, yo le insistía a Marco que muchos otros obreros percibían la recesión en términos de que bancos, gobierno o grandes constructoras “les habían dado un palo [estafado]”, él contestaba lo siguiente:

No, de palo nada, nadie me ha pegado ningún palo, no sé lo que pasó aquí en España que, de golpe, a tomar por culo todo, una putada. Te hablo de la construcción, pero es normal ¿Porqué se llegó a ese momento [momento de crisis]? Construimos mucho, ¿Cuántos pisos hay cerrados? ¿Para qué tanto construir? Escúchame. Construir para nada, ¿para qué? (Marco).

Para Marco, el fin del sueño de clase media se configuraba desde una normalización e individualización del riesgo (Sennett, 2000: 86). Para él, la precariedad no se presentaba como una injusticia en términos redistributivos. Su posicionamiento puede ser explicado porque en el sector de la construcción, en tanto que sector de fuerte comportamiento cíclico,

históricamente, han ido apareciendo fases de destrucción de empleo, lo que facilitaba que obreros que llevaban años trabajando en él pudieran normalizar el riesgo de precariedad. A lo que Marco sí que mostraba rechazo era a ser susceptible de descalificación cívica o social, a causa de su estado socioeconómico precario. Dicho de otro modo, Marco presentaba argumentos para desvincularse de la estigmatización que podría suponer la individualización de la culpa por la situación vivida. Él asumía que se encontraba en una “fase de la vida más difícil”, pero también contestaba que no había problemas en él, en tanto que sujeto productivo:

Yo un problema no tengo, un problema es si tú te lo buscas, ¿no? Yo un problema lo entiendo así. ¿Yo tengo un problema? No. Yo he estado trabajando toda la vida. Y llega un momento que por h o por b, pero no por mi culpa, ni por ser un perro, ni por no pagar... pues mira, ha venido así la vida. ¿Por eso soy malo? Eso no es mi problema (Marco).

Antes de cerrar la sección, habiendo mostrado la importancia del eje de clase social en la distribución de los costes de la crisis, no podemos dejar de señalar las dosis de violencia simbólica (Bourdieu y Passeron, 1977: 47-48) que contenían posturas como las de Marco. Pues no dejaban de legitimar los procesos que permitieron que pequeños grupos de privilegiados pudieran acumular grandes cantidades de riqueza en un proceso macroeconómico que acabó con una extensión masiva de la precariedad y la austeridad.

Sección III

Migrantes internacionales: la discusión del proyecto migratorio

Diferentes son las experiencias de inicio de crisis vividas por los inmigrantes internacionales llegados a la provincia de Barcelona en la década de los 90 y 2000. Durante la burbuja, estos sujetos acostumbraban a ocupar unos puestos de trabajo comparativamente peores que los ocupados por los migrantes nacionales, que llevaban más tiempo desarrollándose en el sector. Profundizando en la cuestión, según el enfoque de autores como Castles y Miller (2004) o Durand y Massey (2003), el ramo de la construcción encajaría perfectamente en el modelo de un mercado laboral segmentado. Dentro de la construcción, distinguiríamos distintos estratos conformados por puestos de trabajo con condiciones sociolaborales cualitativamente distintas – salariales, categorías laborales, tipos de trabajos, etcétera –. Por ejemplo, por un lado tendríamos al peón u operario, que se sitúa en la escala salarial más baja, desarrolla tareas de baja cualificación, normalmente duras y repetitivas, posee un bajo estatus entre los compañeros de *colla* y tiene un perfil fácilmente sustituible. En el otro lado, un oficial o encargado, experto en su oficio, asalariado o propietario de pequeñas estructuras de empresa, demandado en el mercado por sus capacidades y, consecuentemente, situado en una escala

salarial alta. Evidentemente, entre estas dos categorías encontraríamos un abanico de estratos que, adicionalmente, pueden variar según de cada obra y *colla*.

En relación a los inmigrantes internacionales, aunque su entrada en el sector coincidiera con el auge, los empleos generalmente ocupados por muchos de ellos pertenecían a los estratos más bajos. Los estratos superiores estaban ocupados, normalmente, por aquellos migrantes nacionales que habían conseguido beneficiarse de un proceso de movilidad sociolaboral ascendente. En la fase alcista, esto lo vemos comparando el caso de Pepe con los de Yassin o Hamza. O en el caso de José que era peón en una empresa en la que la mayoría de oficiales eran de origen español. Estas distintas posiciones estructurales dentro del ramo durante el auge se tradujeron en distintos tipos de caídas a la precariedad una vez estalla la burbuja.

Para ejemplificarlo presentamos a Karim, que llegó a la provincia de Barcelona en 2005, con 33 años de edad. Él dejó Marruecos porque, después de haber conseguido graduarse como biólogo en la universidad, no encontraba ningún trabajo relacionado con su especialidad. Llegó a España junto con 3 compañeros, con un permiso de trabajo en el sector de la construcción, su idea era empezar trabajando en la obra mientras avanzaba el proceso de homologación de su título y regularizaba su situación. Reconocía que no esperaba que el trabajo en el sector de la construcción fuera tan duro:

Los primeros días de trabajo consistían en cargar tierra: “¿ves esos sacos de ahí? pues los tienes que llevar desde abajo hasta el 3er piso” [imitando al jefe]. Sin máquina ni nada. Los llevé en mi espalda, los llevé en la cabeza, de todas las posiciones, pero no se puede aguantar, el primer día y el segundo vale, no pasa nada, pero un día quería empujar un carro y sentí un dolor en la espalda, y pensé: “joder Karim, que esto te va a fastidiar la vida y la salud, estos cabrones... no puedes permitir esto”. Bueno fui a la mutua a pedir la baja porque me dolía mucho, y los cabrones de la mutua te preguntan más que el empresario, te dicen: “no, no. No tienes nada... ¿Te duele? No tienes nada. Puedes volver a trabajar, estás bien”. Y ahí estuve casi 4 años, hasta que en 2009 me echaron, en esa obra trabajaba 10 horas y a veces horas extras, trabajaba mucho y cobraba unos 1100 o 1400 dependiendo de las horas extras, las horas extras en negro. Yo sabía que había gente en esa obra que estaba cobrando más porque iba a metros, pero nosotros éramos nuevos y estábamos puteados... pero gracias a ese año en la obra pude regularizar mis papeles y todo esto, sin problemas. Cuando me echaron, yo le dije al empresario que hacíamos el cálculo de lo que me debía [finiquito]. Él me dijo: “¿cuánto quieres?” Y yo le dije: “no lo sé, vemos documentos y vemos cuánto [me toca legalmente]”. Y él me dice: “no, no vamos a salir de aquí hasta que no cerremos el asunto, dime cuánto quieres”. Y yo: “no lo sé, tengo que preguntar”. Y él: “¿qué problema tienes? Dime una cifra, lo que quieras...” Le dije: “bueno, no sé”. Me dijo: “3000”. Y yo: “no lo sé, 6000”. Y él me dijo:

“4500”. Y vi que la había cagado porque me dio 5500, pero cuando tenía que firmar él me dijo que el mes que me debía estaba dentro de esos 5500. Yo sabía que me debía más pero yo necesitaba dinero y firmé el cheque que me había dicho (Karim).

Salik es otro hombre nacido en Marruecos con una experiencia parecida a la de Karim. Él llegó a España en 2003, con 27 años. Rápidamente, encontró trabajo en la construcción, con un conocido autónomo marroquí al que subcontrataban para obras de mejora de la vía pública. Salik definía ese trabajo como *“muy duro”* y sentenciaba convencido que *“no me gusta trabajar en la construcción porque te haces daño, y en el invierno hace mucho frío y en verano mucho calor, muchas horas, no te dan guantes...”*. Su idea siempre fue abandonar el sector, pero durante la etapa de burbuja *“pagaban bien”* y eso le permitía una estabilidad económica desde la cual poder buscar otras opciones laborales.

A diferencia de los migrantes nacionales, las experiencias de Karim o Salik en el ramo durante la burbuja fueron breves y sin posibilidades de ascender. Una de las razones fue de carácter temporal, es decir, que llegaron a Barcelona justo al final de la etapa alcista. Pero hay otra razón, esta de carácter estructural, que es la reproducción del trabajador o trabajadora inmigrante en tanto que alteridad. Dentro del sistema económico español, y especialmente en sectores como la construcción, la localización de la mano de obra migrada se situaba en empleos de baja cualificación y desvalorizados. La vulnerabilidad legal – necesidad de regularizar su situación – y la vulnerabilidad económica – necesidad de conseguir ingresos – se retroalimentaban, reproduciendo la posición laboral del inmigrante en empleos precarios, es decir, en aquel tipo de trabajos que eran rechazados por los autóctonos (Calavita, 2006: 197-198). Adicionalmente, encontrábamos casos en que esta posición de fragilidad se imponía independientemente de las capacidades profesionales de los trabajadores inmigrantes. Por ejemplo José, cuya larga experiencia profesional en instalaciones eléctricas y de ventilación no le sirvió para salir del puesto de peón en la empresa en la que trabajó durante la burbuja, ni para evitar la precariedad extendida con la crisis.

Por su recorrido laboral y social, los significados que inmigrantes nacionales e inmigrantes internacionales podían atribuir a la crisis también eran distintos. Mientras que para hombres como Marco, Castor, Pepe o Juan la crisis simbolizaba el final de un proceso de movilidad social ascendente. Para Karim, José o Salik, la crisis era un imprevisto que entorpecía su proyecto migratorio imaginado. Muchos inmigrantes internacionales coincidían en que, con el comienzo de la crisis, se dio inicio también al *“peor momento de mi vida”* (Karim) o *“cuando peor he estado”* (José). Un primer motivo que explica la crudeza de la crisis es el mayor coste de la vida en España en comparación con los respectivos países de origen. Por ejemplo, José, en un ejercicio de valoración de etapas vitales, afirmaba que los primeros años de crisis vividos en España fueron mucho más duros que los que pasó durante la crisis de los 90 en Paraguay, porque ahí *“no necesitas tanto dinero para vivir”*.

La precariedad impuesta a partir de 2007 impedía alcanzar la que era una de las aspiraciones motoras de los proyectos migratorios: la mejora de las condiciones materiales de existencia. Frente a estas dificultades, en ocasiones, el regreso a lugar de origen se podía convertir en una opción, al mismo tiempo, indeseada e inevitable. En esta línea, Salik aseguraba con tono de pena: *“En donde yo vivía [un barrio con alto porcentaje de población marroquí], muchos marroquíes volvieron a Marruecos con la crisis, se fueron porque aquí no se podía aguantar. Volvían a Marruecos y volvían a empezar, ahí al menos tienes para dormir y para comer”*. Insistiendo en esta idea, para hombres como Karim, al no percibir mejora en las condiciones materiales de existencia, su proyecto migratorio entero pasaba a carecer de sentido. Esto podía observarse también en sus reflexiones, en las que, al hablar de los primeros años de crisis, se lamentaba:

Joder 4 años sin nada y no he podido salir de esto, yo no estoy aquí para tener mi situación viviendo con 400 euros, con eso me quedo en Marruecos y si solo es para dormir y comer y trabajar me voy a Marruecos, yo allí tengo para eso y estoy en mi tierra, pero yo no estoy aquí para eso, estoy para otra cosa... bueno, eso fue la crisis, si no hubiera coincidido con la crisis a lo mejor hubiera sido diferente (Karim).

En el caso de Karim, observamos que a la escasez material se le sumaba la frustración sentida al no poder movilizar el capital cultural institucionalizado (Bourdieu y Wacquant, 1994: 96) que poseía. Karim, graduado en biología, ejemplificaba perfectamente la característica del sector de la construcción como sector iniciático. Él aceptó un permiso de trabajo en construcción en tanto que estrategia temporal para regularizar su situación en España, homologar su título y, finalmente, acabar accediendo a un trabajo como, por ejemplo, técnico de laboratorio. La alta demanda de fuerza de trabajo debido a la burbuja inmobiliaria fue la que le facilitó su llegada, pero el estallido de la misma fue lo que acabó eternizando la situación de Karim en el desempleo y la precariedad. Así verbalizaba Karim su frustración:

La asistente social me dijo [en 2009] que yo no lo merecía [la situación de precariedad sufrida]. Y yo decía: “yo sé que es crisis y yo sé que hay familias y están peor que yo, vale, pero ahora ya quiero tirar adelante”. Joder, yo soy licenciado universitario y necesito homologar y hacer formación para trabajar en lo mío, y necesito ya dejar de trabajar en construcción, agricultura... todo eso. Yo tengo que calificarme y encontrar trabajo de mi estudio (Karim).

Explicábamos que, en España y Barcelona, durante la etapa de crecimiento, se promovía la llegada de mano de obra extranjera, que se utilizaba para ocupar los puestos de trabajo socialmente más desvalorizados. Llegada la crisis, con la dinámica de destrucción de empleo y la recesión generalizada, muchos hombres como Karim, José y Salik quedaron en una situación de prescindibilidad respecto del sistema productivo (Castles y Miller, 2004: 232-233). Para

mostrar este proceso mediante cifras, haremos una comparación de la variación de las tasas de paro registrado entre los sectores de la industria y la construcción de la provincia de Barcelona, dentro del intervalo de 2006 a 2010. Debemos tener en cuenta que, durante estos años, la industria fue el segundo sector en que mayores aumentos de la tasa de paro se registraron, por detrás de la construcción. Según el programa estadístico Hermes de la Diputación de Barcelona (2019), entre 2006 y 2010, la tasa de paro registrado de obreros extranjeros aumenta un 254% en el sector de la industria; el aumento para el sector de la construcción es de un 590%.

En el mismo lapso de años, la actitud estatal frente a los flujos migratorios internacionales varió por completo. Entre los años 2000 y 2001 el gobierno de José María Aznar regularizaba a 392.639 inmigrantes; en el año 2004, el recién elegido gobierno del PSOE aprobaba la mayor regularización de inmigrantes que haya tenido lugar en España, concretamente, entre febrero y mayo de 2005 se concedían 575.951 permisos de trabajo (Rodríguez, 2017). Llegada la etapa de declive en el último trimestre de 2007, las mismas instituciones estatales que abrazaban la llegada de inmigrantes en un mercado en expansión y, por lo tanto, necesitado de fuerza de trabajo, daban un giro de 180 grados en la política de inmigración. En los últimos meses de 2008, el gobierno socialista ya había aprobado en sede legislativa el Plan de retorno voluntario para inmigrantes desempleados. Este permitía que los inmigrantes sin trabajo que retornaran voluntariamente a sus países de origen cobraran la prestación por desempleo en dos plazos, el 40% en España y el 60% en el país correspondiente (El País, 2-10-2008). Este movimiento gubernamental reafirmaba la sujeción de los flujos migratorios a los ciclos macroeconómicos o, dicho en otras palabras, la concepción de que los inmigrantes internacionales eran bienvenidos dependiendo de si la economía productiva podía aprovechar su fuerza de trabajo.

José y su familia no se plantearon acogerse al Plan de retorno voluntario, pero a modo opción escapatoria, sí que se resistieron a vender la casa que aún tenían en propiedad en Paraguay, por si algún día su situación socioeconómica en España llegaba a tal punto de urgencia que no les quedaba más remedio que regresar. En cuanto a Salik, él tampoco volvió a su Marruecos natal, pero sí que abandonó Barcelona, debido a las escasas oportunidades que tenía. Así pues, inició otro movimiento migratorio hacia Aragón primero y el País Vasco después, buscando prosperidad en ambos sitios. Después de pocos meses en Aragón y casi 1 año en el País Vasco, volvió a Barcelona e intentó encontrar trabajo de nuevo en la construcción. El relato de Salik era, hasta cierto punto, paralelo al de Marco, porque ninguno de los dos vinculaba las problemáticas de su vida cotidiana con estructuras de poder. Las presentaban como simples contingencias a las que se ven obligados a adaptarse:

Las crisis pasan, a veces es más fácil y a veces más difícil. Por eso yo me voy moviendo, al sitio donde pueda crecer más, voy al sitio donde sea más fácil encontrar trabajo y crecer.

[...] Yo he estado en Aragón y en el País Vasco, cuando hubo la crisis me fui porque no había trabajo. Antes pagaban bien [en la construcción], con la crisis ya no y ya si ni pagan bien... pues me fui. Después volví, pero no me gusta la obra porque es muy dura, pero cuando necesito dinero pues es lo que queda. Ahora [2017], quiero ir a Ibiza que ahí está mi hermano, porque yo no quiero trabajar en la construcción, ahora ni pagan bien [...]. En Marruecos no puedes crecer, no puedes ahorrar ni comprarte un coche o una tele, aquí sí, puedes hacerlo, cuesta, pero se puede. Yo voy a Aragón, País Vasco o Ibiza para crecer, si estoy mal en un sitio pues me voy para crecer. Ahora en Ibiza esta mi hermano y ahí ya no hay tanta crisis (Salik).

Karim, por el contrario, sentía que la precariedad que inundaba su vida era resultado de un sistema explotador e injusto en términos redistributivos. Explicaba que el propietario de la empresa en la que estuvo contratado durante la burbuja estaba inmerso en una trama de importación de mano de obra marroquí y que así conseguía acumular grandes riquezas:

En la obra muchos trabajadores y muchas horas trabajando, todos. El tío [el jefe] no pagaba paga extra y no pagaba horas extra, pues imagina todo eso multiplicado por 400 [muchos trabajadores]. Lo que se ahorra el tío, miles y miles, mucha pasta, es un empresario de... son unos hijos de puta. Con la crisis me han dicho que [el empresario] ya está terminando con ese trabajo, le quedan pocos trabajadores y se ha llevado su dinero fuera de España, aquí está cerrando y se está llevando el dinero, aquí ya queda solo algo simbólico. Se ha llevado mucho dinero en negro, ¿cómo lo ha hecho sin llevarlo por las vías legales? La gente pregunta pero... el dinero es el dinero y esta gente son mafiosos, muchos responsables políticos que se aprovechan de la riqueza y como todos los países comen de eso si pasa algo dentro no van a decir nada, todos se están aprovechando (Karim).

Aún frente a la precariedad vivida y la imposibilidad de realización del proyecto migratorio imaginado, Karim nunca valoró la posibilidad de volver a Marruecos:

No, volver nunca [he querido], me ha costado mucho todo, mi vida, mi futuro... necesito encontrar un trabajo para que salga todo lo acumulado, experiencia y todo. Necesito superar la barrera de ponerme al día y trabajar. Volver no, porque sino la gente siempre me vera como un perdedor, de que porque no tengo nada que hacer, porque no defiendo mi vida, pero estos detalles y estas homologaciones y formaciones... yo espero que un día dentro de no sé cuanto salvaré la situación y podré trabajar. Porque vine para esto y mira como me ha ido, a ver qué hago, intento vivir a la altura pero, como el dinero me deja, el dinero y el trabajo son un reto muy grande pero hay otras cosas, y hago otras cosas hasta que pueda solucionar el trabajo, y cuando consiga lo del trabajo saldrá todo

y se fusionará todo[todo mejorará], bueno eso es lo que espero, pero no sé si después lo que yo me imagino será, porque todo lo que hago después va al revés (Karim).

De estos dos párrafos de entrevista de Karim, queremos subrayar cierta quiebra entre, por un lado, la identificación directa de empresarios y políticos como principales culpables de unas injusticias estructurales sufridas, y por otro, la individualización de la responsabilización en el ejercicio de paliación de los efectos de dichas injusticias. Karim era activista, militante en organizaciones sociales, y se presentaba y como una persona socialmente crítica, consciente de las injusticias que, sistemáticamente, obreros migrantes como él sufrían. Sin embargo, su relato de perspectivas de futuro y, concretamente, cuando articulaba discursos en los que expresaba la negativa de un posible regreso a su país de origen, pasaba rápidamente de una retórica de denuncia a otra en la que se integraban dosis de individualización de la responsabilidad. Dicho de otro modo, cuando Karim exteriorizaba su rechazo a volver a Marruecos, se presuponía que los responsables de paliar o revertir la injusticia vivida ya no eran los que la cometieron, sino él mismo.

Decíamos que Castor, Juan, Pepe o Marco habían estructurado sus recorridos vitales a partir del eje integrador del trabajo y, consecuentemente, la crisis y la escasez de empleo los descalificaba en un plano económico, cívico y político. En el caso de Salik, Karim y José, este proceso de descalificación se daba, si cabe, con mayor intensidad, por la estrecha dependencia del éxito del proyecto migratorio respecto del éxito en el ámbito laboral. Independientemente de que la estrategia frente a la crisis tomada por cada sujeto fuera la de iniciar otro movimiento migratorio en busca de entornos más favorables o la de quedarse en la provincia de Barcelona; e independientemente del grado de denuncia frente al estado de precariedad general al que estaban sometidos; el punto de coincidencia entre Karim, José, Salik y otros inmigrantes internacionales era que la fase de recesión había subrayado su condición de hombre trabajo (Sayad, 2010: 244). Con el estallido de la burbuja, se hizo manifiesto que su existencia dentro de España y Barcelona era legítima en tanto que subordinada al empleo. Especialmente para los inmigrantes internacionales, su estatus de ciudadano estaba sujeto a la función principal de la producción.

El margen de maniobra de Karim, Salik o José para hacer frente a este proceso de descalificación era reducido. La nula demanda de mano de obra en el ramo de la construcción, la falta de alternativas laborales por la destrucción general de empleo y las políticas de austeridad dificultaban cualquier salida y relegaban a los inmigrantes internacionales a un agrandado ejército de reserva (Marx, 2002: 787). Especialmente Karim, mostraba malestar y rechazo hacia esta situación mediante un discurso en el que se distinguía de aquellos inmigrantes que reproducían el binomio exclusivo de inmigrante trabajador, él aseguraba que aspiraba a poder vivir mejor:

Los marroquí también hacen eso, viven en pisos con un montón de gente y unos van a trabajar de día y otros de noche, hacen solo una comida para todos, se la llevan la obra, trabajan ahí y comen todos lo mismo, y dicen que el objetivo es que están aquí para ganar dinero, que no están para gastar ni nada, vienen a ahorrar, se llevan el dinero a Marruecos y construyen casas o compran tierra. Joder, primero se tiene que vivir, no hay otra vida, solo hay una vida, y lo aprovechas y si puedes ahorrar bien. Pero es que hay gente que está deformada, que trabaja 12 horas, que come siempre lo mismo... solo para ahorrar, no lo entiendo [mostrando un claro rechazo hacia estas formas de vida] (Karim).

Las reivindicaciones de Karim buscaban liberarse de la constricción que le provocaba el trabajo. Sayad (2010: 247) explica que inmigración y trabajo son dos estados consustancialmente vinculados hasta tal punto que los mismos migrados no pueden cuestionar uno sin cuestionar el otro, y ponerse propiamente en cuestión. Más adelante y apoyándonos en el mismo testimonio de Karim, veremos que en estos argumentos también juega un papel importante el factor de la masculinidad, pues la situación descrita por Karim le llevaba a tener cierta sensación de “*perdedor*”. Justamente, esta experiencia de conflicto con uno mismo se repite en las historia de hombres migrantes nacionales, por ejemplo Pepe o Juan. Ellos, con la desaparición de la industria textil en la década de los 70 y la pérdida del empleo, vieron que sus proyectos migratorios imaginados tambaleaban. Pepe reconocía haber tenido la sensación de “*estar muy perdido*” o “*no saber para qué vales*”.

Sección IV

Contestaciones atomizadas ante la injusticia

Hasta ahora, hemos podido comprobar cómo el grupo de obreros de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano, por su posición estructural en una sociedad estratificada, tuvieron que cargar con una parte considerable de los costes asociados al estallido de la burbuja inmobiliaria. En los relatos de los protagonistas presentados vemos como, en distintos grados, se explicitaban percepciones de injusticia que imbricaban una esfera redistributiva y una esfera de reconocimiento. Debido al alto grado de atomización y fragmentación del ramo de la construcción, no se desarrollaron episodios sectoriales significativos de protesta conjunta y contundente.

La tabla 13 muestra el número total de trabajadores y trabajadoras sumadas a huelgas legalmente convocadas, entre los años 2005 y 2015, dentro de la provincia de Barcelona. En el sector industrial, uno de los picos en el número de trabajadores y trabajadoras participantes en huelgas se alcanzó en 2008. Por otra parte, las huelgas en construcción se mantuvieron congeladas entre los años 2007 y 2011. Solo se activaron en 2012, debido a la huelga general. También en 2013, debido al llamamiento de los sindicatos mayoritarios a parar la actividad productiva en sectores como la construcción, el metal o el transporte, con motivo de la no

firma de los convenios sectoriales (Blanchar, 2013). Que no hubiera un movimiento de protesta único e identificable no implicaba la inexistencia de conflictos. De hecho, lo que recogían los relatos de vida de muchos trabajadores eran anécdotas sobre episodios conflictivos, pero habitualmente aislados, dejando un mapa atomizado de pequeños enfrentamientos que se resolvían independientemente unos de otros. En este sentido, para explicar esta determinada resolución de la indignación durante la primera fase del declive nos tenemos que remontar a la peculiar organización de la producción en el ramo construcción.

Ciertas prácticas normalizadas en el sector ayudaron a fomentar unos valores ideológicos que obstaculizaron la creación de procesos colectivos una vez se inicia la crisis. Se podría hacer la siguiente lectura: que los obreros afrontaran fragmentadamente sus problemáticas laborales provocó que se activara el mecanismo simbólico de la válvula de seguridad. La función de una válvula de seguridad es evitar, mediante la expulsión controlada del fluido o gas, que la presión ascienda a unos niveles que pondrían en peligro el buen funcionamiento del sistema mecánico. Apoyándonos en Ong (1987: 210) y Scott (2003: 24), la atomización de las respuestas frente a la repentina precariedad

extendida en los primeros años de crisis tuvo el efecto de una válvula de seguridad. En otras palabras, ese modo concreto de resolución de problemáticas permitió que, en un sistema basado en las relaciones de poder, las contestaciones de los más perjudicados se exteriorizaran y se materializaran en unas formas que, habitualmente, no cuestionaban las mismas estructuras de poder que habían generado dichas injusticias. A continuación, describiremos estos episodios conflictivos desde la perspectiva que sostiene que las formas de conciencia social se moldean a partir de las determinadas relaciones de producción en su conjunto (Marx y Engels, 1989: 7).

La etnografía hizo emerger dos factores determinantes en el proceso de atomización de las contestaciones. Hablamos de dos características que, históricamente, han estado integradas en el sector de la construcción pero que, además, durante el ciclo alcista se acentuaron más. La primera es el uso cotidiano del crédito en, prácticamente, todo el ramo. En el sector de la construcción, la deuda es una estrategia de funcionamiento normalizada e incorporada. La segunda característica se refiere al refuerzo de la competencia y el individualismo dentro del marco de relaciones entre obreros en el ámbito producción. Los

Tabla 13. Número de trabajadores participantes en huelgas dentro de los sectores construcción e industria*. Provincia de Barcelona. 2005 - 2015.

Año	Construcción	Industria
2005	0	52847
2006	0	12038
2007	0	20277
2008	9	47336
2009	0	18668
2010	1	23876
2011	0	9775
2012	432	8032
2013	440	22748
2014	176	29024
2015	0	34059

*Huelgas legalmente convocadas según el Real Decreto Ley 17/1977.
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020)

efectos atomizadores que estos dos factores tuvieron durante la fase alcista condicionaron la naturaleza de las conflictividades en el momento de expulsión de los trabajadores del mercado de trabajo.

IV.1. La deuda

Un primer elemento que potenció la atomización de los conflictos en la primera fase de la crisis fue la profunda integración del crédito dentro de la actividad productiva durante la fase de burbuja inmobiliaria (Vetta y Palomera, 2020). Las malas prácticas por parte de las entidades financieras fueron un motivo principal para que el auge y el declive adquirieran tales dimensiones. Además, el crédito también influyó en la creación de subjetividades fragmentadas, mediante las cuales algunos obreros acabaron leyendo lo que era un fallo sistémico como un micro conflicto entre deudor y acreedor. El estallido de la burbuja inmobiliaria reveló que la mejora socioeconómica conseguida durante la fase de crecimiento se había erigido sobre la base del endeudamiento. Es decir, de golpe se ponía en tela de juicio e incluso se culpabilizaba a los endeudados, por haber participado del fenómeno de la burbuja (Lazzarato, 2012). El relato de Marco mostraba, de manera bastante elocuente, como la deuda sistémica generada por la irresponsable actuación de las entidades financieras podía acabar repercutiendo en conflictos entre sujetos concretos:

El tío [un constructor endeudado con un banco] le debía al Óscar [jefe de Marco, subcontratado por el primero] 110.000 euros. No le pagaba, no le pagaba, fue él [Óscar], cuando se lo encontró le pego un puñetazo en la cara, para que le pagara. ¿Sabes que le hizo el otro? Lo denunció. Pues, ¿sabes la condena? Que le tiene que pagar mi amigo al otro 30 y pico mil euros. Por haberle roto la cara, y el otro le debía 110.000 euros. ¿Cómo te comes eso?, ¿hay que confiar en la justicia? No. ¿Me has entendido? Tú me debes dinero, no me pagas, yo estoy pasando hambre, al final te pego, ¿no? Luego tú me denuncias a mí y vamos a juicio, ¿y te tengo que pagar yo a ti por haberte pegado? Me cago en dios. ¿Y la faena que me debes tú? Pues es que no lo entiendo eso, Xavi (Marco).

Marco sentenciaba el injusto resultado del conflicto, sin saber exactamente las circunstancias vitales que habían llevado al constructor en cuestión a no poder pagar los 110.000 euros a su jefe, Óscar. Si colocamos esta anécdota explicada por Marco en la constelación de casos de conflicto por deudas que surgieron durante la etnografía, llegamos a la mencionada gestión atomizada de una problemática que tenía origen en prácticas especulativas sistémicas.

Para reforzar el argumento de que el crédito jugó un papel clave en la atomización de los conflictos, presentamos el caso de Carlos. Él nació en Hospitalet de Llobregat, sus padres eran migrantes nacionales, ambos vinieron a Catalunya en la década de los 60 buscando una

vida más prospera. A finales de 2007, cuando empezó la crisis, Carlos tenía 24 años, pero desde los 13 que ya trabajaba en el sector de la construcción. Empezó trabajando en una pequeña empresa, propiedad de un amigo de la familia, en esa misma empresa también trabajaban su padre y uno de sus hermanos. Pasados 3 años desde la incorporación de Carlos, su padre, dos amigos y dos de sus hermanos crearon una pequeña empresa y empezaron a hacer promociones inmobiliarias. En 2004, debido a un problema con hacienda, tuvieron que poner fin al negocio. La parte positiva era que el sector de la construcción aún se encontraba en un estado creciente y Carlos pudo acceder a un puesto de trabajo en una empresa de tamaño medio que se dedicaba a las urbanizaciones. A mediados de 2007, Carlos vio como muchos de los proyectos que su empresa tenía en ejecución iban quedando paralizados, pasó unos meses cobrando intermitentemente, hasta que le despidieron a finales de 2008.

Pese a buscar empleo incesantemente, Carlos no encontraba nada más que “chapuzas” y trabajos temporales cortos y en negro. Solamente podía mantener cierta estabilidad económica gracias a la prestación por desempleo, pero cuando esta se acabó, su situación empeoró considerablemente. Con la crisis, incluso cuando Carlos conseguía acceder a algún puesto de trabajo temporal, la sensación que tenía era muy angustiosa. La principal razón la atribuía a la desconfianza que le generaba la posible deuda con la que pudiera cargar su nuevo empleador y el consecuente riesgo de impago:

[Hablando de cómo vivió el inicio de la crisis] *Y el miedo era ese: “ostia, he echado [trabajado] un mes y no me pagan”. Porque es que había un pirateo... o sea, buah, era escandaloso lo que había, porque claro mucha gente de los contratistas, tú no sabes la peya [deuda] que ellos tienen de la crisis, entonces a lo mejor en vez de pagarte a ti preferían pagar la deuda, y querían contratarte para pudieras hacer ese trabajo, para poder cobrar ellos, para poder pagar la deuda. Y preferían tener deuda contigo que con el banco, porque contigo ya ves tú, tú eres un mindund. Pues... y ese era el miedo de, ostia, a lo mejor te decían: “cobras el día 2”, y llegaba el día 2 y no te habían pagado, y ya estabas: “buah, que no me han pagado, que no me van a pagar, madre mía, joder...” y a lo mejor cobrabas el 3, ¿sabes? Pero ya estabas así (Carlos).*

El testimonio de Carlos sirve para iluminar los vasos comunicantes entre los ámbitos de economía real y economía financiera. El crédito estaría, por lo tanto, integrado en los procesos de explotación y acumulación. Los impagos del sueldo de Carlos suponían un diferencial económico que se transfería en forma de deuda desde él hasta el acreedor final, pasando por toda la cadena de actores endeudados. Este acreedor final, en muchas ocasiones, era una entidad financiera. Así, el crédito se convertiría en uno de los instrumentos de explotación más efectivos, por garantizar la posibilidad de apropiarse del trabajo ajeno (Lazzarato, 2012: 20-21). Siguiendo el relato de Carlos, se advertía que, en parte, dicha efectividad nacía de la creación de subjetividades morales que medían el valor de la persona desde el punto de vista

de la solvencia. Así, los impagos se leían desde nociones morales individualizadas como la culpa o el honor. Para seguir desarrollando este punto, partimos de la siguiente anécdota:

Nos contrataron [a Carlos y a su hermano], o sea de palabra, nos contrataron unos chavales jóvenes [también albañiles], querían que les hiciéramos el baño a una mujer, porque ellos tenían otra faena no podían y tal. Y les dijimos: “vale, 1800 euros”, y fuimos mi hermano y yo. Fuimos y vale, nos dieron los primeros 600, empezamos y a la semana siguiente le pedimos más y lo que te he dicho: “Ostia espera, espera...” [advirtieron que no les pagaban más]. Y claro, como eso es un baño, como sigas lo acabas, o sea como sigas una semana lo has acabado, y entonces paras, te esperas al día siguiente: “oye, ¿me pagas?” Y ya nos íbamos roneando [eternizando] con la faena, no la haces [no quieres seguir porque ves que no te pagan]. Y ostia, al día siguiente tampoco te pagan. Entonces dijimos: “vale tete, vamos a plegar porque estos no nos va a pagar”. Porque un baño en una semana lo tienes, y si lo tienes ya estás jodido. [...] Ahí sí que me acuerdo de ir con el coche y plantarme en un bar que yo sabía que estaban reformando [los dos jóvenes que no pagaban] y llegué al bar con un palo y decir: “¿Bueno qué? ¿Me vas a pagar?” y los pavos: “no, no, no... hombre, no te enfades, no sé qué”. Y liarme a ostias y al final no pagarme, e irme. Tendrían un pufo [deuda] y por eso no pagaban (Carlos).

Carlos, o anteriormente Marco, eran concedores que sus deudores también eran endeudados y que, por lo tanto y en cierta manera, se encontraban en una situación parecida a la suya. Pero eso no impedía que al hablar de ellos utilizaran expresiones o tonos en los que se entreviera su dudosa ética. De esta forma, la integridad moral de las personas y la confianza merecida, más allá de la concreta esfera laboral, pasaba a ser medida según su solvencia (Lazzarato, 2012: 58). Además, las consecuentes reclamaciones de justicia se acababan esgrimiendo entre trabajadores y, a razón de esto, se invisibilizaban los actores situados en los primeros puestos de responsabilidad en cuanto a la emisión de deuda, las entidades financieras.

Por el contrario, también encontramos ejemplos en los que la injusticia crediticia como fuente de reclamaciones permitió que otros sujetos consiguieran superar las lógicas individualizadoras y se sumergieran en movimientos colectivos que sí señalaban el carácter sistémico inserto en el conflicto de la deuda. Castor se adhirió a la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH) poco después del estallido de la burbuja, su principal motivación era la de intentar conseguir la dación en pago, entregando la casa que se había construido a cambio de la condonación de la deuda. Él reconocía que, a través de la PAH, se dio cuenta de que “*el problema no era solo mío*” y que tenía que “*luchar para hacer valer mis derechos*”. Castor planteaba convencido unas reclamaciones de justicia que contenían argumentos redistributivos y de reconocimiento, pero interpelaban más directamente a lo que Fraser nombra como la dimensión política de la justicia:

Lo político, en este sentido, suministra el escenario en donde se desarrollan las luchas por la distribución y el reconocimiento. [...] Nos dice quién está incluido y quién está excluido del círculo de los que tienen derecho a una justa distribución y al reconocimiento mutuo. Al establecer las reglas de decisión, la dimensión política establece también los procedimientos para escenificar y resolver los conflictos en las otras dos dimensiones, la económica y la social: nos dice no sólo quien puede reivindicar redistribución y reconocimiento, sino también como han de plantearse y arbitrarse esas reivindicaciones (Fraser, 2008: 42).

IV.2. Las relaciones en el ámbito de producción

Respecto del segundo eje, debemos recordar el recorrido histórico mediante el cual, a finales de los 80 y los 90, en el ramo de la construcción se inició un proceso de metamorfosis del modelo de contratación, que se acentuó en tiempos de burbuja. Las grandes empresas pasaron de tener en plantilla obreros con contrato indefinido o de fijo de obra, a desprenderse de ellos para solamente subcontratar según las exigencias del mercado. Así se sustituían las relaciones laborales por relaciones mercantiles, potenciando un nuevo actor del ramo, las empresas subcontratistas. Esta tendencia fomentaba que hombres como Juan, que habían mantenido una posición de obrero asalariado dentro de una plantilla más bien extensa, repentinamente, se vieran formando parte de una pequeña *colla* subcontratista de 5 o 6 obreros, estando el mismo Juan dado de alta en el régimen de autónomos y siendo propietarios de un pequeño proyecto empresarial. El fenómeno subcontratista se sumaba a la fragmentación inherente del sector y el resultado era que, por mucho que grandes cantidades de obreros compartieran la obra como espacio de trabajo, el hecho de formar parte de diferentes subcontratas especializadas provocaba que, en realidad, sus cotidianidades laborales fueran sustancialmente distintas en muchos aspectos: sueldo, horario, organización del trabajo, oficio, rutinas, etcétera.

En tiempos de expansión, la progresiva subida de los precios de los inmuebles invitaba a acabar la construcción con la mayor celeridad posible para poder vender el producto y apropiarse de los diferenciales. La intensificación de la productividad promovió que se multiplicaran las empresas subcontratistas especializadas en realizar una tarea muy concreta – enyesar, colocar *pladur*, pintar, demoler, alicatar, etcétera –. La lógica era que, a una mayor especialización del trabajo se correspondía un mayor control de los tiempos de la tarea y también una mayor productividad. El resultado fue que la obra acababa estando constituida por un añadido atomizado de grupos de obreros que, no solo no creaban lazos entre ellos, sino que estaban inmersos en un ambiente de competitividad. Santi, un obrero especialista en alicatados y afiliado a la Confederación Nacional del Trabajo (CNT), ejemplificaba lo comentado:

Eran esclavos, tú ibas a una obra y parecía eso una pirámide de Egipto. Solo les faltaba un tío con el látigo. Allá donde mirabas, ibas a un andamio y veías a gente poner tochos como si no hubiera mañana. Y yo que siempre he sido muy inquieto y preguntaba a todo el mundo, me iba a uno y le preguntaba: “oye, ¿esto cómo lo haces y tal?”, y me daba cuenta que se incomodaban con mi presencia, que no les dejaba trabajar, claro, él estaba trabajando y le estaba haciendo perder el tiempo. Pues eso, yo iba allí y preguntaba: “¿y esto, cómo lo haces tú?, ¿y cuanto cobras los metros?” Y les incomodaba mucho incluso la compañía. [...] Ellos llegaban y se ponían su radio, cerraban la puerta y ellos solos a trabajar, sin nadie. Y los que iban en colla, 4 o 6, una colla de una empresa para subir paredes, entraban todos juntitos y salían todos juntitos, y ellos se repartían la pasta y no sabías ni lo que cobraban, ni lo que hacían, ni siquiera para qué empresa trabajaban. Claro, no te planteas en ningún momento reivindicar nada con ellos, no podías ni hablarles (Santi).

Burawoy (1989: 194) sostiene que la posición ocupada en el proceso productivo y las específicas relaciones que se desprenden de esa posición influyen profundamente en las formas de consciencia. En este orden de ideas, Juan o a José, como obreros integrados en una cadena de subcontratación, acabaron circunscribiendo el conflicto de la pérdida de empleo dentro de su limitado grupo de trabajo. En definitiva, no hicieron más que reproducir las relaciones en el ámbito de producción que habían normalizado en tiempos de auge. Empezando por José, aunque compartía empresa empleadora con otros compañeros, todos estaban distribuidos por distintas obras, iban cambiando de espacio mensual o semanalmente, realizaban distintos tipos de tareas según la voluntad de la empresa contratista y se coordinaban con obreros de otras empresas. Llegado el declive, el proceso de atomización se materializaba en la narración que José hacía de su propio despido. Él lo entendía como una problemática que, básicamente, se producía entre él mismo y el oficial con el que trabajaba normalmente, sin acabar de vincularlo con la destrucción sistémica de puestos de trabajo:

Con la crisis se veía que cada vez íbamos cobrando menos y trabajando más. Yo estaba callado porque sabía que si decía algo me iban a echar. Al final uno de los oficiales [con el que José había compartido mucho tiempo trabajando] se cansó porque trabajaba mucho y cobraba muy poco y se fue a quejar, se quejó de que quería cobrar lo que trabajaba, quería cobrar lo normal. Pues a los dos días echaron a mi amigo, este oficial. Y por cada oficial tenía que haber tantos peones, pues uno sobraba, y me echaron a mí, pues me echaron porque mi amigo se quejó, pero claro él tenía razón, y me tuve que callar, no me pude enfadar con él (José).

Fijándonos ahora en Juan, podemos ver como los mismos determinantes estructurales impactaron en su historia de vida. Juan era autónomo y jefe de *colla*, pero su actividad laboral dependía totalmente de Composan, empresa que, a su vez, dependía de las grandes

constructoras y de los concursos públicos que estas ganaban. Cuando Juan y su *colla* iban a una obra de Composan a poner juntas de dilatación o impermeabilizar, no interactuaban con los obreros de otras subcontratas más que para la coordinación de tareas. Además, en cada obra podía haber subcontratas distintas, con lo que nunca coincidían con los mismos trabajadores. En palabras de Juan: *“Nosotros íbamos a una obra, poníamos las juntas y nos íbamos a otra, no sabíamos quien venía detrás ni como acababa eso”*.

Durante la etapa de expansión, los principales lazos sociales que los hombres de la *colla* reforzaban eran los que los unían entre ellos. Por lo tanto, al llegar la crisis, el conflicto del despido se gestionó dentro de la misma *colla*, alejándolo de instancias mayores. Así, se desvinculaba el resto de actores participantes en el árbol de subcontrata: Composan como segunda subcontrata, las grandes constructoras nacionales como contratistas principales y también las instituciones públicas como promotoras de la obra. Precisamente, Juan conectaba los lazos que le unían con los miembros de su *colla* y la determinada gestión del cierre que hizo en 2008:

Sí, había confianza. Y yo cuando llegaba [con los otros miembros de la colla] no iba de jefe, a ver si me tenía que reunir con el encargado o me tenía que reunir con el director, pues iba yo. Pero estando trabajando, yo no iba de jefe, yo era como ellos, y no me lo invento, te lo pueden explicar ellos. Pasábamos mucho tiempo juntos, no te ibas a pelear, no ibas a estar todo el día de morros por algo, para eso no vengas a trabajar. [...] [Juan, afirmando que su colla comprendió el despido] Yo nunca he tenido problemas con nadie. A ver, lo entendieron, si no pagas es porque no puedes pagar, y si no puedes pagar pues tienes que cerrar. [...] Lo único que les dejé a deber fue el finiquito, lo demás todo liquidado (Juan).

Santi era uno de los obreros que, durante la etnografía, se mostró más crítico con la circunscripción de la conflictividad laboral a la reducida esfera de la *colla*. Él apuntaba que este fenómeno era un equivalente al individualismo egoísta y se alejaba de los sentidos de justicia colectiva, por mucho que, a veces, se pudieran entender las posiciones de algunos obreros como una lucha por los derechos laborales:

La lucha sindical era un absurdo total. O sea, que la lucha única que existía, en aquel, no solo en aquel momento, y ahora, era la lucha individual, o por pequeños grupos, pequeñas collas. A veces se habían juntado tres o cuatro, que iban los cuatro al jefe y le decían mira, te proponemos esto, ir primero a metros y luego tu nos pagas esto y nosotros nos repartimos el dinero, eso también se hacía. Pero no por ideología, no porque piensen: “no es que la sociedad se tiene que formar así porque esto es injusto o esto es justo”. No, no... la justicia no entra en el debate, lo que entra en el debate es la negociación para mí [marcando el factor egoísta], entonces yo no lo considero

reivindicar, el que tu vayas a reclamar más sueldo, o trabajar una hora menos... No, pero yo, no todos [se refiere a que solo buscan beneficio propio, no para todos]. Entonces para mí no era reivindicativo, era una lucha totalmente individualista (Santi).

De las palabras de Santi y lo analizado hasta ahora, concluimos que las fragmentadas relaciones en el ámbito de producción durante la burbuja inmobiliaria produjeron una atomización de los conflictos que obstaculizó que, mediante movilizaciones colectivas, se señalara la desigual repartición de los costes de la crisis. Al mismo tiempo, estas mismas relaciones en el ámbito de producción permitieron el surgimiento de ciertas lógicas de solidaridad y resistencia obrera. Específicamente, en el caso de las *collas* cuyos miembros acumulaban más tiempo juntos, se creaban fuertes vínculos de confianza que, llegada la crisis, se podían traducir en acciones de solidaridad y resistencia ejercidas los miembros del mismo grupo. Los mejores ejemplos son los de Carlos y Karim, ambos ensalzaban la importancia que supuso para ellos el apoyo mutuo entre excompañeros de *colla* durante la primera fase de la crisis.

Carlos, sus hermanos y los amigos, que habían trabajado en la empresa familiar, iban compartiendo información sobre posibles ofertas de trabajo, cuando alguno conseguía algún remiendo en el que necesitaban ayuda, contactaba siempre con algún miembro de la *colla*. En cuanto a Karim, cuando salió de Marruecos y se incorporó al sector de la construcción de Barcelona, lo hizo junto a cinco hombres más. Todos llegaban con una oferta de trabajo para la misma empresa, todos sufrieron unas duras condiciones de trabajo mientras estuvieron en ella, y todos fueron despedidos improcedentemente. Ahí fue cuando los seis decidieron presentar una denuncia conjunta que vio sus frutos meses después, les dieron la razón y el Fondo de Garantía Salaria les indemnizó, pues la empresa ya había quebrado.

El testimonio de un nuevo protagonista, José Luís, es ilustrativo para el tema que estamos analizando. Él es un trabajador con un perfil muy parecido al de Juan: miembro de una *colla* formada por tres hombres, especialistas en todo tipo de trabajos de tejado, y con lazos de confianza muy estrechos entre los tres. Llegada la crisis, José Luís recordaba una anécdota que, variando en circunstancias y detalles, se acostumbraba a repetir en muchas otras entrevistas. Trataba sobre las estrategias de respuesta de las *collas* frente a impagos:

Nosotros [la colla] fuimos más de una vez a pincharle las ruedas a alguno [empresario], porque no nos pagaba, o nos metíamos en la caseta esa que tienen en la obra y le decíamos: "mira chaval, de aquí no salimos hasta que no nos pagues, tú mismo". Al final casi nunca nos pagaban todo lo que nos debían pero por lo menos nos sacábamos algo, [...] y nos lo repartíamos (José Luís).

Para estos casos en los que detectamos un proceso de conversión de capital social en capital económico (Bourdieu, 2001), resulta oportuno utilizar el concepto de comunidad moral (Yack, 2012; Salazar, 1996). Entendemos que el sentido de pertenencia a una comunidad moral nos dispone a expresar un grado de preocupación por el bienestar de ciertas personas que consideramos que forman parte de un “nosotros” y hacia quienes, si fuera de otro modo, nos sentiríamos indiferentes. Yack (2012: 164) utiliza la noción de *social friendship* en tanto que ingrediente aglutinador de este “nosotros” y, simultáneamente, motivador de la búsqueda de un bienestar grupal. El autor afirma que la *social friendship* puede ser parcialmente entendida como un recurso moral irremplazable que permite el surgimiento de dinámicas de solidaridad entre los sujetos considerados dentro del mismo grupo.

Este argumento reforzaría las declaraciones de Karim y Carlos cuando apuntaban lo importante que fueron las relaciones con sus compañeros de *colla* para hacer frente a la crisis. Pero, en el momento en que facilitamos el diálogo entre la teoría y la etnografía es cuando surgió un factor que no podemos perder de vista, el de la escala. Normalmente, el concepto de comunidad moral interpela grupos simbólicos de carácter más amplio como vecindades, asociaciones, nacionalidades, etnias o clases. En nuestra etnografía, queremos partir de las *collas* para mostrar como los sentidos de pertenencia a estos pequeños grupos acabaron influyendo en la configuración ideológica sobre los sentidos de pertenencia a los grupos situados en una escala macro. En otras palabras, nos acercaremos a autores como Salazar (1996), intentando subrayar cómo pertenencias fácticamente identificables en la cotidianidad derivaron en que los sujetos se autoidentificaran con ciertas comunidades morales de mayor escala, como la de nacionalidad, etnia o clase.

Sección V

Conflictos sobre merecimiento: “autóctonos” e “inmigrantes”

Una de las principales conflictividades surgidas durante la primera etapa de crisis fue la xenofobia, enfrentando las comunidades morales de obreros “autóctonos” e “inmigrantes” o trabajadores “de aquí” y “de fuera”. Aunque utilicemos estas distinciones emic para organizar el análisis, debemos tener en cuenta lo siguiente: Cuando hablamos de “obrero inmigrante” o “de fuera” nos referimos a las personas que formaron las nuevas olas de migración laboral internacional que, a finales del siglo XX y principios del XXI, llenaron las obras de Barcelona y proximidades, desde regiones de origen como el Norte de África, América Latina, Europa del Este o Asia Meridional. Con “obrero autóctono” o “de aquí” nos referimos al trabajador nacido en España. Casi la totalidad de los informantes a los que aplicamos la etiqueta de “autóctonos” no dejaban de ser inmigrantes o hijos de inmigrantes nacionales de la década de los 60 y 70, provenientes principalmente del sur de España.

Como se ha presentado, el ramo de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano es un histórico nicho laboral de grandes flujos de trabajo migrante. Durante la etapa alcista, la masiva absorción laboral de inmigrantes internacionales en el sector y la intensificación de la productividad y la subcontratación tuvieron como resultado que las obras se convirtieran en espacios ocupados por un amplio abanico de *collas* étnicas diferenciadas, que debían coordinarse en un ambiente competitivo. En este contexto, y evitando caer en análisis totalizadores, podemos afirmar que los recién llegados acostumbraban a ocupar los trabajos de más baja cualificación, los conocidos “*trabajos para los de fuera*” o “*trabajos para extranjeros*”. No es que las labores realizadas por la mano de obra inmigrada fueran esencialmente diferentes a las realizadas por la mano de obra autóctona, sino que, generalmente, a mayor grado de penosidad, dureza y repetitividad en las condiciones laborales, mayores posibilidades había que ese trabajo lo ejecutara una *colla* de inmigrantes.

En muchos casos, era la misma red social étnica que, en la acogida del recién llegado, le ofrecía un trabajo en el ramo de la construcción. Así, en tiempos de auge y dentro de la organización cotidiana del trabajo, se reforzaron las percepciones de otredad respecto de la comunidad moral de los obreros inmigrantes internacionales. Esta citada comunidad moral tampoco era un todo homogéneo. Sentencias como “*los latinos son más profesionales que los moros*”, “*si quieres acabar algo rápido llama a los chinos*”, “*los senegaleses no saben mucho pero son muy disciplinados*” o “*los españoles solo sirven para mandar*”, además de esencializar el valor de los distintos grupos étnicos en el sistema productivo, asentaba un sentimiento de alteridad que repercutía en la emergencia de pensamientos xenófobos. Así, se vinculaban las relaciones tejidas en la más aparentemente neutral cotidianidad con la cristalización de una estratificación social etnificada (Salazar, 1996: 50).

En la sección anterior veíamos que el tipo de organización del trabajo en las obras consolidada durante la burbuja facilitaba que los obreros tuvieran realidades laborales sustancialmente distintas – sueldo, horario, organización del trabajo, oficio, rutinas, etcétera –. Este mismo proceso era el que reforzaba la representación de que obreros “*autóctonos*” e “*inmigrantes*” formaban comunidades morales distintas. Por lo tanto, era común encontrar relatos de autóctonos que aseguraban no haber cruzado palabra con ningún obrero migrante en los más de 6 meses que puede durar una obra, pues siempre comían en sitios diferentes, salían a horas diferentes y realizaban tareas diferentes. También se registraron casos de obreros migrantes que, después de años trabajando en construcción, no habían aprendido a hablar castellano ni catalán, porque explicaban que no les era necesario. Solo se habían relacionado con hombres de su *colla*, esto es, de su país de origen.

Sentirse parte de una comunidad moral implica cierto grado de consideración hacia aquellos que consideramos iguales. Si nos focalizamos únicamente en el sentimiento de *social friendship*, veremos que por sí mismo este no debería resultar problemático, es decir, esperar

el bienestar de otras personas no parece conllevar controversia moral alguna. Por otro lado, Yack (2012: 175) nos advierte de que la creación de una comunidad hacia la que se muestra consideración, implica inevitablemente que habrá sujetos que queden excluidos de dicha comunidad. Por lo tanto, se percibirá a los otros como inmerecedores, o no tan merecedores, de la consideración que procuran los lazos de *social friendship*. Uno de los retos teóricos alrededor del estudio de las comunidades morales es el de descubrir cuáles son las circunstancias sociales que favorecen que una comunidad moral pase de percibir a los sujetos externos como un simple “otros” – sencillamente menos merecedores de bienestar – a percibirlos como un “ellos” – una amenaza para “nuestro” bienestar –, integrando así dosis de enfrentamiento.

Para nuestro caso, hemos plasmado que todo el proceso de configuración de grupos simbólicos – “nosotros” y “otros” – se engendró durante la etapa de expansión, mediante el cambio del modelo de contratación, la especialización del trabajo y el aumento de la competitividad. Pero fue el estallido de la burbuja el catalizador que facilitó el cambio hacia una lógica de “nosotros” y “ellos”:

Al principio [durante el auge] estábamos todos y no había problema, cada uno a lo suyo, pero luego [llegada la crisis] ya solo contrataban a gente de esta [inmigrantes], porque era mano de obra barata y eran mucha gente y lo hacían así, realmente nos jodió mucho, nos echaron [a los autóctonos] (Carlos).

Mientras que durante los tiempos de bonanza había posibilidades suficientes para que, en términos generales, los obreros del ramo consideraran que estaban siendo recompensados dignamente por su trabajo. A partir del último trimestre de 2007 se estableció una realidad simbólica parecida a un juego de suma cero. En este estadio, se fomentaba que los sujetos interpretaran varios episodios cotidianos en términos de competición entre comunidades morales. A medida que la crisis y las políticas de austeridad se iban interiorizando como un estado de normalidad, se creó el escenario ideal para que surgieran concepciones populares acerca de cómo deberían ser redistribuidos justamente los empleos y, consecuentemente, quien era reconocido como más o menos merecedor de evitar la precariedad.

Los obreros mostraban una notable tendencia a responder a esta controversia movilizand o la distinción simbólica de las comunidades de “trabajadores de aquí” y “trabajadores de fuera”. Para fundamentar la distinción, los informantes aplicaban categorías morales a ambas comunidades, creando de esta manera concepciones que distribuían el merecimiento en relación al acceso al trabajo (Chauvin, Garcés-Mascareñas y Kraler, 2013), ya fuere desde la exclusión, la jerarquización o el repartimiento ecuánime. Adicionalmente, partiendo del análisis de Bofill y Márquez (2020: 242), dentro del ámbito laboral, el lenguaje del merecimiento resulta muy adecuado para iluminar sentidos de justicia. El resultado final es

especialmente complejo para los trabajadores inmigrantes, que debieron gestionar situaciones en su cotidianidad sociolaboral que, simultáneamente, los señalaban como merecedores e inmerecedores de la precariedad que padecían.

La etnografía indicaba que los mismos obreros se cuestionaban: “¿Quién merece acceder preferentemente a los escasos puestos de trabajo?”, y derivado de la pregunta anterior: “¿Quién es menos merecedor de la precariedad que se ha extendido con la crisis?”. Como decíamos, en este ejercicio de ordenación y/o exclusión, uno de los criterios que constantemente movilizaban los implicados era la distinción entre el “obrero inmigrante” versus el “obrero autóctono”. En esta tesitura, distinguiremos entre tres posicionamientos ideológicos generales detectados en el trabajo de campo: el primero es el que catalogaba al trabajador inmigrante como inmerecedor por competidor desleal; el segundo es el que se basaba en el componente de obligación o privilegio cívico del empleo para distribuir el merecimiento de acceso a este; el último es el que partía de la noción de necesidad para acabar en una concepción integradora del merecimiento en cuanto al acceso al trabajo.

V.1 El obrero inmigrante inmerecedor: construido como competidor desleal

En varias entrevistas con trabajadores autóctonos aparecían reflexiones que denunciaban el exceso de mano de obra absorbida por el ramo durante el auge como una de las principales causas de la crisis. Valga de ejemplo Juan: “Éramos muchos, cada vez había más gente, no era normal, al final tenía que petar porque no era normal”. La reflexión de la superabundancia de trabajadores en el sector se vinculaba a la idea de que el grupo de obreros inmigrantes, ofreciéndose a realizar trabajos a un bajo precio, acabó provocando que los salarios bajaran drásticamente y que estallara la burbuja:

Si no hubieran llegado todos los moros, la cosa no hubiera petado porque no habríamos llegado tan lejos con esto del boom, si ellos están dispuestos a trabajar a muy bajo precio, sin asegurar y sin derechos laborales, y nosotros no... Es normal, si a ti te viene uno de aquí y te dice que cobra 2,5 € el metro y al lado hay un moro que te lo hace a 1,5 €, pues coges al moro, 1,5€ el metro es una miseria, no es justo, pero si a los moros ya les va bien con eso pues es lo que hay, no puedes hacer nada (Juan).

En muchos de los discursos que iban en esta línea, existía una minimización de los impactos que sufrieron el grupo de inmigrantes con la crisis. Mediante expresiones como “nos echaron” o “al final solo quedaron ellos”, se asumía parcialmente que, llegada la crisis, una gran parte de obreros inmigrantes consiguió mantenerse empleado en el sector, en contraprestación de los trabajadores autóctonos, principales perjudicados y expulsados. El trabajo de campo señaló que, efectivamente, pudo existir durante los primeros años de recesión un proceso de sustitución de mano de obra autóctona por mano de obra inmigrada,

consiguiendo así un abaratamiento de los costes de producción. Pero por otro lado, la misma etnografía también apuntó que una gran cantidad de obreros inmigrantes se vieron expulsados del sector a partir de 2007¹² y siquiera tuvieron la oportunidad de acceder a empleos precarios. Ambas realidades son compatibles, pero cuando resaltábamos al grupo de obreros inmigrantes como igual víctima del momento de recesión, era cuando Juan hacía emerger la noción de merecimiento vinculada a la competencia desleal: *“Claro, pan para hoy y hambre para mañana. El que trabajaba a 1,5€ y después perdió el trabajo que se joda, se lo merece, que lo hubiera pensado antes”*.

La vinculación del (in)merecimiento y la competencia desleal no solo inundaba los discursos. Carlos explicaba episodios conflictivos causados por la crispación que le generaba tener que experimentar rutinariamente un descenso en las ofertas y en el precio del trabajo, atribuyendo este decrecimiento a un proceso sustitutivo de mano de obra:

En la última obra que estuve ya con la crisis había de todo, chinos, pakistanís, marroquí, españoles... Y había muchos conflictos claro, porque nos quitaban la faena realmente, si se la daban a ellos era menos para nosotros y no podíamos competir porque ellos eran el triple que nosotros y la mano de obra muy barata, pues había conflictos y racismo, sí. [...] En mi caso fue que subcontrataron a muchos chinos para poner obra vista, yo iba replanteando la obra vista y mi colla iba haciendo, íbamos a metros. Claro, nosotros hacíamos mejor los metros y hacíamos más, pero donde el sueldo de uno mío eran 4 suyos, y al final 8 manos hacen más que dos y claro, era imposible, aunque luego tenías que ir a arreglarles sus fallos y todo, pues bajaron los sueldos, pagaban el metro a menos porque ellos podían hacer más con menos. De hecho, en las dos obras que estuve vivían 20 personas en un piso, alquilaban un piso y metían 20 ahí y luego en la obra echaban 14 o 16 horas, la obra nunca paraba, porque como eran tantos se iban turnando, y claro, no podíamos competir con eso, era imposible. [...] De hecho, nosotros hemos tenido conflictos en la obra de esto, de que el gruista [español] de coger y venga, mortero para todo el mundo, venía un cubilote lleno de mortero y nos servía a los españoles primero y a los chinos los últimos, los teníamos ahí parados y [el gruista] se roneaba [eternizaba] para servirles [proporcionar mortero], les jodía mucho porque no podían trabajar y se enfadaban (Carlos).

Otros testimonios explicaban anécdotas parecidas, por ejemplo: Un gruista – autóctono – hacía coincidir siempre su horario de almuerzo con el momento en que tocaba servir material a los obreros chinos. Según este relato, el enfado de los obreros chinos era notable porque ellos no tenían contemplado parar la producción para almorzar, pero al no tener

¹²Según la Diputación de Barcelona (2019), en 2006 el peso representativo de los obreros inmigrantes en el ramo de la provincia de Barcelona era cercana a un 20%, y esta misma cifra en 2016 descendió hasta poco más del 8%.

material se veían obligados a hacerlo. Si bien el término de merecimiento no aparecía explícitamente en los relatos de las anécdotas, sí que en ambos casos los obreros autóctonos lo explicaban utilizando una retórica de impartición de justicia. Ellos fijaban la competencia desleal como el motivo por el que los obreros inmigrados merecían este agravio comparativo en el trato por parte del gruista. En este sentido, hay un fuerte nexo entre este episodio etnográfico y lo que Scott (2003: 44-45) decidió llamar la infrapolítica de los grupos subordinados. Con este término el autor quiere designar una gran variedad de formas de resistencia muy discretas, mostrando así que ni las formas cotidianas de resistencia, ni la insurrección ocasional se pueden entender sin tener en cuenta los espacios sociales cerrados en los cuales se alimentan y adquieren sentido.

Aunque en estrictos términos de jerarquía laboral, los trabajadores inmigrantes se situaban normalmente en una posición de subordinación en relación a los autóctonos, los boicots que perpetraban los trabajadores autóctonos hacia la productividad de los grupos inmigrantes se justificaban desde un discurso en el que los mismos autóctonos se concebían como los más perjudicados por un pacto implícito de mutuo beneficio entre empresario e inmigrante. En este pacto, el empresario conseguía reducir costes por limitación de los tiempos de descanso y el inmigrante conseguía acceder a una remuneración en tiempos de precariedad:

Yo no soy racista pero si me meto en este tema sí que he sido racista y aún si me acuerdo me cago en los chinos, porque realmente... No en ellos, porque luego lo pienso fríamente y verdaderamente quien tiene la culpa es el que contrata, que es el que no da igualdad. Porque yo siempre lo he dicho, si un chino o un marroquí o un árabe trabaja igual que yo, hace la misma faena que yo, la hace igual de bien y todo, que le paguen mi sueldo, se lo merece, ya está, pero no que contrates a 5 y le des una mierda, porque a ellos ya les va bien y no te dirán nada, pero se dejan la espalda igual, no lo veo bien que los contraten porque necesitan trabajar realmente, y trabajan en condiciones de mierda, sin seguro (Carlos).

En este párrafo, Carlos diferenciaba entre el trabajador inmigrante que competía lealmente y que merecía condiciones laborales dignas – “los que trabajan igual que yo” –, y el que ejercía la competencia desleal y merecía reprimenda – “a los que ya les va bien que les paguen una mierda” –. Es evidente que esta diferenciación invisibiliza las necesidades que forzaron a ciertos sujetos a aceptar empleos precarios, pero esto no impedía que algunos de los trabajadores inmigrados ratificaran e incluso incorporaran esta violencia discursiva.

Por ejemplo, Salik contaba que, en varias ocasiones, había trabajado en obras de mantenimiento de la vía pública, siempre contratado por un familiar marroquí que era autónomo. Salik definía las tareas que realizaba en ese tipo de obras como duras, exigentes y

sin descanso. Él aseguró que, en la medida en que tuviera opción, siempre evitaría trabajar bajo las órdenes de algunos de sus paisanos autónomos. Apuntaba que, por mucho que fueran conocidos o familiares, eso no suponía que recibiera un mejor trato, al contrario, su experiencia indicaba a que los marroquíes eran los jefes que más exigían y los que peor pagaban. Para contrastar, mencionaba el empleo en empresas grandes, en las que, según su experiencia, se pagaba un poco más y las condiciones eran mejores. Después de narrar sus vivencias, llegaba el momento en que Salik admitía y veía comprensible que existiera rechazo hacía el trabajador marroquí en la construcción, por ser el causante de una normalización de las condiciones laborales precarias, las cuales los españoles sí que eran más reticentes de aceptar.

V.2 El obrero inmigrante (in)merecedor: la obligación o el privilegio de trabajar

En el núcleo de las concepciones de (in)merecimiento de acceso al empleo dirigidas a los trabajadores inmigrantes, se encontró el argumento de la competencia desleal. Había ciertos trabajadores inmigrantes que rechazaban las argumentaciones que los clasificaban como competidores desleales. Básicamente, justificaban que ellos realizaban el mismo tipo de trabajo precario tanto antes de la crisis como una vez llegada esta. Mediante esta aseveración conseguían destacar que lo que se modificó a partir de 2007 no fue su actitud en relación al mercado de trabajo, sino el mercado en sí. José lo narraba así:

No, no he visto racismo en España yo. Pero yo cuando llegué aquí [2001] necesitaba dinero para traer a mi familia y a mí nunca me ha importado el trabajo, sí se tiene que barrer pues se barre, y si con barrer no llega se busca otra cosa. Después cuando llegó la crisis todos estos que decían que no querían hacer trabajos así [barrer] se empezaron a quejar de que ellos merecían más el trabajo por ser españoles y que los inmigrantes les quitábamos el trabajo. Claro, ahora, cuando ya llevaba 7 años barriendo, ahora te lo quito, en eso si que vi racismo (José).

José contaba que, en su etapa como barrendero en la obra, nunca llegó a cobrar más de 1300 euros ni tuvo opción de una mejora de las condiciones. Su sueldo y sus oportunidades eran mucho peores que las de sus compañeros autóctonos y resaltaba que, entonces, nadie le acusaba de quitarle el trabajo a nadie, ni de competidor desleal. Él veía contradictorio e inoportuno el posicionamiento de algunos autóctonos a los que durante el auge “les daba igual lo que yo ganara porque ellos tenían [trabajo]”, pero con la crisis empezaron a decirle que “le quitas el trabajo a los españoles”, señalándole como ocupante ilegítimo de un trabajo que merecía más un español por el simple hecho de serlo. Según José, él y muchos otros inmigrantes merecieron permanecer en sus trabajos cuando estalló la burbuja porque ya habían estado realizando trabajos de baja cualificación cuando la mayoría de autóctonos los

rechazaban. Este mismo punto de vista lo defendían algunos autóctonos como Castor, quien reconocía lo siguiente:

Antes [a los autóctonos] ya nos iba bien que [los inmigrantes] hicieran los trabajos de mierda [trabajos de baja cualificación]. [...] Porque nosotros no los queríamos [trabajos de baja cualificación], pero cuando no hay nada [llega la crisis y se destruye empleo] pues quieres ese trabajo [de baja cualificación] y dices que [el inmigrante] le quita el trabajo a los españoles (Castor).

Las reflexiones de José o Castor nos remiten a un debate teórico sobre merecimiento en el que distintos grupos de sujetos – autóctonos e inmigrantes – se enfrentaban a la idea de que, en una etapa de escasez y precariedad laboral, la membresía a la comunidad moral nacional española era la que determinaba el grado de merecimiento de acceso al trabajo. Los dos testimonios se posicionaban en contra de esta idea. Para contrarrestarla, especialmente José, justificaba que el merecimiento se debería medir según la membresía de cada persona – independientemente de su lugar de origen – al grupo de trabajadores que, ya antes de la etapa de crisis, se dedicaban a un trabajo de baja cualificación: *“Si ya me pasé 7 años [durante la burbuja] barriendo ahora no me quites la escoba cuando tú no tienes trabajo [llegada la crisis], ¿entiendes?”*. De esta forma, José le daba la vuelta al conocido recurso de *“los migrantes merecen menos por haber llegado más tarde”*, y es que su experiencia le enseñaba que, en el mundo del trabajo de baja cualificación del ramo de la construcción, el último en llegar – o sea, el foráneo – era el trabajador autóctono.

Chauvin, Garcés-Mascreñas y Kraler (2013) reflexionan en este sentido cuando señalan las fricciones existentes en el actual modelo económico entre la visión del empleo entendido como obligación y la visión que lo entiende como privilegio. Esta fricción de visiones actúa con especial intensidad cuando el grupo tratado son los inmigrantes. Por un lado, el sistema económico neoliberal, en tanto que *workfare regime*, sitúa al empleo en general – y el empleo migrante en particular – como una obligación cívica que distingue entre residentes merecedores y residentes inmerecedores de la precariedad. Por otro lado, desde ciertas visiones ideológicas restrictivas hacia el fenómeno de la migración e igualmente insertas en el sistema económico neoliberal, se considera el empleo como privilegio cívico basado en una membresía nacional preexistente, y que, por lo tanto, excluye al grupo de migrantes.

El actual sistema económico neoliberal se sostiene por una ética del trabajo particular, construida desde el empleo remunerado, la autosuficiencia y la capacidad de adaptación a unos mercados laborales precarios y flexibles (Chauvin, Garcés-Mascreñas y Kraler, 2013: 81-82). La etnografía ratificó que estas características moldeaban también los marcos culturales, y que la mayor o menor adaptación a dicha ética del trabajo se acostumbraba a traducir en valoraciones sobre el grado de merecimiento de derechos de los inmigrantes – cualificados o

no cualificados, de primera o segunda generación, regulares o irregulares –. Dicho de forma simple, José asumía que el merecimiento se medía valorando la capacidad o voluntad que, individualmente, mostraban sujetos como él – inmigrados – para convertirse en este tipo de mano de obra barata y flexible.

En este proceso de incorporación a un mercado flexible y precario, la integración y la estigmatización son dos caras de la misma moneda, pues el obrero inmigrado está integrado en tanto que explotado. Es decir, el obrero inmigrado se erige a sí mismo como merecedor de trabajo por haberse adaptado a los mercados de su lugar de destino, pero este mismo proceso es el que, a la vez, le puede señalar como inmerecedor a ojos de otros trabajadores por competidor desleal. En definitiva, su posición en el sistema de producción y en la jerarquía sectorial, simultáneamente, le confronta a discursos de merecimiento e inmerecimiento.

Esta contradicción era expresada por Salik tal que así: *“Hagas lo que hagas está mal, si trabajas porque trabajas y si no trabajas porque no trabajas”*. Con esta breve reflexión, él denunciaba que se había encontrado en un callejón sin salida. Para Salik y para muchos otros inmigrantes, el grado de integración a la sociedad española, normalmente, les era evaluado según su predisposición a trabajar, es decir, a claudicar frente un mercado que genera empleos con condiciones precarias y sueldos bajos. Pero también, este proceso de adaptación mediante claudicación podía enfrentar al inmigrante a situaciones de señalamiento o rechazo en el ámbito laboral, en el que se le acusaba de competencia desleal y de estar *“quitándole el trabajo a los españoles”*. El fundamento en el que se sostenían las concepciones de merecimiento e inmerecimiento presentadas es la construcción del sujeto inmigrado en tanto que alteridad. Así lo subraya Calavita (2006: 198), enunciando que la localización del inmigrante en la economía reproduce su alterización desde dentro, ya que el estatus de los inmigrantes de subclase de trabajadores con sueldos bajos y condiciones de trabajo deplorables impide la incorporación plena a la comunidad nacional.

Los posicionamientos presentados en esta sección no dejan de reproducir la ideología xenófoba que separaba a los obreros en las comunidades morales de *“autóctono”* e *“inmigrante”* o *“de aquí”* y *“de fuera”*. Estas concepciones de injusticia confrontativa entrelazaban cuestiones de reconocimiento y de redistribución, así se creaba un círculo vicioso en el que se retroalimentan ciertas distinciones morales y ciertas relaciones en el ámbito de producción, ambas de carácter excluyente.

V.3 El obrero merecedor: construido desde una epistemología de la necesidad

A estas alturas, podríamos preguntarnos: ¿Existieron entre los obreros de la construcción concepciones de merecimiento que consiguieran articularse superando el obstáculo de la culpabilización y alterización? La respuesta que nos da la etnografía es afirmativa.

Encontramos varios informantes que, en sus reflexiones, abogaban por una repartición ecuánime del merecimiento en relación al acceso al trabajo. Muy habitualmente, estos informantes tenían experiencias en *collas* interétnicas. En otras palabras, mediante las experiencias en *collas* en las que “autóctonos” e “inmigrantes” compartían rutina laboral, estas distantes identidades se acercaban y surgía un posicionamiento más próximo al análisis de clases, articulado mediante la noción de necesidad.

Vale como ejemplificación el testimonio de Abdou. En 2006, él llegó a la provincia de Barcelona, proveniente de Senegal, con una edad de 25 años aproximadamente. Nunca había trabajado en construcción, pero al llegar a Barcelona se incorporó rápidamente a una pequeña empresa constructora, en la que compartía rutina laboral con obreros españoles. En 2008, la empresa cerró y Abdou se quedó sin empleo. A partir de entonces, todas las esporádicas ofertas de trabajo que le surgían eran precarias, inestables y en negro. En 2012, entró a trabajar en otra empresa pequeña, allí sufrió una relación abusiva por parte de su jefe. Abdou solamente aguantaba por las imperiosas necesidades que padecían él y su familia. Finalmente, mediante la interposición de una denuncia a su empleador, consiguió regularizar su situación y alcanzar unas condiciones para poder dejar la empresa. Abdou señalaba la principal noción desde la cual algunos trabajadores trazaban concepciones de merecimiento alternativas a la lógica neoliberal: “*la necesidad*”.

Tengas contrato o no, lo que hace que te puteen es la necesidad, la necesidad te putea, porque tienes que trabajar sea como sea. Yo en los pisos estos, en la obra de los pisos, cuando estaba ahí, yo necesitaba mi papeles, pagar la seguridad social, sino los voy a perder. Sino no se renuevan. Y como que este [su jefe] me puteaba mucho, una vez tuve los papeles dije: “esto tiene que parar. Porque yo estoy trabajando tío, me estas puteando y... tengo mi dignidad. Eres un racista. Porque aunque seas español, tú un día a lo mejor también te putean por necesidad” (Abdou).

En este fragmento, Abdou apartaba el foco de la competencia desleal, de la ética neoliberal del trabajo o de la membresía nacional y lo desplazaba hasta apuntar a la necesidad como única centralidad del conflicto. En comentarios posteriores, añadía el ingrediente del merecimiento apelando a derechos morales superiores, él afirmaba rotundamente que cualquier persona que lo necesitara, tenía derecho a trabajar dignamente.

En contexto de declive del sector de la construcción, si nos agarramos a la declaración de máximos Abdou y la llevamos hasta las últimas consecuencias, se advierte que el modelo de producción no estaba orientado a ofrecer trabajo a todos los obreros necesitados. Por lo tanto, inevitablemente, la declaración de Abdou nos interpelaba para cuestionar el sistema de producción del ramo y el marco cultural laboral que imperante en este, ambos basados en la competencia, la flexibilidad y la precarización como vías para lograr un abaratamiento de la

mano de obra. Precisamente, una epistemología de la necesidad evidencia que existía un nexo entre las determinadas injusticias vividas en la cotidianidad de los obreros y los procesos de acumulación de capital, ambos fenómenos insertos en el seno del ramo. La necesidad como noción epistemológica también permite que la construcción de concepciones de merecimiento nos conduzca a alianzas basadas en la similitud (Harvey, 1996: 361), superando de esta forma los procesos de alterización de sujetos y difuminando las más que cuestionables fronteras entre las comunidades morales de trabajadores autóctonos e inmigrantes. Pepe, después de compartir muchos años de trabajo en la obra con Yassin, Hamza u otros trabajadores inmigrantes, denunciaba la artificialidad de las distinciones entre ellos, volviendo a subrayar las necesidades como eje integrador y virando hacia un análisis de clase:

Es que parece que nos hayamos olvidado de dónde venimos [los inmigrantes nacionales]. Hay gente que dice que yo echaría a todos los extranjeros, pero a ver... si aquí somos todos extranjeros en un momento dado. Hay derecho a que la gente se vaya y se busque la vida, lo que pasa que tiene que haber una organización por parte del gobierno y las [grandes] empresas, y por parte de los que organizan todo esto, una organización mejor. [...] Lo que pasa es que de los extranjeros se aprovechan, a parte están acostumbrados a cobrar una miseria, luego a parte se meten 8 en un piso y les da igual. Pero muchos que dicen esto [que echarían a todos los extranjeros] se olvidan que cuando llegaron aquí también iban con una mano delante y otra detrás. Yo vengo de familia andaluza y mis padres se morían de hambre en el pueblo, por eso se vinieron aquí, es que se morían de hambre. Y cuando llegaron aquí no se metieron en un chalet. Es lo mismo (Pepe).

En tiempos de crisis, la escasez de puestos de trabajo en el sector de la construcción de Barcelona y proximidades derivó en claras injusticias económicas y de reconocimiento para los obreros. Con sus palabras, Pepe introducía una visión estratificada del ramo, en la que se atribuía la responsabilidad de estas injusticias a los actores situados en los altos estratos de poder – gobierno y grandes empresas –. También contraponía la reclamación integradora del derecho de toda la gente a “*buscarse la vida*”. Las palabras de Pepe nos remitían al texto de Aramburu (2002: 65) sobre la construcción de otredades en Barcelona. El autor aplica la noción de táctica – similar a “*buscarse la vida*” – entendiéndola como el arte de los débiles, es decir, acciones dirigidas a tomar ventaja en un campo desfavorable. Aramburu nos advierte que las tácticas no siempre cuestionan las premisas del orden socioeconómico, por el contrario, pueden fortalecer las desigualdades materiales y simbólicas. Los ejemplos presentados en referencia a la competencia desleal o a la obligación cívica del trabajo por parte de los inmigrantes lo confirmarían.

Acabando el capítulo, compartimos la postura de Fraser (2000: 128) cuando explica que cultura y economía están imbricadas, y que prácticamente todas las luchas en contra de la injusticia conllevan reivindicaciones tanto de redistribución como de reconocimiento. Aun así,

refiriéndonos al trabajo de campo, no podemos obviar que era cuando se partía de la necesidad, como noción arraigada a la economía política, cuando mayores grados de ecuanimidad se alcanzaban en el reconocimiento de todos los obreros como merecedores de acceder a un puesto de trabajo y evitar la precariedad. Además de poner en el centro del análisis la idea de la necesidad, también es imprescindible un enfoque histórico. En este orden de ideas, Sayad (2010) expone perfectamente la importancia del historicismo al estudiar las posiciones de los inmigrantes en el mercado laboral:

[El nuevo inmigrado] constituye sin lugar a dudas la única figura obrera a la cual le es dado, hoy, realizar, en toda su verdad, la condición de su homólogo de ayer, de su predecesor en esta doble genealogía de inmigrado y de obrero situado en lo más bajo de la escala social y técnica de los oficios que provenía entonces de esa otra forma de inmigración, el éxodo rural interno del país: la de un “hombre trabajo”, de una pura fuerza productiva que basta con alimentar, primero, manteniéndola y restaurándola, reparándola y dejándola reposar y reposarse, y de la que es necesario asegurar la perpetuación mediante una incesante renovación, mediante una ola de nuevos inmigrantes que sustituye a otra (Sayad, 2010: 244).

En este ejercicio, es crucial tener presente que la necesidad es un factor que, históricamente, ha estado muy presente en las realidades cotidianas de los obreros del ramo de la construcción, independientemente de cuándo y de dónde migraran. Aunque Sayad escribe el fragmento pensando en inmigrantes de origen argelino en Francia, en este se puede plasmar perfectamente la discusión etnográfica de este capítulo. De esta forma, llegamos a mantener en primer plano un hecho que no debería olvidarse: la construcción en Barcelona y ámbito metropolitano ha sido, históricamente, un ramo de acogida de hombres migrantes y necesitados.

Capítulo 4:

Pretender trabajar en construcción en tiempos de crisis

En España no hay mafia porque existen sectores como el de la construcción.

Fernando, 2018

Sección I

Panorama general

Para gran parte de la población y, especialmente, para los obreros del sector de la construcción de Barcelona y ciudades de alrededor, la crisis no solamente representó un acentuado altibajo. El estallido de la burbuja también significó el preludio de la que muchos etiquetaron como una de las etapas más arduas de su vida. Como citábamos, la gran dimensión que adquirió el ciclo especulativo repercutió en la intensidad del declive. Asimismo, en este capítulo, veremos que la prolongación de la etapa de auge estuvo unida a una también extendida recesión. En otras palabras, con la crisis, el deterioro de las condiciones materiales y sociales de existencia se intensificó tanto en el plano de profundidad, como en el plano temporal. Empecemos a analizar lo explicado fijándonos en indicadores de la actividad económica del ramo de la construcción. En las tablas 14 y 15, respectivamente, recuperamos las variables del índice de intensidad de construcción y del consumo de cemento. Las dos tablas nos permiten observar la cifra correspondiente a la anualidad de 2007 y compararla con la evolución que se da en plena crisis, correspondiente al intervalo 2011 - 2017.

De las tablas se deducen dos conclusiones que deben tenerse en cuenta para cuando se traten los datos etnográficos. La primera es la gran diferencia entre el máximo nivel de producción que el ramo alcanzó en 2007 y el nivel productivo medio durante los años de crisis, sustancialmente más bajo. La segunda es que durante la anualidad del 2014, a priori, terminó la dinámica recesionista, es decir, ambos indicadores tocaron fondo y empiezan a crecer. En relación a esta segunda cuestión, desde 2009 encontramos referencias, por parte de la ministra de Economía, Elena Salgado, a los *“esperados brotes verdes”* (El País, 20-5-2009).

Durante los años posteriores a 2009 quedó claro que esas declaraciones eran parte de una mera táctica preventiva que no logró evitar el hundimiento de la economía española.

Se tuvo que esperar hasta 2014 para que ciertos indicadores macroeconómicos revirtieran la tendencia negativa. A finales de 2013, volvemos a encontrar menciones a los famosos *“brotes verdes”* (Sahuquillo, Aunión y Mars, 2013). En el mismo sentido, en 2014, el mismo presidente del gobierno, en la clausura de un encuentro empresarial, se atrevía a enunciar que la crisis había quedado atrás. Mariano Rajoy empezó apoyando su osada declaración en indicadores macroeconómicos como el PIB y el IPC, pero, seguidamente, aseguró que los efectos de la ansiada recuperación llegaban incluso a impregnar la realidad cotidiana de la población. Concretamente, sentenciaba que la recuperación *“se vive en los*

mostradores de los pequeños negocios, en los pedidos de los proveedores, en las barras de las cafeterías, en las mesas de los restaurantes, en las nóminas de muchos españoles y en el interior de sus hogares” (Cué, 2014). Ciertamente es que algunos datos macroeconómicos empezaban a indicar que la deriva recesionista llegaba a su fin, pero, contradiciendo las palabras del presidente del gobierno, ni mucho menos eso significaba que la escasez e inestabilidad hubieran acabado.

Uno de los objetivos en este capítulo es ejemplificar la gran falta de correspondencia entre las palabras del presidente y las precarias condiciones de vida con las que los obreros de la construcción tuvieron que lidiar, tanto antes como después de 2014. De acuerdo con esto, la severa austeridad extendida durante la fase oficial de declive – entre 2008 y 2014 – no debe inducirnos al error de naturalizar los efectos de la crisis que, todavía en 2018 y 2019, damnificaban notoriamente el trabajo y la cotidianidad de muchas personas, generalmente pertenecientes a capas sociales medias y bajas. Los procesos de normalización de la precariedad refuerzan la idea presentada en el segundo capítulo, que las crisis en el sector de la construcción acaban desarrollando una función

natural de reestructuración del ramo, de la misma forma que ocurría a finales de la década de los 70 o en el 93. De bien seguro, es pronto para afirmar con rotundidad cuales serán los

Tabla 14. Índice de intensidad de construcción*. Provincia de Barcelona. 2007 - 2017.

Año	Índice de intensidad de construcción.
2007	8,3
2011	1,0
2012	0,6
2013	0,3
2014	0,5
2015	0,8
2016	1,1
2017	1,7

*Viviendas iniciadas por cada 1.000 habitantes.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Tabla 15. Consumo de cemento*. Catalunya. 2007 - 2017.

Año	Consumo de cemento.
2007	8.060,1
2011	2.744,2
2012	1.913,9
2013	1.468,8
2014	1.455,0
2015	1.544,6
2016	1.591,7
2017	1.895,5

*En miles de toneladas.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

cambios venideros en el sistema productivo durante las próximas décadas. Lo que sí se puede concluir es que, en la historia del ramo de la construcción en la provincia de Barcelona y en España, no ha habido crisis comparable con la ocurrida a raíz del estallido de la burbuja en 2007, tanto en términos de profundidad como de duración.

Esto mismo nos indica la tabla 16, en la que vemos que la cantidad de empresas del ramo de la construcción inscritas en la seguridad social durante la crisis fue, de media, la mitad de las que había inscritas en 2007. La magnitud del declive en construcción se ratifica cuando lo comparamos con el sector industrial. En este último, pese a sufrirse también la crisis, ni la caída entre 2007 y 2011 fue tan exagerada, ni llegaron a desaparecer tan elevado porcentaje de empresas. En otro aspecto, advertimos que el año 2014 volvía a señalarse como punto de inflexión en el que finalizaba el ciclo de cierre de empresas, pero el limitado crecimiento registrado desde esa fecha difícilmente permitiría hablar de recuperación. Todavía menos si dejamos a un lado los indicadores macroeconómicos y ponemos el foco en las cotidianidades de los obreros del ramo.

Tabla 16. Número de empresas inscritas en la seguridad social. Provincia de Barcelona. 2007 - 2017.

Año	Construcción	Industria
2007	25.048	23.562
2011	15.659	17.688
2012	13.502	16.626
2013	12.324	15.971
2014	12.557	15.959
2015	13.213	15.955
2016	13.983	16.245
2017	14.541	16.186

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del Anuario Estadístico del Ministerio de Trabajo y Economía Social (2019).

Aproximándonos a los argumentos de Díez (2018), el desempleo y la precarización general de las condiciones de vida serían las banderas de un ciclo de austeridad que, aun pasados 10 años desde el estallido de la burbuja, seguían presentes en las vidas de muchos trabajadores. Desde ese punto de vista, se mostraba oportuna la pregunta que se hacía el autor: “¿Finalizó la crisis?”. Otras fuentes directamente sentencian que esta fue “una década perdida” y, además, hacen emerger el fenómeno de la desigualdad, remarcando el sesgo de clase inherente a los efectos de la recesión (El País, 1-4-2018). Las desigualdades insertas en el mercado de trabajo y los recortes en políticas sociales fueron algunas de las principales violencias asociadas a la crisis. Asimismo, el artículo también cita las repercusiones negativas para las clases más bajas derivadas de la drástica reducción de la inversión en obra civil e infraestructuras públicas básicas, clasificándolas como esenciales para mantener la calidad de los servicios públicos.

Los obreros de la construcción vivieron muy de cerca las dinámicas de precarización y constreñimiento del mercado de trabajo y la de recortes sociales. Precisamente, este capítulo propone sumergirse en la cotidianidad laboral de estos obreros durante el periodo de plena crisis – entre 2011 y 2018 –. Centrarnos en la esfera del trabajo tendrá sentido en tanto que punto inicial del análisis. Esto es, consideramos lo laboral como una casilla de salida desde la

que poder exponer las características de una precariedad multifacética o, dicho de otro modo, las cuantiosas vías mediante las cuales la crisis ha empobrecido las condiciones de vida los obreros del ramo de la construcción de Barcelona y proximidades. Antes de adentrarnos en la primera sección, es necesario presentar algunos indicadores sobre los efectos que el ciclo de declive tuvo en las personas, concretamente, en el grupo que nos concierne.

Como podemos ver en las tablas 17 y 18, en cuanto a la destrucción de empleo, el impacto del estallido de la burbuja fue devastador para los obreros del sector de la construcción. Si en 2007 tan solo se registraban 12 expedientes de regulación de empleo en toda Catalunya, entre los años 2011 y 2014 se acumulaban un total de 2.393 expedientes. Nuevamente, esta tendencia se suavizó desde 2015 hasta 2018. Aún así, apoyándonos en la etnografía, advertiremos que los expedientes de regulación de empleo representaron solo una pequeña parte de la destrucción de puestos de trabajo, especialmente en un sector en el que la informalidad tiene tanto peso. También que el abanico de violencias asociadas al ámbito de trabajo en tiempos de crisis iba mucho más allá de lo que puede ser recogido por este tipo de indicadores. Por último, la normalización de unas condiciones laborales marcadas por la penosidad persistió de 2014 en adelante.

Acercándonos un poco más a los sujetos que forman nuestro grupo de observación, en la tabla 18 ya tratamos con el valor absoluto de trabajadores y trabajadoras ocupadas en construcción para la provincia de Barcelona. Si en 2007 eran 275.400, en 2013 se alcanzó un descenso que representaba cerca del 57%. Más de la mitad de los obreros ocupados en construcción fueron expulsados de sus puestos de trabajo en un intervalo de 6 años. Otra vez, la posibilidad de comparación con el sector industrial sirve para constatar que, efectivamente, la crisis fue multisectorial y abarcó la totalidad de la economía de la provincia de Barcelona, Catalunya y toda España. Pero también denotamos que la caída de la ocupación en industria durante el mismo periodo fue del 33%, lejos de los porcentajes correspondientes al ramo de la construcción. Además, al análisis también le debemos añadir

Tabla 17. Expedientes de regulación de empleo en la construcción. Catalunya. 2007 - 2018.

Año	Expedientes de regulación de empleo.
2007	12
2011	650
2012	932
2013	572
2014	239
2015	90
2016	72
2017	24
2018	10

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

Tabla 18. Trabajadores y trabajadoras ocupadas*. Provincia de Barcelona. 2007 - 2018.

Año	Construcción	Industria
2007	275,4	602,9
2011	164	437,8
2012	127,7	426,1
2013	119,1	405,1
2014	119,2	413,7
2015	119,9	435,6
2016	126,4	433,5
2017	141,8	438
2018	147,4	465,6

*En miles
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

su carácter retrospectivo, o sea, el sector industria no intensificó tanto su actividad durante el auge como la construcción, de este hecho se infiere que el descenso en el ramo de la construcción fuera de mayor recorrido.

De la fragmentación estructural del ramo de la construcción se deriva automáticamente que la precariedad laboral adquiera distintas caras. En las siguientes secciones nos apoyaremos en tres momentos de la etnografía para mostrar algunas de las realidades laborales precarias más significativas en tiempos de crisis. Concretamente, la cesión ilegal de trabajadores, la alternancia de *chapuzas* y desempleo, y la ocupación de obreros inmigrantes en situación irregular.

Sección II

Subcontratación y cesión ilegal de trabajadores

Autores como Del Águila (2015: 53) o De la Garza (2012: 23) han explicado que la gran cantidad de oficios y especialidades concentrados en el sector de la construcción deriva en que la subcontratación se reconozca como un criterio adecuado en la organización de la producción. Hablando en abstracto, para este ramo en cuestión, resulta complicado que, dentro de una misma unidad empresarial, se reúnan todos los oficios necesarios para llevar a cabo una obra de cierta complejidad. Si además tenemos en cuenta que nos situamos en una economía de mercado que demanda flexibilidad, es comprensible la existencia de pequeñas estructuras de empresa especializadas en fases específicas y, por ende, que una empresa ejecutora de proyecto tenga que subcontratar según las necesidades determinadas de cada obra.

Desde este punto de vista, un ejemplo de lo que podríamos nombrar como “subcontratación adecuada” sería la de trabajos de encofrado, un trabajo muy específico que requiere conocimiento profundo de ciertas técnicas y comportamiento de materiales y que, por su duración limitada durante la ejecución de la obra, acaba siendo preferible que exista una unidad empresarial dedicada exclusivamente a ofrecer esta tarea. La subcontratación adecuada siempre ha estado presente en el ramo, aunque en menor medida después de la crisis. Gracias a esta buena práctica, se posibilitan unos marcos laborales en los que hombres provenientes de clases sociales medias o bajas, pero con experiencia considerable en construcción, tienen la oportunidad de acceder a sueldos dignos y reconocimiento de estatus ejerciendo su oficio. Como Pepe y Juan, algunos sujetos pueden llegar a ser propietarios de pequeñas empresas solventes y que proporcionan bienestar material a los obreros en plantilla.

Dicho esto, asumir acríticamente que la subcontratación es la opción organizativa óptima para el sector de la construcción nos puede llevar a conclusiones que normalicen violencias unidas a este modelo. Especialmente a partir de 2007, la subcontratación en el ramo

de la construcción fue adoptando su peor forma. Es decir, cuando nos situamos en el contexto determinado de la crisis inmobiliaria y cuando añadimos el ingrediente de las concepciones de justicia de los principales implicados – los obreros subcontratados –, advertimos hasta qué punto la subcontratación ha sido utilizada como técnica de explotación intensiva.

En el capítulo 2 explicábamos que, pasada la crisis de finales de los 70, las grandes empresas constructoras de Catalunya y España iniciaron una metamorfosis en su organización interna, adelgazando en costes fijos. Consecuentemente, al disponer progresivamente de menos mano de obra propia, empezaron también a reproducir el modelo de la subcontratación, el cual se fue integrando en el funcionamiento habitual del ramo. Durante el auge especulativo se reforzó la tendencia subcontratista, siguiendo la lógica de que, a mayor especialización del trabajo, mayor productividad. Así, las grandes empresas constructoras nacionales intensificaron el proceso iniciado décadas atrás, que consistía en reducir su personal fijo de obra al máximo posible y recurrir a la externalización de trabajos, ganando así flexibilidad y capacidad de adaptación al mercado y a los ciclos económicos. El estallido de la burbuja inmobiliaria en 2007 reafirmó la eficacia de la estrategia tomada por estas grandes constructoras, las cuales, ya con plantillas mínimas, simplemente dejaron de subcontratar por la falta de proyectos de obra, reduciendo así el riesgo de quiebra (Martínez, 2017).

Especialmente durante la primera fase de la crisis, lo que para las grandes constructoras nacionales había sido una estrategia premeditada, para medianas y pequeñas empresas se convirtió en la única opción de supervivencia. La recesión y la grave escasez de ofertas de trabajo obligaron a las PYMES, cuando no a cerrar, a reducir gastos hasta el más mínimo nivel. En términos de fuerza de trabajo, eso significaba mantener solamente los trabajadores imprescindibles para garantizar la continuidad de la empresa. Por norma general, los obreros de menor cualificación o los menos experimentados eran los primeros en caer en el desempleo. Así, las empresas mantenían a los que tenían mayor cualificación, aunque con salarios muchos más bajos. La eficacia de esta estrategia recaía en que los obreros cualificados, además de las tareas de planificación, organización, dirección o supervisión, volvían a realizar trabajos de peonaje básico. Como reconocía un informante con recorrido contrastado, se convertían en “*trabajadores para todo*”, ahorrándole así a la empresa los sueldos de peones u otros obreros.

La misma política de liberación masiva de mano de obra que décadas atrás habían aplicado las más grandes constructoras nacionales como ACS, Acciona, Ferrovial Agroman, FCC, OHL, Sacyr, VIAS o Copisa, empezó a extenderse por la totalidad del ramo. Recordemos como ejemplo la Gómez ALYCOAS de Pepe, con motivo de la crisis pasó de 20 trabajadores a 2, el mismo Pepe y su hermano pequeño, Jesús. Los primeros en ser despedidos de Gómez ALYCOAS fueron los obreros poco cualificados que habían llegado a finales de la burbuja, los

siguientes, obreros también poco experimentados pero que llevaban más tiempo en el negocio, como Yassin o Hamza.

Entre los años 2007 y 2013, el adelgazamiento y la subcontratación era una estrategia de supervivencia para muchas compañías del sector, de todos los tamaños. A partir de 2014, aunque las inversiones públicas y privadas reaparecieron y el ramo empezó a reactivarse lentamente, dicha estrategia se mantuvo por prevención, consolidando la subcontratación como un modelo que impregnaba todos los estratos empresariales del ramo. Debido a la experiencia del estallido de la burbuja y los efectos de la crisis, ya no eran únicamente las grandes constructoras las que apostaban por tener plantillas mínimas. Empresas medianas y pequeñas que, normalmente, habían ocupado el segundo escalón en la cadena de subcontratación, también optaban por mantener solamente técnicos y oficiales.

En este punto, hay que señalar un aspecto obvio pero crucial. El hecho de que, durante la crisis, cada vez más empresas del sector optaran por esta política de funcionamiento, no implicaba que, en las obras, fuera necesaria menos fuerza de trabajo. Entre los años 2007 y 2018, la construcción seguía manteniendo la esencia histórica de ser un sector intensivo en fuerza de trabajo. Claramente, hubo avances tecnológicos desde la década de los 70, pero el trabajo manual seguía siendo el motor imprescindible para llevar a cabo todo tipo de proyectos. Por lo tanto, finalmente, lo que se hizo fue quitarle a la fuerza de trabajo su carácter de coste fijo y convertirla en coste variable. Dicho de otro modo, no es que la crisis eliminara el rol de los obreros menos cualificados en las obras, estaban igualmente presentes, pero desde subcontratas de mano de obra intensiva. Básicamente, la razón de ser de estas empresas era la de puesta a disposición de la mano de obra poco cualificada. A fin de cuentas, esta tendencia imponía claras lógicas de precarización y disciplinamiento.

En el capítulo anterior utilizábamos una cita de Salik, en la que aseguraba que: *“antes pagaban bien [en la construcción], con la crisis ya no, y ya si ni pagan bien... [...] no me gusta la obra porque es muy dura, pero cuando necesito dinero pues es lo que queda”*. Precisamente, se refería a su experiencia en estas empresas subcontratistas que se dedicaban a llevar grupos de trabajadores a otras obras para que realizaran las tareas de menor cualificación, duras y repetitivas. Otro caso es el de José, que recordemos que durante el boom ya trabajaba en una subcontrata de servicios integrales y su función era, básicamente, la de limpieza y peonaje básico. Durante la crisis, después de un largo y duro periodo de desempleo, las escasas oportunidades laborales que José encontraba eran en empresas del mismo tipo, pero esta vez trabajando más horas, cobrando considerablemente menos que los 1300 euros que ingresaba durante la burbuja, y con peores condiciones.

Como tercer ejemplo presentamos a Ramón, él empezó a trabajar como *“bordillero”* en 1990, con 20 años. La burbuja inmobiliaria le sirvió para escalar posiciones dentro del ramo y

llegar a ser encargado pero, en 2010 y con la edad de 40, le despidieron. Su situación no era urgente porque recibió una considerable indemnización y tenía derecho a cobrar el paro durante 2 años. Los problemas llegaron cuando, a causa de un intento de negocio fallido, sus ahorros desaparecieron. A partir de 2013, ya sin percibir la prestación por desempleo, Ramón tuvo que buscar fuentes de ingreso. Encontró trabajo en la obra, gracias a un viejo conocido suyo, propietario de una pequeña empresa, que le ofreció un contrato temporal. Fue en esa obra en la que Ramón se percató del perverso funcionamiento de las empresas subcontratistas. Él describía que, el mismo hombre que le había contratado también trataba con una *“empresa prestamista”* que cedía fuerza de trabajo. Ese *“prestamista”* era un solo hombre, de origen marroquí, que cobraba *“comisiones”* al propietario a cambio de llevar, físicamente con su furgoneta, los trabajadores que le fueran necesarios a la obra. Como decía Ramón: *“De empresas piratas así hay muchas en las obras [en el ramo] [...]. Empresas por llamarles algo, porque son un tío con una furgoneta y un móvil, que te llama [llama al trabajador que va a ser subcontratado] y te [le] dice: “tal día en tal sitio”.*

Siguiendo con la descripción de Ramón, el procedimiento era que el propietario de la empresa ejecutora de la obra pedía al *“prestamista”* una cantidad determinada de hombres, entonces, el *“prestamista”* recurría a una bolsa informal de trabajadores disponibles, casi todos también de origen marroquí. Una vez hecha la selección, cuando llegaba el día acordado, el *“prestamista”* recogía a los trabajadores en un punto concreto, normalmente frente a un bar o en alguna plaza, y los llevaba a la obra. En ese momento, el *“prestamista”* desaparecía de escena, los obreros subcontratados ya iban cada día por su cuenta a la obra y, cuando estaban allí, obedecían las órdenes de los encargados u oficiales pertenecientes a la empresa ejecutora.

Su misión era la de estar disponible para lo que se les pidiera, habitualmente tareas de de baja cualificación. Ramón aseguraba que las condiciones de trabajo de los obreros subcontratados informalmente no eran mucho peores que las que tenía él, como contratado temporal. Por otra parte, reconocía que, debido a la informalidad inherente a todo el proceso de *“prestamismo”*, dichas condiciones laborales acababan dependiendo, en gran medida, de la mayor o menor voluntad que los encargados y oficiales tuvieran de tratarlos dignamente. El sueldo que percibían los obreros *“prestados”* era bajo, esa era la razón principal por la que al propietario le salía más a cuenta este trato con un intermediario que contratarlos directamente. En definitiva, la suma de la comisión para el *“prestamista”* más el sueldo en negro para los obreros subcontratados era menor que lo que tenía que desembolsar el empresario si formalizaba un contrato temporal. Vista la situación, Ramón entendía que él había recibido un *“trato de favor”* al ser *“contratado legalmente”*.

La experiencia narrada por Ramón, la del *“prestamismo”*, la *“piratería”* o el *“pistoleroismo”*, tiene lugar en el ramo de la construcción a través de múltiples formas. En un artículo de El País (1-04-2008) se ilumina una de estas realidades que, aunque se sitúa en la

Plaza Elíptica de Madrid, podría ocurrir perfectamente en cualquier ciudad de las comarcas colindantes a Barcelona:

“Aquí todos saben a qué vienes: ofrecer mano de obra barata y sin papeles para trabajar en la construcción”, explica Luis, un peruano que conseguirá una chamba [empleo] con horario y sueldo a negociar. El frío congela las extremidades y cala los huesos. Por eso, los clientes del Yakarta [un bar] piden café con leche para calentar la sangre y salir a soportar de pie el tiempo que sea necesario para conseguir un puesto en la obra. [...] También los gorros calados hasta los ojos, las mochilas colgadas a la espalda, las manos en los bolsillos de los pantalones vaqueros o chándal y las deportivas. Apenas se cruzan palabras. Alguien estornuda y se escucha un “qué frío que hace hoy, chinga'etumadre”. “Hoy muchos llegan tarde por el cambio de horario”, apunta Luis, quien en Perú dejó a su esposa y dos hijos. Dice conocer a un pata [amigo] peruano que ofrece chambita cerca del Metro de Pueblo Nuevo: “Paga seis euros la hora, todo con papeles. Si no los tienes, él te los hace. Claro, te cobra. Trabajas meses sin ver un sol [moneda peruana]. Yo estuve seis días con él. “La clave es insistir”, agrega, “y portarse bien. Hacerse un poco el tonto, aunque sepas que te están timando. [...]. Media hora después, los pistoleros, algunos de ellos también inmigrantes, aparcan sus furgonetas frente al Yakarta. Evalúan la mercadería, hablan por móvil y seleccionan. A veces se bajan del vehículo a negociar. Otras, basta con un gesto – apuntar con el índice o levantar el mentón – para hacerse entender desde el volante. A las siete hay más de una decena de vehículos aparcados. Ocho inmigrantes se suman a una furgoneta de una empresa constructora; pegada a ella hay una de pinturas y más allá otra de cargas (El País, 1-04-2008).

Durante el trabajo etnográfico, la escena del “pistolero” seleccionando hombres apareció constantemente en los relatos de los obreros y de otros actores vinculados al sector, como sindicalistas, abogados en materia laboral, pequeños empresarios, etcétera¹³. La inseguridad, los bajos salarios y las duras condiciones de trabajo son los tres ejes que, normalmente, hacen viable esta estrategia de reclutamiento de mano de obra.

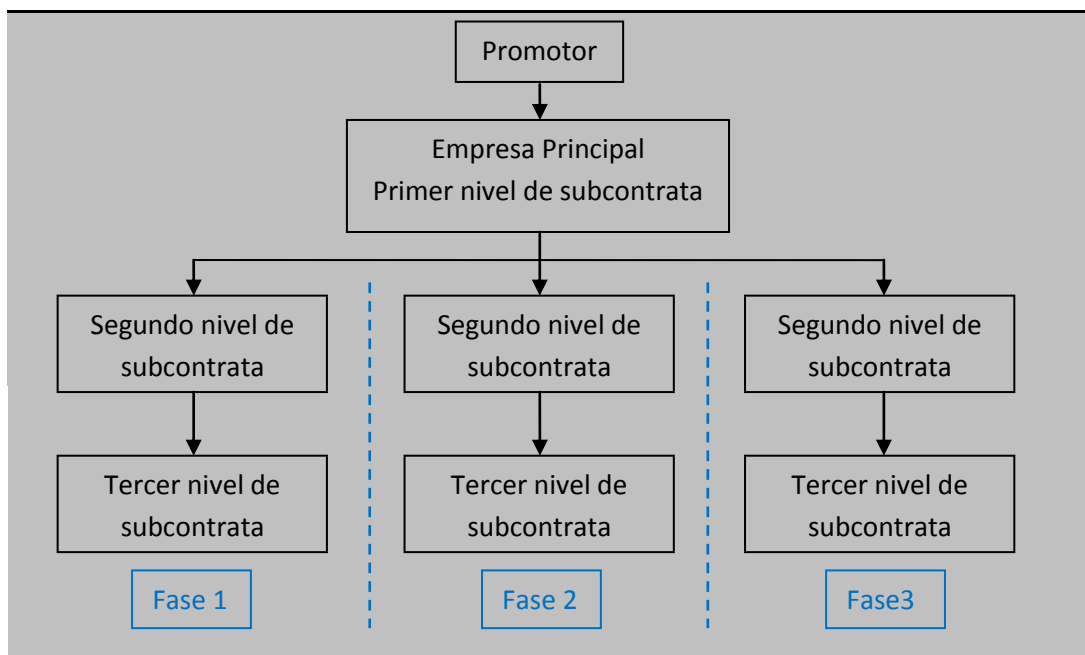
II.1. Detectando prestamismo en Barcelona

Hemos presentado una de las caras más crudas del “prestamismo laboral” en el ramo de la construcción. Habitualmente, el tipo de prácticas informales que acabamos de explicar están asociadas a los subsectores de la pequeña construcción, reforma o rehabilitaciones. La razón

¹³Por la efimeridad de estas reuniones informales de selecciones de personal, me ha sido imposible etnografiar una. Ha habido cinco intentos fallidos de registro, en puntos concretos de las ciudades de Terrassa, Hospitalet de Llobregat y Santa Coloma de Gramanet, en los que tengo constancia de que ocurren. Otros autores como Casteleiro (2013) o Caldentey (2017) aportan otros testimonios muy próximos que nos ayudan a comprender cómo son estos procesos.

es que son obras en domicilios particulares, espacios cerrados o apartados, con pocas empresas presentes, sin planes para la prevención de riesgos laborales, y con pocas posibilidades de que acuda inspección de trabajo. Esto ocurría en el caso explicado por Ramón, en el que su empresa era la única trabajando en la obra. Sin embargo, el fenómeno del “*prestamismo*” no se agota en estos subsectores. La observación en todas las visitas de obra realizadas durante la etnografía nos permitió comprobar que, también en grandes obras con múltiples empresas interviniendo, los límites entre la subcontratación legal y el “*prestamismo*” acababan siendo difusos¹⁴.

Figura 1. Modelo aproximado del organigrama de las obras visitadas.



Fuente: Elaboración propia.

La estructura organizativa de todas las obras visitadas era muy parecida, en la figura 1 hemos trazado un modelo aproximado de organigrama. Por norma general, el promotor contratava a una empresa principal, que era la responsable de la ejecución de la totalidad de la obra. A su vez, esta empresa principal, según cada fase de la obra a desarrollar, subcontrataba a otra empresa especializada, ya fuera en movimiento de tierras, cimentación, albañilería, instalaciones eléctricas y de aire acondicionado, etcétera. Aunque en la figura no se plasme así, cabía la posibilidad que dentro de una misma fase, por ejemplo la fase inicial de la obra, hubiera más de una segunda subcontrata trabajando simultáneamente. Por ejemplo, una empresa de movimiento de tierras y otra de cimentación realizando tareas en zonas distintas de la obra. Por último, las segundas subcontratas todavía podían añadir otro escalón más de

¹⁴Una parte importante de las obras que se presentarán a continuación eran obras públicas adjudicadas a grandes constructoras. En uno de sus artículos, el País (19-7-2020) explicaba que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) había reabierto un expediente sancionador contra Acciona, ACS, FCC, Ferrovial, OHL y Sacyr por, presuntamente, repartirse obras públicas. Muchas de las obras visitadas pertenecían a estas empresas.

subcontratación, llegando al máximo de niveles 3 permitidos por ley. Concretamente, en el artículo 5 de la ley de subcontratación 32/2006, se afirma que: *“El tercer subcontratista no podrá subcontratar los trabajos que hubiera contratado con otro subcontratista o trabajador autónomo”*. Especialmente en empresas situadas en el tercer nivel de subcontratación es cuando, en ocasiones, se practica cesión de mano de obra intensiva.

La cesión ilegal de trabajadores es el concepto mediante el cual el Estatuto de los Trabajadores define la noción emic del *“prestamismo”* o el *“pistoletarismo”*. En el artículo 43, se indica que se incurre en cesión ilegal de trabajadores en el supuesto de que:

El objeto de los contratos de servicios entre las empresas [contratista y subcontratista] se limite a una mera puesta a disposición de los trabajadores de la empresa cedente a la empresa cesionaria, o que la empresa cedente carezca de una actividad o de una organización propia y estable, o no cuente con los medios necesarios para el desarrollo de su actividad, o no ejerza las funciones inherentes a su condición de empresario (Artículo 43 del Estatuto de los trabajadores).

Veámoslo apoyándonos en una visita en una obra de adecuación de la vía pública. Esta constaba de dos tramos perpendiculares, cada uno de ellos delimitados y pertenecientes a dos calles distintas. Se tenían que cambiar algunas tuberías de la red de abastecimiento municipal de aguas y también se aprovechaba para renovar el asfaltado. La empresa adjudicataria era una constructora grande que aportaba personal técnico y de dirección, ningún obrero. Según la fase de la obra a realizar – levantamiento del suelo, cambio de la instalación de agua, renovación de las losas de la acera, asfaltado, etcétera – esta constructora subcontrataba empresas especializadas. Cuando fui, en un tramo se ejecutaba la primera fase de la obra, el levantamiento de todo el suelo; y en el otro tramo se realizaban los trabajos finales, de pavimentación. En el tramo en el que se levantaba el suelo, la empresa principal había subcontratado a otra especializada en movimiento de tierras. Esta primera subcontrata aportaba capital técnico y humano exclusivo para ese tipo de trabajos, es decir, maquinaria como retroexcavadoras o excavadoras con martillo hidráulico y personal capacitado para conducirlos.

Pero los trabajos de movimiento de tierras no pueden realizarse exclusivamente con máquinas, requieren también trabajo manual. En otras palabras, era necesario un grupo de operarios que se dedicaran a las tareas de apoyo y asistencia para que las máquinas pudieran seguir con el grueso del trabajo. Ni el contratista principal, que solo aportaba personal técnico, ni la segunda subcontrata, que solo aportaba conductores y maquinaria, tenían este tipo de personal en plantilla. Ahí entraba en juego otra empresa subcontratista, dedicada a ceder mano de obra intensiva. En el momento de la visita había un total de 11 personas trabajando en la obra: 3 pertenecientes a la empresa adjudicataria – 1 jefe de obra y 2 oficiales

supervisores –, 2 trabajadores de la segunda subcontrata – los dos conductores de sus respectivas retroexcavadoras –, por último, 5 operarios de la subcontrata cedente de fuerza de trabajo, que estaban repartidos por toda la obra. Mientras que el objeto de contrato de la empresa de movimiento de tierras era claro y conciso, el objeto de contrato de la cedente de mano de obra no era, ni mucho menos, preciso. Sus funciones eran variadas y, finalmente, su misión era la de obedecer, o bien a los conductores a quienes estaban asistiendo, o bien a los oficiales de la adjudicataria.

La sospecha de que se estaba cometiendo cesión ilegal de trabajadores se basaba en varios hechos constatados: la empresa que cedía mano de obra carecía de una actividad propia y estable, algunos de sus operarios estaban asistiendo a los conductores de las máquinas, mientras que otros estaban colocando adoquines en la zona de pavimentación; tampoco aportaban ningún capital técnico ni herramientas para los trabajos de levantamiento de suelo, colocación de tuberías o pavimentación, solamente fuerza de trabajo; los obreros de esta recibían órdenes de ir cambiando de tramo, según necesidades de la obra, lo que refirmaba que no desarrollaban tarea específica alguna; no había ninguna figura de oficial responsable perteneciente a la empresa cesionaria de mano de obra, uno de los mismos peones de esta, ante la pregunta de: “¿Dónde está el encargado de vuestra empresa?”, contestó: “No está, está él”, señalado al encargado de la adjudicataria.



Foto 1: Trabajador de la empresa adjudicataria dando indicaciones a un conductor de la subcontrata de movimiento de tierras. Fuente: foto propia.

En la foto 1 vemos un oficial de la adjudicataria supervisando el trabajo realizado por el conductor de la subcontrata de movimiento de tierras. En la misma visita comprobamos que, cuando las tareas de extracción de tierras por parte de la máquina requerían cierta asistencia manual, el oficial de la adjudicataria o el mismo conductor llamaban a algún operario de la

empresa cedente de mano de obra, que dejaba de hacer la tarea en la que estuviera ocupado y acudía. Estos “obreros para todo” o “trabajadores para lo que haga falta” los podemos ver en la foto 2. En ella, se ve otra zona de la obra, en la que un grupo de operarios de la empresa “prestamista” iban colocando adoquines.



Foto 2: Trabajadores de la empresa cedente de mano de obra colocando adoquines. Fuente: foto propia.

Además de la observación de las prácticas laborales y la organización de la producción, en esta obra de vía pública cuestión – igual que en otras – había otro indicio para detectar el posible “prestamismo”, hablamos del libro de subcontratación. El artículo 8 de la ley 32/2006 obliga a que “en toda obra de construcción, incluida en el ámbito de aplicación de esta Ley, cada contratista deberá disponer de un Libro de Subcontratación”, añadiendo que:

En dicho libro, que deberá permanecer en todo momento en la obra, se deberán reflejar, por orden cronológico desde el comienzo de los trabajos, todas y cada una de las subcontrataciones realizadas en una determinada obra con empresas subcontratistas y trabajadores autónomos, su nivel de subcontratación y empresa comitente, el objeto de su contrato, la identificación de la persona que ejerce las facultades de organización y dirección de cada subcontratista y, en su caso, de los representantes legales de los trabajadores de la misma, las respectivas fechas de entrega de la parte del plan de seguridad y salud que afecte a cada empresa subcontratista y trabajador autónomo, así como las instrucciones elaboradas por el coordinador de seguridad y salud para marcar la dinámica y desarrollo del procedimiento de coordinación establecido [...]. (Artículo 8 de la ley 32/2006).

En la siguiente página presentamos la foto 3, que muestra la hoja número 1 del libro de subcontratación. Para nuestro análisis, interesan especialmente las filas de “nivel de

subcontratación” y “objeto del contrato”. Por ejemplo, para la empresa de movimiento de tierras, en la casilla de nivel de subcontratación veíamos un “2” y en la casilla de objeto del contrato veíamos “*movimiento de tierras*”, certificando que aportaba mano de obra y capital especializado, con lo que la subcontrata sería legalmente correcta. Para la empresa “*prestamista*”, llamaba la atención que en la casilla de nivel de subcontratación también constaba un “2”, otorgándole oficialmente una posición en la cadena de subcontratación equivalente a la empresa de movimiento de tierras.

A diferencia del organigrama general presentado en la figura 1, en este caso no era la empresa de movimiento de tierras que formalmente subcontrataba a la empresa “*prestamista*” de mano de obra, sino que era la misma empresa adjudicataria la que subcontrataba a ambas, constando así en el mismo nivel dentro del árbol de subcontratación. Pero, observando la cotidianidad práctica, resultaba evidente que los obreros de la empresa “*prestamista*” estaban en la parte más baja del orden jerárquico. Esto se ratificaba cuando, en el libro de subcontratación, en la casilla de objeto del contrato de la empresa “*prestamista*”, veíamos que se especificaba “*trabajos varios*”. Al hacer constar “*trabajos varios*” como misión, ya se estaba confirmando que esta empresa no tenía una función determinada, eran “*trabajadores para todo*”, con lo que se podía deducir que se estaba incurriendo en cesión ilegal de fuerza de trabajo.

II.2. “¿Estás solo?, ¿Tienes ropa?”

En el ejemplo tratado en la subsección previa, la detección a simple vista de quiénes eran los trabajadores objeto de “*prestamismo*” era más sencilla. Del hecho de que la empresa principal aportara personal técnico y de dirección, y de que la subcontrata de movimiento de tierras aportara maquinaria conducible y personal conductor, se deducía que los obreros que no estuvieran dirigiendo ni conduciendo tenían altas probabilidades de ser mano de obra intensiva. Las dificultades de observación aparecían en las obras de mayor tamaño, con cantidad de empresas interviniendo, con un árbol de subcontrata más complejo, mayor número de trabajadores implicados en fases distintas llevadas a cabo simultáneamente en distintos espacios de la obra. En esas circunstancias, era más complicado distinguir quién pertenecía a qué nivel de subcontratación y quién estaba en situación de cesión ilegal, si es que los había.

Además, en prácticamente todas las obras visitadas, la empresa principal prestaba a todos los trabajadores de las demás empresas chalecos identificativos con su nombre y logo, con lo que la primera impresión acababa siendo la de una plantilla uniforme repartida por todo el terreno. La obra que analizaremos a continuación cumplía las características descritas: de grandes dimensiones, de mayor complejidad, en la que la adjudicataria tenía varias segundas subcontratas realizando sus respectivas tareas simultáneamente, y todos los obreros portando el mismo chaleco reflector, con el logo de la empresa principal.

Al poco rato de haber empezado la visita, Fernando, el miembro de CCOO con el que hacía las visitas, vio a un obrero de origen marroquí cortando bloques de hormigón. Los dos nos separamos de la comitiva de visita y nos acercamos a él. Fernando le preguntó: “¿Estás solo?”. Él le contestó que no, que sus compañeros estaban en otra zona realizando otras tareas. Fernando insistió: “*Pero estás cortando solo*”, el obrero asintió. Entonces, Fernando añadió: “¿Y te dan ropa?”. El hombre iba vestido con unos pantalones de trabajo elásticos, viejos y desgastados, una camisa de manga larga y el chaleco de la empresa principal encima de la camisa. Él contestó que sí, que le habían dado el chaleco. Fernando le dijo que “*un chaleco no es ropa*” y, justo después, intentó rebajar la tensión, bromeando: “*Si solo trabajaras con el chaleco, irías desnudo*”. Acto seguido le informó de que, establecido por convenio, tenía derecho a recibir dos mudas completas cada 6 meses. El trabajador le replicó en tono sarcástico, diciéndole que ojalá el mayor de sus problemas fuera la ropa. Fernando calló y aprovechó para preguntarle, con suavidad, cuánto cobraba. La respuesta fue 8,5 euros la hora.

Viendo la predisposición del hombre a hablar, algo que no fue muy común, Fernando lanzó una batería de preguntas cortas: “¿haces 9 horas?”, “¿cobras horas extra?”, “¿cobras la paga doble?”, todas las respuestas fueron negativas. El obrero solamente contestó afirmativamente a la última cuestión: “¿Trabajas para la subcontrata?”. Después de un

momento de silencio, el trabajador le dijo a Fernando que 8,5 euros la hora no estaban nada mal, Fernando asintió, reconociendo que tenía razón, había muchos otros que cobraban menos. Fernando y yo dimos la mano al obrero y nos despedimos.

“¿Cómo sabías que ese era de la subcontrata?”, le pregunté a Fernando, después de habernos alejado unos pasos. Él me contestó que los obreros que están realizando trabajos solos siempre son sospechosos de ser objeto de cesión ilegal, pues, precisamente, las empresas subcontratistas a las que pertenecen los envían a las obras y, una vez allí, es la empresa principal u otra subcontrata la que los acaba repartiendo por la obra, mandándoles tareas diferentes a cada uno de ellos.

Al poco rato, en la misma obra, Fernando volvió a desmarcarse del grupo de visita y se acercó a una pareja de obreros marroquíes, que estaban retirando runa del suelo y tirándola en un contenedor. Uno de ellos se detuvo y se quitó el casco para atendernos, el otro ni se inmutó y continuó con su trabajo. Fernando repitió la misma fórmula: *“Buenos días señores, una pregunta, ¿os dan ropa?”*. Fernando intentaba hacer partícipe de la conversación a los dos obreros, pero uno seguía ignorándonos. Los dos llevaban ropa propia, que se veía desgastada y, encima de esta, el chaleco de la empresa principal. El obrero que nos atendía contestó directamente que no, que la ropa se la traían ellos de casa. Fernando, como si tuviera el discurso grabado, reiteró que su empresa estaba obligada por convenio a proporcionarle ropa, dos mudas cada 6 meses. De nuevo, la reacción del obrero fue relevadora, abrió los ojos y se sorprendió, para después sonreír breve e irónicamente. Fernando, habiendo detectado, de nuevo, cierta receptividad por parte del trabajador, volvió a aprovechar para seguir con el cuestionario ensayado: *“¿Cuánto cobras?”*. La respuesta volvió a ser de 8,5 euros la hora, pero esta vez el obrero enfatizó en la palabra *“hora”*. Eso motivó las siguientes preguntas de Fernando: *“– ¿Y si llueve? – No cobro. – ¿Y si te pones malo? – Tampoco – ¿Las extras las cobras como extras? – No”*. Ambos hicieron un silencio resignado. Justo después le dimos la mano y le dijimos adiós al obrero, que nos devolvió el despido amablemente. Mientras, su compañero seguía trasladando runa, como si ni hubiéramos estado allí.

Al salir de la visita, ya habiendo acompañado a Fernando en más de 5 ocasiones, decidí abordarlo con una pregunta que hacía tiempo me rondaba por la cabeza: *“¿Por qué siempre preguntas por la ropa?”*. Su respuesta fue que, además de la importancia que tenía la ropa para que las tareas se pudieran realizar cómoda y correctamente, el hecho de que una empresa ni siquiera proporcionara ropa de trabajo a su plantilla era síntoma de que, muy probablemente, las demás condiciones laborales tampoco cumplían con lo establecido por convenio. Fernando me comentó que la ropa era una pista visual muy fiable para identificar qué trabajadores de una obra pertenecían a *prestamistas*. Resumiendo, él aseguraba que en lo primero que se fijaba era en quienes trabajaban solos o en quienes traían ropa de casa. Por otro lado, preguntar por la ropa o por si estaban acompañados era una forma amable de

iniciar conversación con los obreros y valorar su predisposición a entablar conversación. En las ocasiones en que Fernando percibía que el obrero en cuestión estaba cómodo hablando con él, tomaba la iniciativa de consultarle su sueldo, las horas u otras condiciones de trabajo y, finalmente, confirmar o descartar las sospechas de cesión ilegal.

Para ejemplificar lo explicado de forma más clara, exponemos la foto 4. Dicha imagen no se corresponde a la obra de gran tamaño en la cual interactuamos con los testimonios presentados. Aún así, la realidad que muestra era muy similar a la que pudimos ver en esa obra y en muchas otras de las visitadas. En la escena aparecen cuatro trabajadores colocando adoquines: a la izquierda, tres hombres de la subcontrata; a la derecha, un hombre de la empresa principal. Vemos que los trabajadores de la subcontrata iban vestidos con ropa propia y chaleco, mientras que el trabajador de la empresa principal llevaba uniforme completo. Esto también era visible en la obra correspondiente a las fotos 1 y 2. En la foto 2, vemos obreros subcontratados colocando adoquines y vestidos con sus propias mudas y un chaleco identificativo. Por el contrario, en la foto 1, tanto el conductor de la retroexcavadora como el oficial de la empresa principal llevaban el uniforme completo.



Foto 4. Obreros colocando adoquines. Fuente: foto propia.

Tanto en la obra de gran tamaño como en la obra correspondiente a la foto 4, cuando vimos los respectivos libros de subcontratación al final de la visita, las sospechas de que se estaba cometiendo cesión ilegal de trabajadores se tornaron más sólidas. El nivel de subcontratación en el que estaba colocada la empresa a la que pertenecían los obreros de origen marroquí era el tercero, lo que incrementaba las posibilidades de que, efectivamente, fueran mano de obra intensiva. Por otra parte, la empresa subcontratista a la que pertenecían los obreros de la foto 4 aparecía en el segundo nivel de la cadena, probablemente por tratarse

de una obra más pequeña y estar en una fase en la que no había necesidad de contratar especialistas. Pero lo que realmente delataba la práctica de la cesión ilegal de trabajadores era la casilla del objeto de contrato de ambos libros de subcontratación. En los libros de las dos obras, sencillamente, especificaba que su función era la de *"mano de obra"*.

Si bien hemos mostrado como el Estatuto de los Trabajadores describe la subcontratación de fuerza de trabajo intensiva como ilegal, esto no implica que, para los distintos actores participantes del mismo ramo, esta práctica se considere plenamente reprobable o denunciable. Más bien, en varias ocasiones durante la etnografía, el o los técnicos pertenecientes a la dirección facultativa de las obras, que son quienes firman el libro de subcontratación y, por lo tanto, se colocan como responsables del posible riesgo de incurrir en delito de cesión ilegal de trabajadores, ni siquiera eran concedores del carácter ilegal de dicha práctica. En este sentido, debemos evitar caer en el error de la juridicidad, es decir, describir el mundo social en el lenguaje de la regla y a hacer como si se hubiera informado sobre las prácticas sociales desde que se ha enunciado la regla explícita según la cual se presume que son producidas (Bourdieu, 1996: 1).

En el sector de la construcción, la cesión ilegal de trabajadores, muy habitualmente, está totalmente integrada y normalizada en la cotidianidad laboral. Jefes de obra, técnicos de prevención, oficiales o los mismos obreros subcontratados, podían percibir la cesión de fuerza de trabajo intensiva como una práctica que no conllevara controversia legal o moral alguna. Este es el motivo por el que, muchos jefes de obra, no veían inconveniente alguno para, en el libro de subcontratación, describir el objeto de contrato de ciertas empresas con términos *"trabajos varios"* o *"mano de obra"*, pese a que eso fuera un indicio de que se podía estar cometiendo un delito de cesión ilegal de trabajadores.

Presentamos el ejemplo de otra de las obras visitadas, de pequeño tamaño y con 7 obreros trabajando. Hablando con el encargado, nos explicó que tenía a *"tres obreros de otra empresa trabajando unos pocos días"*. Estos tres hombres estaban repartidos por toda la obra, cada uno emparejado y *"ayudando"* a un miembro de la empresa principal ejecutora. Fernando, entonces, preguntó al encargado cómo era posible que su empresa dependiera de la mano de obra de otra empresa para realizar tareas que se presumían necesarias para el desarrollo normal de la obra. La respuesta fue: *"Siempre lo hacemos así [...], cuando necesitamos gente les llamamos [a la empresa cedente de mano de obra]"*. Al revisar el libro de subcontratación, efectivamente, el objeto de contrato que constaba para aquella subcontrata era *"trabajos varios"*.

En ese momento, Fernando advirtió al encargado de que, si se diera una hipotética inspección de trabajo, cabía la posibilidad de que recibieran una sanción por estas malas prácticas. El encargado primero se sorprendió y, a continuación, con sinceridad, concluyó que

“nunca hubiera pensado que esto está mal, lo hace todo el mundo”. A continuación, para reforzar su argumento de que ese modo de proceder estaba muy extendido, empezó a explicitar detalles sobre cómo se realizaba el trato con la empresa subcontratista. Sus palabras denotaban ingenuidad, por estar dando información de una potencial práctica delictiva a una comitiva sindical de control de obra. Aunque, justamente, dicha ingenuidad era la que ratificaba la veracidad de su declaración.

El encargado empezó describiendo: *“Ahora aquí tenemos 4 míos [de la empresa principal] y 3 subcontratados, para que nos ayuden un poco en todo. [...] Estos [los 3 subcontratados], estarán aquí tres días, para un pico de faena, después ya está”*. Fernando preguntó por el pago y la respuesta fue que: *“Yo [el encargado] pago lo que me dicen la empresa [cedente], y ellos [la empresa y los trabajadores cedidos] ya se ponen de acuerdo”*. Y prosiguió: *“Yo no sé lo que les pagan [la empresa cedente a los obreros cedidos], a nosotros nos va mejor así porque los tenemos 3 días y ya está, porque no los puedes contratar para solo 3 días”*. A continuación, Fernando le consultó al encargado por el objeto de contrato, *“trabajos varios”*, él contestó: *“Hacemos lo mismo que todos, llamamos a la empresa [cedente de fuerza de trabajo intensiva] y les decimos: “necesito una pareja [peón y oficial]”, o “necesito tres peones”, “para una semana” o lo que sea. No preguntan para qué son, porque son para ayudar un poco en todo, no hacen solo una cosa”*. Finalmente, para intentar concluir la conversación, el encargado acabó añadiendo: *“Yo no sé si es ilegal o no, yo solo te digo que por mucho que esto sea ilegal no vamos a solucionar nada hablando aquí, porque las obras no son viables si no haces esto [subcontratar]”*.

Los relatos etnográficos recién presentados nos interpelan para que analicemos el adjetivo *“temporal”*, que es el que se utiliza habitualmente para describir a los obreros subcontratados. Por un lado, es cierto que trabajar para una subcontrata acostumbra a implicar una alternancia entre periodos de ocupación y periodos de desempleo. De ahí se deriva que los obreros de la subcontrata sean clasificados como trabajadores temporales o mano de obra rotativa. Al mismo tiempo, también detectar recorridos laborales en que esta noción de temporalidad es más que discutible. Martínez (2004: 94-95), tratando el grupo de temporeros en el sector agrícola de El Ejido, señala la carga ideológica que hay detrás del término temporalidad. Así pues, la utilización de *“trabajador temporal”*, así como definir la labor de estos obreros en términos de *“ayuda”*, no hace más que transformar, ideológicamente, una fuerza de trabajo vital para la producción en algo que se presenta como prescindible. Desde la constante rotación de la mano de obra vinculada a la subcontrata y del hecho de que nunca se acaba de consolidar una relación duradera entre patrón y trabajador, se consigue que el papel de estos obreros se signifique desde lo contingente, lo complementario o lo sustituible. Por el contrario, la labor que desarrollan es esencial.

A continuación, mediante un ejemplo etnográfico, veremos cuán discutible puede llegar a ser esta idea de temporalidad. Esta vez nos referimos a una obra más pequeña, con 5 obreros trabajando. Todos ellos eran de la empresa ejecutora, menos uno que era de la subcontrata. El trabajador de la subcontrata no realizaba oficio específico alguno, estaba totalmente integrado en las tareas que iban realizando sus compañeros de la empresa ejecutora. De hecho, llevaba el uniforme completo de la empresa principal, por lo tanto, solamente era posible conocer que era subcontratado mirando el libro de subcontratación o si alguien lo explicitaba.

Antes de llegar al punto de la visita en que se revisó el libro de subcontratación, el encargado ya había explicado que había un hombre subcontratado, Fernando preguntó quién era y el encargado lo señaló. Nos acercamos a él y le dimos los buenos días, él se quitó el casco y también nos saludó. Entonces intervino el encargado, hablando del obrero subcontratado, con quien se notaba que tenía confianza: *“Este siempre trabaja para nosotros, lo tenemos casi adoptado”*. En pocas palabras, el encargado apuntaba a que ese hombre desarrollaba un trabajo básico durante todas las fases de obra pero, aún así, era subcontratado. Fernando contestó con tono jovial pero irónico: *“Pues ya lo podríais contratar”*. La incoherencia se evidenció, se hizo un silencio y el encargado aceptó: *“Sí, lo intentaremos”*.

Un rato después, acabada la visita y ya habiéndonos despedido del encargado en la caseta, Fernando se acercó al obrero cedido, en ese caso no era necesario preguntar por la ropa o por si estaba solo, así que Fernando fue directo al grano: *“¿El trabajo aquí bien?”*. El hombre contestó convencido: *“Sí”*. Fernando insistió: *“¿Seguro?”*. El obrero sentenció: *“He trabajado más de 10 años en la subcontrata y aquí es donde estoy mejor, hay empresas que trabajan directamente para el jefe y te tratan muy mal, muy peor que aquí”*. Fernando replicó: *“Pero es ilegal, si trabajas siempre aquí te tienen que contratar aquí”*. Justo después, Fernando extendió la mano y le ofreció una tarjeta del sindicato, añadiendo: *“Bueno, toma, por si necesitas algo”*. Amablemente, el obrero rechazó la tarjeta: *“Gracias, gracias, estoy bien, gracias”*. En este caso, para nada sería riguroso catalogar al obrero subcontratado como un trabajador temporal, pues como hemos visto, él estaba totalmente integrado en el funcionamiento habitual de la empresa. En definitiva, este ejemplo permite remarcar que, en el sector de la construcción, es común que la temporalidad, la contingencia y la prescindibilidad acaben siendo herramientas cuyo principal objetivo sea el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la precarización de las condiciones laborales de muchos hombres.

II.3. La rentabilidad de los “prestamistas”: sueldo, horas y fragmentación

En el ejercicio de toma de contacto con obreros, la estrategia de observar, preguntar por la ropa y por si estaban solos y, después, dejar que fluyera la conversación, resultó ser especialmente efectiva. Siguiendo estos pasos, Fernando consiguió que, en ocasiones, los

obreros subcontratados más predispuestos a manifestar su malestar explicaran sus condiciones de explotación, algunas de ellas más explícitas y otras más sutiles. Mediante dichos mecanismos, la subcontratación de fuerza de trabajo intensiva acababa resultando considerablemente rentable tanto para la empresa cedente como para la cesionaria, incluyendo todos los escalones del organigrama de la obra y llegando hasta al promotor.

El primer mecanismo repetidamente señalado por obreros remitía simplemente a la injusta discordancia entre el salario percibido y las horas realmente trabajadas. Una anécdota que ejemplifica muy bien este conflicto fue la ocurrida en una visita en la que Fernando y yo hablamos con Mustapha, un obrero que, después de trabajar mucho tiempo para “*prestamistas*”, acabó consiguiendo un puesto fijo en una empresa solvente y que cumplía con el convenio. Su testimonio mostraba la diferencia entre las condiciones salariales y horarias de, por un lado, los obreros colocados en empresas subcontratistas que aportan un capital técnico y humano especializado al proceso productivo, y por otro lado, los obreros colocados en empresas subcontratistas que se dedican al simple “*prestamismo*” de fuerza de trabajo.

La obra en la que conocimos a Mustapha era pequeña, en ella solamente había dos empresas, la empresa principal y una subcontrata. Él iba vestido con el uniforme completo de la empresa principal, Fernando usó ese dato para iniciar la conversación: “*Veo que te dan ropa*”. Mustapha detuvo sus tareas y contestó sonriente: “*Sí*”. Entonces, Fernando siguió preguntando: “*¿Cómo va el trabajo?*”. La respuesta volvió a ser amable, pero igualmente corta: “*Bien, bien*”. En ese momento Fernando incidió directamente a lo que realmente le interesaba: “*¿Pero tú eres de la subcontrata?*”. Mustapha contestó que no, que él estaba fijo en la empresa principal, pero que hasta hacía muy poco trabajaba subcontratado para empresas grandes, como Dragados. Fernando quiso comprobar: “*¿Ahora estás mejor?*” a lo que Mustapha contesta: “*Claro*”.

Justamente después de su respuesta, Mustapha inició una descripción de las condiciones laborales cuando trabajaba para prestamistas, a modo de contraposición con las que tenía en ese momento, las cuales, sin mencionarlo, se asumía que eran mejores. Aseguró que en la subcontrata intensiva cobraba 6 euros la hora, dobles pagas y horas extras incluidas, que cuando llegaban periodos como las vacaciones de verano, navidad o falta de ofertas, lo “*echaban a la calle*”, que nunca sabía del cierto “*si me van a volver a llamar*” y que en los “*meses buenos*” se sacaba unos 1200 euros al mes, de lo que se deduce que las jornadas laboral superaban las 8 horas. Había meses en los que, si no tenía la oportunidad de echar más horas, no llegaba a los 1200, aunque en su nómina siempre constaba que su sueldo era cercano a 1300 euros mensuales.

Justo cuando Mustapha mencionó el fraude cometido en su nómina, Fernando se alteró, lo interrumpió y le dijo que eso era muy fácilmente denunciado, porque el ingreso del sueldo

en la cuenta bancaria no se correspondería con lo estipulado en nómina. Mustapha, con una mueca de escepticismo, dijo que él ya sabía que lo habían “estafado”, pero que el “gobierno”, que eran “los que tendrían que hacer justicia, estaba durmiendo”. Fernando se ofreció para asesorarle por si quisiera denunciar, Mustapha lo agradeció pero lo rechazó de inmediato, repitió que sabía que lo habían estafado, pero que ahora ya estaba bien. El hombre añadió que, cuando estaba en esa situación, se callaba “porque no había mucho trabajo y necesitaba el dinero para dar de comer a los niños”. Indignado, Mustapha explicó que las subcontratas “se aprovechan de los pobres” y que, en la que él trabajaba, eran 214 hombres, repartidos por todo el territorio de Barcelona y alrededores. Antes de despedirnos, nos dijo que él incluso había visto como a algunos de sus compañeros, una vez ingresada la nómina, “les obligaban a devolver parte de su sueldo” en metálico, para evitar que quedara constancia de la diferencia entre el sueldo estipulado en nómina y el ingreso bancario.

La injusta correspondencia entre tiempo de trabajo y sueldo percibido era el eje principal de gran parte de las quejas escuchadas en múltiples obras, en boca de múltiples trabajadores, la mayoría de ellos inmigrantes internacionales: “Cobro 7,5 euros la hora, todo incluido”, “en lo que me pagan por horas ya está el finiquito y las vacaciones”, “las horas extra las cobro igual que las normales”, “para comer tenemos 20 minutos”, “siempre [me dicen] quédate un ratito más, quédate un ratito más”, “te hacen trabajar y cuando no te quieren a la calle, como siempre”.

Apoyándonos en las reflexiones que Marx (2002: 291-292) hacía ya en el siglo XIX, un importante monto de ganancia adicional puede conseguirse alargando el tiempo de trabajo legalmente establecido por contrato. Aunque la prolongación de jornada por obrero sea mínima, el sumatorio acaba siendo grande. Así pues, el plusvalor extraído aumenta con los pequeños hurtos de tiempo al largo del día, a modo de sutil y eficaz técnica de explotación. Ejemplos de hurtos de tiempo podrían ser: no contar la limpieza de las herramienta como tiempo de trabajo, un pequeño recorte del tiempo para comer, pidiendo como favor 15 minutos de trabajo extra, pagando las horas extraordinarias como horas ordinarias, incorporando pequeñas lógicas de destajo durante la jornada, etcétera. Así, los obreros que conforman la mano de obra intensiva prestada en el sector de la construcción, acaban ejerciendo como no más que tiempo de trabajo personificado.

Especialmente en tiempos de crisis, el debilitamiento de lazos sociales en el ámbito laboral y la vulnerabilidad socioeconómica que sufrían muchos de los trabajadores de la subcontrata dificultaban el surgimiento de movimientos colectivos que, en su discurso, agruparan cada uno de pequeños hurtos y los identificaran, en conjunto, como una injusticia redistributiva. Adicionalmente, siguiendo la línea argumental de Young (2000: 72), la consolidación de concepciones individualistas liberales también imposibilitaba el surgimiento de un discurso político en el que estas estrategias de extracción de plusvalor se concibieran,

por parte de los perjudicados, como una injusticia sistémica o una relación de opresión estructural. Finalmente, la negociación tensa entre propietarios o gestores de empresa y vendedores de fuerza de trabajo, en la que la primera parte intentaba imponer los hurtos de tiempo y la segunda parte intentaba resistirse, se acababa resolviendo aisladamente y desde los equilibrios entre resistencia y consentimiento.

Aportando un poco más de profundidad a este último término, el consentimiento acaba siendo un factor clave para el adecuado avance de la producción. Como indica Burawoy (1989: 50), lejos de pensar a los obreros como entidades pasivas y totalmente manipulables, entendemos que el consentimiento tiene su fundamento en una organización de las actividades que parece ofrecer al trabajador un margen real de elección, por muy reducido que sea. Como corroboración etnográfica, muchos trabajadores resistían a los hurtos de tiempo compensándolos con ciertas estrategias, por ejemplo la disminución intencionada de la productividad. En una visita, un obrero nos revelaba un lugar en que el ángulo le permitía *“ver a los jefes [caseta de dirección de la obra]”*, pero que no lo vieran a él. De esta forma, cuando estaba *“muy cansado”*, se sentaba a *“descansar un poco”*¹⁵.

Seguimos dentro de la temática de la rentabilidad de las subcontratas y, a continuación, pasamos a otro mecanismo de explotación. Este no es era axiomático como el de aumentar tiempo de trabajo manteniendo el sueldo, pero eso no le restaba efectividad. Habitualmente la respuesta que seguía al interrogante de *“¿estás solo?”*, no era mucho más extensa que un simple *“sí”* o *“no”*. Hasta que, en una de las últimas visitas, un obrero subcontratado de origen latinoamericano, contestó la pregunta dando una información concreta que nos arroja a pensar sobre el siguiente mecanismo de explotación.

Cuando Frenando le preguntó al obrero en cuestión si estaba solo, él negó con la cabeza y señaló a dos compañeros que parecían de origen pakistaní, retirados unos metros de donde estábamos nosotros. Al mismo tiempo aclaró: *“Estoy con ellos, somos de la misma empresa”*, y después de una breve pausa agregó: *“Pero como si estuviera solo”*. Frente a la cara de incompreensión de Fernando, el obrero se quejó de que sus compañeros *“casi no hablan español”* y que *“seguro que en dos días me traen a otros dos [el trabajador latino era oficial]”*.

Si ya de por sí la movilidad laboral es un factor muy arraigado al sector de la construcción, especialmente las empresas *“prestamistas”* acostumbran a potenciar la rotación de sus trabajadores. Según la demanda de fuerza de trabajo que tengan por parte de otras empresas y las necesidades específicas de cada empresa cesionaria, los subcontratistas van

¹⁵En ocasiones, las dinámicas de estira y afloja para imponer o resistir a la alta exigencia productiva sucedían de forma aún más notoria. En el próximo capítulo conoceremos el caso de Ali y otros obreros pakistaníes subcontratados, quienes, a la vez, eran víctimas de hurtos de tiempo pero habían conseguido instaurar ciertas reglas informales, pero explícitas, de compensación.

colocando y recolocando a sus hombres, desplazándolos de una obra a otra. Este hecho dificultaba que se tejieran lazos de confianza entre obreros pertenecientes a la misma subcontrata. Además, los periodos en que los obreros cedidos estaban trabajando en una obra pueden llegar a ser muy cortos, como mostrábamos en el caso en que solo se les contrataba “3 días” para “un pico de faena”.

Este proceso de fragmentación y debilitamiento de las relaciones entre los mismos obreros ilegalmente cedidos tiene una consecuencia directa respecto la rentabilidad de la subcontratas. Al analizar desde un punto de vista crítico el grado de explotación de las subcontratas, se puede caer en el error de cuantificar los plusvalores individualmente. Es más, eso hacíamos en los párrafos anteriores cuando asegurábamos que los hurtos de tiempo aumentan la rentabilidad individual de cada uno de los obreros. El error de este punto de vista es la no consideración de la rentabilidad asociada a la cooperación en el lugar de trabajo. La productividad resultante de la suma de un número determinado de fuerzas de trabajo que operan individualmente en la realización de una tarea será notablemente menor a la productividad resultante de estas mismas fuerzas cooperando para la misma tarea (Marx, 2002: 396-398). Esta premisa se cumple especialmente en el sector de la construcción.

Insistiendo en esta idea, la fuerza de trabajo colectiva opera más rápidamente que lo que operaría la suma de fuerzas de trabajo individuales. Así pues, cuando en el ramo de la construcción se firma un contrato entre empresario y obrero, en el que se acuerda un intercambio de salario por fuerza de trabajo, es sustancialmente diferente que el acuerdo se efectúe teniendo en cuenta el factor cooperación o no. Tomemos los ejemplos de las pequeñas empresas de Juan – colocación de juntas de dilatación – o Pepe – albañilería – durante el auge. Más allá del contexto económico proclive, su trabajo estaba notablemente valorizado porque no solamente vendían la fuerza de trabajo de una suma de obreros individualmente capaces, sino que ofrecían una capacidad productiva coordinada, tejida y consolidada durante años de experiencia compartida.

Respecto de las subcontratas intensivas, la fragmentación es clave para imposibilitar a los obreros apropiarse de la cooperación en tanto que elemento valorizador y, por ende, exigir mejores condiciones conjuntas en el momento de la firma de contrato con la empresa cesionaria. Básicamente, la constante movilidad y el consecuente debilitamiento de las relaciones entre los obreros de la subcontrata facilitaban a las empresas “*prestamistas*” – en tanto que intermediarios – la venta de fuerza de trabajo aislada y atomizada. Pero, pese a que los sueldos de los contratos se fijan individualmente y a la baja, después, en el lugar de trabajo, los obreros cedidos, inevitablemente, se coordinan y cooperan para el desarrollo de las tareas, ya sea entre ellos mismos o con obreros de otras empresas. De esta manera, el grado de explotación del conjunto de mano de obra intensiva prestada se incrementa notoriamente.

Directamente asociado al grado de explotación, la rentabilidad para la empresa subcontratista y para la ejecutora aumenta.

Sección III

Cotidianidades de desempleo y *chapuzas*

Durante la etnografía, trabajadores de todos los perfiles y en múltiples contextos emplearon los conceptos "*chapuza*" y de "*remiendo*". En cuanto a la frecuencia de uso, "*chapuza*" fue apareciendo más que "*remiendo*", aunque, la mayoría de veces, ambas se empleaban para referirse a significados casi idénticos. Partiendo del trabajo de campo, podríamos decir que la "*chapuza*" o el "*remiendo*" es una forma de trabajo las propiedades de la cual son: informal y remunerado en negro, de duración corta, de acceso a partir de contactos personales, inestable, que no conlleva gran complejidad y en la que no se acostumbra a prestar atención a la seguridad laboral.

Cuando analizamos estos términos por separado y extrayéndolos del marco del sector construcción, advertimos que remiten a significados un tanto distintos. La "*chapuza*" se referiría a una tarea a la que se le ha prestado poca atención o con acabado descuidado. Es decir, los significados de "*chapuza*" contienen, generalmente, cierta connotación peyorativa. Por otra parte, en cuanto al "*remiendo*", podríamos definirlo como un arreglo o reparación, generalmente provisional, que se hace en una cosa para enmendarla o mejorarla. Ambas definiciones tienen paralelismos, precisamente por este motivo, en construcción se usan prácticamente como sinónimos. Pero cabe destacar que, al describir un trabajo o tarea como una "*chapuza*", las implicaciones de menosprecio son mayores que si usamos la palabra "*remiendo*".

A lo largo de esta sección, seremos fieles al hecho constatado de que la gran mayoría de los informantes utilizaron indistintamente "*chapuza*" y "*remiendo*". Aún así, antes de proseguir, es indispensable reflexionar sobre el carácter estigmatizador de la noción de "*chapuza*". Para ello, destacamos las palabras de Rosa, formadora en uno de los cursos de prevención de riesgos laborales. Durante una clase, un obrero alumno explicó un pequeño accidente que tuvo mientras hacía una "*chapuza*", Rosa contestó visiblemente molesta:

No digáis nunca más chapuza, por favor, vosotros no hacéis chapuzas joder, hacéis remiendos, arreglos, arreglillos si queréis, "pedaços en català", pero chapuzas no. Una chapuza es algo mal hecho y vosotros no podéis ir por allí diciendo que hacéis las cosas mal, sois profesionales, joder. Estas series [de televisión] de depende de que cadenas, que sale gente de clase baja gritando y como si fueran tontos, han hecho mucho daño, se presenta a los personajes como imbéciles y vosotros no sois imbéciles (Rosa).

Las argumentaciones de Rosa adquieren más fuerza cuando aplicamos a la noción de *“chapuza”* la premisa teórica de que el trabajo es más que una estrategia para cubrir necesidades materiales. En una sociedad salarial, entendemos el trabajo como una actividad central en la confección de cotidianidades, creadora de identidades sociales y a partir de la cual las personas consiguen, simbólicamente, un lugar en el mundo. La definición de *“chapuza”* en la Real Academia de la Lengua (RAE) es un trabajo *“de poca importancia”, “mal hecho”, “sin esmero”*, otras ideas relacionadas pueden ser las de trabajo *“sin técnica”, “con poco cuidado” o “con acabado deficiente”*. Este abanico de calificaciones ratifica el posicionamiento de Rosa. En otras palabras, quienes hacen las *“chapuzas”* son los *“chapuceros”* y, por lo tanto, las connotaciones negativas se trasladan desde la tarea hasta la persona.

Especialmente durante toda la etapa de recesión económica, la precariedad estuvo estrechamente vinculada a las *“chapuzas”* o a los *“remiendos”*. Por otra parte, debemos señalar que este tipo de actividad no nació durante o a causa de la crisis. En primer lugar, el mercado informal siempre ha tenido una importante presencia en el ramo de la construcción. Adicionalmente, era muy común durante la fase de burbuja inmobiliaria que muchos obreros dedicaran parte de su tiempo libre a hacer *“trabajillos en negro”, “chapuzas” o “remiendos”* para conseguir sobresueldos, incluso aunque la cantidad que ingresaran de su trabajo principal ya fuera suficiente para vivir en buenas condiciones. La prescindibilidad, la inestabilidad y la secundariedad asociadas a la *“chapuza”* durante el ciclo alcista indican que esta se ha considerado como una tipología de trabajo, por norma general, desvalorizada. La vital diferencia entre el período de apogeo y el de crisis es que, en el segundo, debido a la eternización del desempleo para muchos hombres, la *“chapuza”* o el *“remiendo”* dejaron de ser una actividad complementaria para devenir una de las principales fuentes de ingresos.

A continuación, nos apoyaremos, principalmente, en las experiencias de crisis vividas por José y Juan, ambos expulsados del mercado laboral con motivo de la crisis. José consiguió mantener su empleo hasta principios de 2011. Desde entonces, las principales fuentes de ingresos para su familia fueron, por orden de mayor a menor cantidad, el sueldo de empleada doméstica de su esposa, la prestación por desempleo percibida durante 2 años por él mismo y, por último, las sumas variables extraídas de las *“chapuzas”* que le *“iban saliendo”*. Mientras José cobraba el paro, la situación familiar era precaria pero sostenible, los verdaderos problemas llegaron al acabar la prestación y quedar como únicas fuentes de ingresos un sueldo de empleada doméstica y las cantidades vinculadas a las *“chapuzas”* o *“trabajos en negro”*. Él explicaba que, desde que le despidieron, hubo algunos meses buenos en los que podía ganar *“800 o 900 euros”*, pero también muchos meses malos en los que se *“quedaba a 0”* porque no le *“salía nada”*. Esta dependencia del mercado informal y la consecuente inseguridad constante se mantenía a fecha de 2017. Para José la etapa de 2011 a 2017 era, sin duda, la *“peor de su vida”*.

Respecto de Juan, su experiencia de crisis fue, si cabe, más urgente que la vivida por José. Juan tuvo que cerrar la empresa y despedir a *su colla* en 2009, además no pudo cobrar prestación por desempleo por ser autónomo. Ya entrada la crisis, la única fuente de ingresos estable en su familia fue la ayuda que percibía su mujer como cuidadora no profesional – la hija de Juan está diagnosticada con discapacidad intelectual y sufre un alto grado de dependencia –. Además, en 2012, el gobierno del Partido Popular recortaba un 15% las mensualidades vinculadas a la ayuda y negaba el derecho de cotización a las cuidadoras no profesionales (Morán, 2012). Ante esta situación, Juan necesitaba volver a incorporarse al mercado laboral para ingresar un sueldo. Lejos de esto, algunas “chapuzas” o “encargos en negro” eran la “única oportunidad” que, esporádicamente, se le presentaban “para poder ganar dinero”.

En pleno contexto de recesión económica, recortes en políticas sociales y destrucción de empleo, José, Juan y muchos otros hombres exmpleados en construcción, se vieron atrapados por una dinámica generalizada de precarización de las condiciones materiales y sociales de existencia. Una vida laboral de *chapuzas* significaba una vida de inestabilidad, inseguridad y precariedad. José afirmaba que lo peor era “no saber cuándo te va a volver a salir algo” y “tener que esperar sin hacer nada”, también que “los meses buenos tienes que guardar porque no sabes cuándo vas a volver a trabajar”. Juan explicaba que “incluso había días” en los que iba “a ayudar a mi suegro a limpiar una torre que tiene, sin cobrar nada. Total, mejor que en casa...”. De las palabras de José y Juan extraemos que una vida de “chapuzas” conllevaba precariedad material, pero también cierto sentimiento de inutilidad. Siguiendo con este argumento, presentamos el modelo que Paugam (2007: 100-101) nombra como pobreza descalificadora, adecuado para iniciar el análisis de estos casos:

Por lo general no se trata de un estado de miseria estabilizada que se reproduce de forma idéntica de año en año, sino de un proceso que puede implicar, por el contrario, variaciones repentinas en la organización de la vida cotidiana. Un mayor número de personas se enfrenta a situaciones de precariedad en el trabajo susceptibles de acumular varias desventajas: pocos ingresos, condiciones de vivienda y salud mediocres, fragilidad de la sociabilidad familiar y de las redes sociales de ayuda privada, participación incierta en cualquier tipo de vida social institucionalizada. [...] La amplitud de este fenómeno afecta al conjunto de la sociedad y se convierte en lo que llamamos la “nueva cuestión social”, amenazante para el orden social y la cohesión de los individuos. La pobreza descalificadora es una relación social con los “pobres” que genera una angustia colectiva porque cada vez más personas se consideran pertenecientes a esta categoría y muchas, cuya situación es inestable, temen que les suceda a ellas (Paugam, 2007: 100-101).

En capítulos anteriores explicábamos que, durante la burbuja inmobiliaria, el eje del trabajo propiciaba un aumento de las prácticas de consumo, una sensación de movilidad social

ascendente y la creación de identidades de clase media. Por el contrario, con la llegada de la crisis, el fenómeno de las *chapuzas* como estrategia principal para *“ganarse la vida”* fue el mejor indicador, no solo del crudo proceso de precarización material, sino también de la descalificación social. Katz (2013) expone como, históricamente, se le ha dado significado a la pobreza desde premisas como la deficiencia personal, el comportamiento inmoral, la limitación intelectual o la disfuncionalidad familiar. En la misma línea y volviendo a la noción de pobreza descalificadora, Paugam (2007: 199) explica que las personas susceptibles de tener dificultades en el mercado de trabajo y de verse expulsadas de la esfera productiva se ven también inmersas en procesos de descalificación social y en una serie de humillaciones cotidianas.

Juan y José gestionaban su inactividad en el mercado laboral formal con incomodidad. Especialmente Juan, para contrarrestar una posible sospecha de vagancia, incidía constantemente en su incapacidad para *“quedarse quieto”*. Ya hemos mencionado que, algunas veces, se ofrecía para trabajar o ayudar a algún familiar de forma gratuita, también repetía que, acostumbrado a trabajar tantas horas, simplemente no podía *“quedarse en casa”*. A modo de exculpación, remarcaba que *“hago la comida”, “limpio un poco”, “vamos a pasear [con su hija] cada día, vamos hasta el puente y después hacemos toda la rambla, casi dos horas”*. José era más directo, él aceptaba explícitamente que *“no le gustaba”* y que *“no se sentía bien”* con la tesitura de que fuera su mujer la única responsable de traer un sueldo a casa: *“[Mi esposa] trabaja 12 horas... a ver si encuentro [trabajo] y la puedo ayudar un poco”*. En tales humillaciones cotidianas descritas juega un papel central la variable de la masculinidad. En ambos casos veíamos que, con la crisis, empezaron a encargarse de las tareas del hogar y se alejaron del rol de proveedor de recursos.

En este sentido, Gálvez y Torres (2010: 104) advierten de que la tendencia de cambio en cuanto a la participación de hombres y mujeres en el mercado laboral se podía leer como un fenómeno ambivalente: Primero, apuntan a cierta ruptura de barreras en cuanto al acceso de la mujer al mercado laboral. Segundo, influyó el gran declive de sectores muy masculinizados como, precisamente, la construcción. Por último, también destacan una estrategia de sustitución de mano de obra más cara por otra más barata.

Otros ejemplos de pequeñas humillaciones cotidianas las comentaba Marco, reconociendo, con resignación, que: *“Me da vergüenza ir por el mundo con [solo] 5 euros en la cartera”*, o que: *“Algunas veces no he bajado [al bar] porque no quiero que me inviten siempre”*. Aunque no era el caso de José ni de Juan, una referencia muy común por parte de trabajadores parados de larga duración era la narración de cómo se vieron obligados a volver a casa de sus padres. Algunos de ellos, evitaban mencionarlo directamente; otros, como Castor o Marco, sencillamente, lo explicaban admitiendo que no era una situación de su agrado.

En el nuevo estilo de vida de desempleo y “chapuzas”, otro aspecto que devino notablemente problemático para José y para Juan fueron las perspectivas de futuro. Durante los años anteriores al estallido de la burbuja, los dos habían conseguido estabilidad laboral y vital. Juan, como autónomo, dedicaba muchas horas a su trabajo, pero se veía recompensado con posibles planes de futuro inmediato, como vacaciones familiares o compras de bienes de consumo. También con planes factibles en un futuro a largo plazo, como una jubilación digna y la posibilidad de poder cuidar a su hija gracias a las cotizaciones y a los ahorros. José, durante la burbuja, estaba en una posición dentro del sector que, laboral y salarialmente, era más baja que la de Juan. Aún así, tenía un contrato fijo que le proporcionaba un sueldo suficiente para cubrir las necesidades de su familia, garantizar posibilidades de futuro para sus hijos y, llegado el momento, asegurar una prestación de jubilación digna para el matrimonio.

El declive económico comenzado a finales de 2007 y la prolongación de la crisis impusieron un panorama socioeconómico totalmente distinto, que tuvo una inevitable repercusión en las perspectivas de futuro. En un corto lapso de tiempo, Juan y José pasaron de disfrutar de unas condiciones materiales que permitían cierta previsibilidad y certidumbre a un escenario opuesto. El desempleo y las “chapuzas” como principal actividad laboral eran una expresión significativa de lo que se estaba convirtiendo en un signo del capitalismo global contemporáneo. Esto es, las nuevas maneras de organizar el tiempo y, más concretamente, el tiempo del trabajo. El lema a sería el de “*nada a largo plazo*” (Sennett, 2000:20) y, el autor, presenta este argumento contraponiéndolo al modelo expirante de la carrera laboral tradicional en la que se avanzaba paso a paso al largo de una o dos instituciones.

A este respecto, debemos matizar que el ramo de la construcción, por su fragmentación inherente y su marcado comportamiento cíclico, históricamente, ha facilitado la constante movilidad de la mano de obra y la variación de calificaciones dentro de una misma carrera laboral. En sus vidas y en más de una ocasión, tanto José como Juan se habían visto obligados a readaptarse al sector debido a un periodo de recesión. Por ejemplo, la crisis post olimpiadas que forzó a Juan a abandonar la empresa en la que estaba empleado y pasar una breve etapa como transportista. Respecto a José, la crisis paraguaya de mediados de los 90 que empujó a él y a su familia a migrar hacia España.

A pesar de las experiencias de recesión económica y la movilidad laboral vivida por nuestros dos protagonistas, ninguno de los dos dudaba en etiquetar esta última crisis como el inicio de la etapa más dura de su vida. Ya nos habíamos referido a las palabras de José asegurando que, entre 2010 y 2015, fue cuando peor había estado en toda su vida, o por ejemplo Juan, explicaba que “*en lo del 92 [la crisis] me metí de camionero, pero ahora [2015], es que no ves ninguna salida*”. Justamente, uno de los motivos centrales por el cual la crisis de 2007 resultaba tan complicada era la imposición de una forma de vida limitada, prácticamente,

a la supervivencia diaria, anulando perspectivas de futuro medio o largo plazo. Carlos explicaba detalladamente la angustia diaria vivida bajo estas condiciones de inseguridad:

Yo cuando empecé a echar [currículos] no había faena, no había obras porque todas se las había quedado el banco, entonces no había obras, había remiendos y no había nada, casi todo en negro. O sea, yo cuando me quedé parado te digo que no había nada porque lo comprobé, yo me levantaba a las 5 de la mañana, me iba al mercado a descargar cajas de frutas, me ganaba 30 euros para comer y luego me cogía el metro, me paraba en Sant Andreu y me recorría todo San Andrés buscando obras, al día siguiente a Fabra i Puig, al día siguiente a la otra parada, al final acabé hasta cogiendo el tren y irme a Esplugues [de Llobregat] y nada... así estuve, cada día recorriendo y echando currículum. [Estuve] no se cuanto [tiempo] que solo tenía los 30 [de descargar cajas de fruta] y lo que sacaba de cosillas en negro, para comer cada día, nada más (Carlos).

Recordemos que, cuando estallo la burbuja, Carlos aún era joven, tenía 24 años. En cambio, José y de Juan superaban la edad de 50 años cuando quedaron en paro. La carrera laboral de ambos estaba entrando en la etapa final y el retiro empezaba a convertirse en un tema importante. Por lo tanto, mientras que la austera realidad económica les imponía urgencias diarias y les limitaba a una planificación cortoplacista, su momento vital les exigía preocupación por un futuro a 10 años vista. José explicaba preocupado que necesitaba “encontrar algo urgente, para cotizar y jubilarme”, pero que viendo el panorama económico y laboral, él y su mujer debían “plantearse seriamente otras opciones” como “vender su casa de Paraguay”. Hasta 2016, habían estado “invirtiendo un dinero en que esté cuidada”, “pagar los mínimos impuestos por tener la casa” y “pagar a alguien para que la fuera arreglando”. Por último, siguió contando que:

Hemos dicho de venderla, porque [sus hijos] quieren quedarse a vivir a España y necesitamos el dinero. [...] Guardábamos la casa por si algún día querían volver, pero ya tienen claro que no van a volver, como mucho de visita y pueden ir a un hotel o a casa de alguien, pero nunca van a volver para quedarse y como ahora estamos mal [económicamente] pues venderemos la casa para guardar [el dinero] para más adelante, por el retiro [...] Es muy duro [la situación], porque son muchos años haciéndose una casa [se la hicieron ellos mismos], la idea era ver a mis hijos crecer, hacerse viejos y morir allí, pero no se puede hacer nada más (José).

En cuanto a Juan, a las preocupaciones sobre su incierto futuro económico se le sumaba el hecho de que su hija padecía un alto grado de dependencia. En consecuencia, al estar acercándose tanto Juan como su esposa a la vejez, la prestación de jubilación y las ayudas de instituciones públicas se presentaban como las únicas fuentes de ingresos para garantizar una

vida digna para los tres. Juan se quejaba airadamente de que había estado *“toda la vida trabajando como un burro”* para acabar *“pidiendo 800 o 900 euros”*. Afortunadamente, resaltaba que durante los tiempos de bonanza y prosperidad económica, pudo hacer frente a gran parte de la hipoteca de su piso, la cual en 2015 estaba casi cubierta. Juan creía que *“con una paga de 1000 euros yo y la ayuda [de cuidadora no profesional] de mi mujer creo que ya... [podríamos salir adelante]”*.

Para finalizar la sección, plasmamos una sincera declaración de Antonio¹⁶, en relación al padecimiento de una vida de desempleo y *chapuzas*. Antonio alcanzó los 50 años de edad en plena etapa de crisis y, de todos los obreros con los que tomé contacto, él fue uno de los que se vio inmerso en una situación más grave tanto a nivel material, como de pérdida de lazos sociales y a nivel emocional. Así explicaba algunas anécdotas sobre malas experiencias de los trabajos en negro durante la crisis:

[Negociando con un cliente] *Yo le digo: “2400 [euros]”. Y me dice: “vale”. Pues estuve todo el mes [trabajando para en el domicilio del cliente] y no me pagaba nada [no le adelantaba dinero], y al final me dijo que no me pagaba. ¿Qué haces? [Preguntándome a mí, para interpelarme] O le partes las piernas o te vas, pero si les partes las piernas te denuncian, al final pues te lo comes [...]. Otro [cliente] de San Lorenzo [un barrio de Terrassa] me pedía que subiera a un tejado para poner unas tejas y pintar. ¿Arnés? No. ¿Cuerda?, ¿algo? No. [Aceptó el trabajo igualmente] tenía que haber dicho que no, porque si te compras tú el arnés ya casi no te vale el trabajo [no sale a cuenta] y para lo que pagaba... pero si dices que no ya no te llama más ¿sabes? [Después de un breve silencio] Ya voy para los 60 ¿Y qué pasará cuando tenga 70 años, tendré que seguir subiéndome a tejados? (Antonio).*

Antonio calificaba repetidamente sus vivencias como una *“injusticia”*. Aseguraba que sintió *“mucha rabia”* al verse *“con estas injusticias en la cara y no poder hacer nada contra estas injusticias”*. No entendía porque *“no hay más indignación”*, teniendo en cuenta que *“cada día salen en la tele tantas noticias indignantes de cómo rescatan a los bancos”*. Mencionaba un *“programa de televisión, sobre constructores que deben mucho dinero y se dan a la fuga”* y que acababan por *“no pagar nada”*. Señalaba que el PP *“pone imposible manifestarse por la ley mordaza”* y afirmaba, mostrando seguridad, que *“ya lo tienen todo pensado”*.

La indignación de Antonio nacía del convencimiento de que todos los grandes casos mediáticos de impagos de bancos y constructoras estaban conectados con la pobreza existente en las capas más desfavorecidas de los obreros del ramo de la construcción. Él denunciaba que

¹⁶ El perfil de Antonio será descrito con mayor profundidad en el siguiente capítulo.

los “bancos” y la “gente que solo ha hecho que especular” eran los principales responsables de la crisis y, consecuentemente, de su estado de desempleo y dependencia del mercado informal. De la misma forma que Mustapha, pese a colocar el origen de la injusticia en la esfera del mercado, acababa identificando al gobierno como el responsable de “poner orden” y garantizar “que todo el mundo pague lo que debe”, refiriéndose tanto a los bancos como al hombre que le debía los 2400 euros. Antonio no confiaba ni en el PP ni en el PSOE porque “han estado metidos en todo esto [burbuja y crisis]”, con lo que decía que su última esperanza eran los “partidos nuevos [sin especificar si se refería a Podemos o Ciudadanos, aún no había emergido Vox]”.

Sección IV

Erick y Pedro: estrategias de supervivencia y “trabajo en negro”

Esta sección empieza con un nuevo protagonista, Erick. Él nació en Honduras, a finales de los 70. Desde joven empezó a trabajar con su padre en construcción y aprendió varios oficios. En 2010 dejó su país natal y migró a España. Durante parte de 2010 residió en Segovia, lugar en que encontró escasas oportunidades laborales, así que, en 2011, decidió poner rumbo a Barcelona. Al llegar, la crisis y su situación de irregularidad seguían dificultándole el acceso a los pocos puestos disponibles en el ramo, hasta 2012 no encontró empleo. Empezó a trabajar para dos socios copropietarios de una pequeña empresa, de unos 15 trabajadores. Esta se dedicaba a obras de reforma en casas particulares y también se ofrecía como subcontrata para el desarrollo de tareas de albañilería en obras de mayor tamaño. Habitualmente, Erick era enviado a obras en domicilios, así la probabilidad de que fuera identificado por inspección de trabajo disminuía.

Desde los primeros días en la pequeña constructora, Erick percibió que había dos grupos diferenciados. En primer lugar, un núcleo formado por los dos socios y otros pocos oficiales de su confianza, todos con experiencia y contrato fijo en la empresa. En segundo lugar, un grupo situado en un nivel jerárquico inferior, formado por mano de obra circulante que, en muchas ocasiones, trabajaba para la empresa sin vinculación contractual formalizada. Erick estaba en el segundo grupo y eso significaba no solamente tener que aceptar malas condiciones laborales y salariales, sino también verse obligado a soportar riñas, órdenes despectivas o comentarios inapropiados por parte de los dos jefes y alguno de los oficiales. Las condiciones de trabajo y el trato con sus superiores eran lamentables. Los dos socios aprovechaban la vulnerabilidad legal de Erick y otros para exigirles más esfuerzo y encomendarles los trabajos más duros. Además, eran habituales los retrasos en el cobro del sueldo y las horas extras no remuneradas. A los pocos meses de estar trabajando ahí, Erick ya empezó a buscar alternativas laborales, aunque sin mucha fortuna. La recesión seguía imponiéndose y se veía obligado a lidiar con una situación laboral vejatoria, que solamente toleraba porque no encontraba otras fuentes de ingreso.

A partir de 2015, Erick empezó a depender cada vez menos del empleo en la pequeña constructora. Aunque seguía sin haber regularizado su situación, al llevar un tiempo en Barcelona, ya se le iban abriendo las puertas a otros trabajos informales en construcción. Dichos trabajos, casi siempre eran de reforma o pequeña obra para clientes particulares, en domicilios o comercios locales. La satisfacción de los clientes y el boca a boca le proporcionaban a Erick otras oportunidades. Únicamente cuando no tenía opción de trabajar por su cuenta volvía a pedir para incorporarse durante un tiempo en la empresa de los dos socios, quienes siempre aceptaban. En 2015, Erick era parte de la bolsa de mano de obra circulante asociada a la pequeña empresa, es decir, hombres a quienes se les ofrecía empleo temporal según la cantidad de obras que llevara la constructora. Los socios siempre le insistían a Erick para que trabajara con ellos, por su profesionalidad y buen rendimiento. Ellos le prometían contrato y facilitarle el proceso de regularización, pero Erick no se fiaba y, si podía, prefería seguir trabajando por su cuenta, controlando él mismo la prolongación de la jornada, los ritmos de trabajo y los ingresos.

En 2016, durante un breve periodo en el que tuvo que trabajar para la pequeña constructora, Erick conoció a Pedro. Pedro era un obrero que se encontraba en una posición laboral dentro de la empresa similar a la de Erick, aun tener una historia de vida diferente. Pedro era nacido en Murcia y vivía en Barcelona desde pequeño, se había jubilado hacía menos de 5 años, había dedicado toda su carrera laboral a ser operario en la industria química y, pasados los 65 años, para complementar su prestación de jubilación, hacía trabajos en negro para la pequeña constructora. Como Pedro nunca había trabajado en construcción, su papel en la obra era parecido al de un aprendiz, es decir, asistir a los albañiles, facilitar material, limpiar y realizar las tareas más sencillas.

Un día, al acabar la jornada, Pedro le contó a Erick que estaba enfadado con los socios de la constructora. El motivo era que hacía semanas él había puesto dinero para comprar material para la reforma de un baño y los jefes no se lo devolvían. Erick lo comprendía y ambos coincidían en sentirse especialmente enojados con uno de los oficiales, el cual les trataba particularmente mal y con quien habían discutido vehementemente en más de una ocasión. Al poco de conocerse con Pedro, a Erick le ofrecieron reformar un patio entero de una casa, con lo que volvió a dejar el trabajo en la empresa. Esta vez, como necesitaba ayudante, le propuso a Pedro que viniera con él. Pedro, también con ganas de salir de ese ambiente laboral, aceptó. La coordinación y el encaje entre los dos fue buena, Erick era el que organizaba las tareas y mandaba a Pedro. Pedro, sin experiencia en el sector y sin conocer más que las cuestiones básicas de la obra, asumía su papel y obedecía las órdenes de Erick. La relación laboral se fue consolidando y, cada vez que Erick conseguía trabajos nuevos, llamaba a Pedro. Esto derivó en un fortalecimiento de su relación personal, Pedro y Erick iban al bar cada día después de la jornada, también Pedro invitó a Erick a pasar días festivos con su familia, durante vacaciones de verano o de Navidad.

Durante 2016, entre los dos hombres se fraguó un acuerdo informal pero sólido que impregnaba lo laboral y lo personal. Erick y Pedro, ambos necesitados de ingresos y ambos con una posición frágil en el mercado – uno en situación irregular y el otro jubilado –, crearon un pequeño proyecto de negocio fundamentado en los lazos de confianza y el mutuo interés. Básicamente, trabajaban como una pareja de albañiles, siempre cobrando en negro y dedicándose a realizar *chapuzas* y reformas, rehabilitaciones y obras de tamaño menor. Mediante esta fórmula, fueron ganando una imagen de profesionalidad y las ofertas aumentaron. La evolución positiva de su proyecto empresarial se explicaba por una combinación muy singular de factores, pero, a la vez, muy propia del sector de la construcción y de las concretas realidades sociolaborales que en este tienen lugar.

Para comprender las características que conforman el acuerdo laboral de Erick y Pedro, así como la específica configuración de las relaciones de producción que establecieron entre ellos y con el cliente, es necesario tener claro del contexto general en el que se dio su actividad económica. Nos situamos en los años 2016 y 2017, en los que ya se registraba leve reactivación del ramo de la construcción, se empezaban a crear puestos de trabajo y la parte más cruda de la recesión había pasado. Al mismo tiempo, los impactos de la crisis estaban todavía muy presentes y aún se imponían una baja inversión sectorial y la precariedad e inestabilidad laboral. Erick y Pedro consiguieron sacar provecho de estas precisas condiciones económicas generales, en las que, como explicábamos, se daba simultáneamente un ligero aumento de las ofertas de trabajo, un mantenimiento a la baja del precio del trabajo y unas malas condiciones laborales para los obreros.

Habitualmente, los trabajos para los que los que Erick y Pedro eran contratados no duraban más de 1 o 2 semanas pero, en diciembre de 2017, un cliente les propuso que reformaran un local de 40 metros cuadrados, al que quería darle una nueva utilidad, como estudio de grabación musical. El negocio que, anteriormente, albergaba el local era totalmente distinto al de la música, hecho que demandaba que la reforma fuera integral: cambio de la división interna y de los accesos, insonorización, adecuación de un lavabo, modificación de la instalación eléctrica y de aire acondicionado y pintura. Él calculaba que la duración prevista para finalizarla sería de unos 2 meses. Me explicó también que él creía que cliente le había escogido por dos motivos principales: Primero, una recomendación personal que aseguraba su profesionalidad. Segundo, su presupuesto estaba muy ajustado y era muy competitivo.

Conocí a Erik a finales de noviembre de 2017 y, después de dos quedadas en un bar cercano a su domicilio, él ya me invitó a ir al local en cuestión. Me dijo que podía ir las veces que quisiera, dándome la oportunidad de ver como él y Pedro trabajaban y poder hacerles preguntas. El primer día que fui, aún estaban en una fase inicial, solamente llevaban 3 días trabajando. Poder hacer observación en el mismo lugar de trabajo destapó elementos

relevantes sobre las cotidianidades laborales en el sector de la construcción en tiempos de crisis, los cuales presentaremos a continuación.

IV.1 La reciprocidad como respuesta a la vulnerabilidad estructural

Durante los primeros días de visita a la obra de Erick y Pedro, confirmé que el principal valor competitivo de la pareja era el bajo precio al que presupuestaban: *“A mí me cogen porque lo hago bien y barato”*, confirmaba Erick, aclarando que *“antes de contratarme, el propietario habló con alguna empresa y miró presupuesto, pero era muy alto [...] porque una empresa te mete a 3 personas aquí y yo lo hago solo”*. Además, añadía: *“Vengo los sábados y los domingos por la mañana y así adelante”*. Insertándose en el ramo de la construcción desde la total informalidad, podían ofrecer trabajos a un precio inferior al de muchos de sus competidores. Mediante esta forma de proceder, los dos conseguían sus respectivos objetivos: Erick accedía a unos ingresos mínimos para vivir sin tener que someterse a unas condiciones laborales extenuantes y, a veces, humillantes: *“Prefiero esto [trabajar por su propia cuenta] porque yo soy el que decide como hacerlo y todo, soy más libre [...] Con ellos [los socios] era un chico para todo, hacía de todo”*. La parte negativa para Erik era que, al realizar todos los trabajos sin contrato, resultaba complicado avanzar en el proceso de obtención de la nacionalidad:

Me sale bien el negocio, que aunque sea en negro y no cobre [pague] seguridad social. Meterse en una empresa... [gesto de disconformidad], porque ahí te pagan una mierda y te hacen hacer de todo. Te hacen empezar sin cotizar y haciendo trabajos en negro y puede que al tiempo te hagan fijo y con todo, pero puedes pasar mucho tiempo que trabajas ahí mal y no cotizas. Para no cotizar... aquí trabajo bien [más cómodo] (Erick).

Unos minutos después de justificar los motivos por los que estaba mejor trabajando por su cuenta, Erick ratificaba su postura explicando una anécdota de un amigo suyo, también hondureño:

[Refiriéndose a su amigo] ha estado 9 años trabajando en una empresa y no lo han hecho fijo y no le pagan Seguridad Social... Trabajaré así hasta que tenga papeles y cuando tenga papeles hasta que me salga un sitio bueno de verdad seguiré trabajando en cosas así. Aquí nadie me dice nada, se siente uno más libre (Erick).

Gracias a Pedro, a Erick le era posible asumir obras que él solo no podría ejecutar. Además, Erick no le pagaba a Pedro un sueldo completo, pudiéndose así apropiarse de mayor margen de beneficio. Pedro ya cubría gran parte de sus necesidades básicas y las de su esposa – quien no percibía remuneración alguna – con la prestación de jubilación. El trato con Erick le permitía complementar sus humildes ingresos sin preocuparse por tener que lidiar con un ambiente laboral nocivo. En este sentido, Pedro encontraba en Erick un jefe amable que tenía

en cuenta su avanzada edad a la hora de exigirle esfuerzo, así como flexibilidad para permitirle que durante la jornada laboral fuera a hacer recados o para darle días de descanso.

El segundo día que visité la obra, mientras los dos hombres se cambiaban de ropa para empezar la jornada laboral, Erick le comentó a Pedro que qué le parecía venir a trabajar los sábados por la mañana. Pedro contestó que le parecía bien, pero avisó a Erick de que en unas semanas faltaría desde el viernes hasta el lunes porque se iba *“con su esposa a Lloret [Lloret de Mar]”*, pues había *“encontrado una oferta en un hotel, muy buena, para pasar 4 días, todo incluido”*. Erick aceptó sin plantear queja alguna e, inmediatamente, los dos hombres se pusieron a trabajar mientras seguían hablando alegremente de la *“barra libre”* de la que disfrutaría Pedro en el hotel. Al rato de haber iniciado las tareas del día, Pedro seguía hablando de su oferta del hotel, entonces, Erick le cortó y le preguntó con tono irónico, pero cómplice: *“Pedrito, ¿crees que puedes hablar y hacer mortero?”*. Pedro rió y contestó: *“Sí, patrón”*, a lo que Erick añadió, siguiendo la broma: *“Patrón no, el español eres tú”*.

Erick pagaba a Pedro alrededor de 6 euros la hora. Pedro no tenía experiencia en construcción y necesitaba la ayuda de Erick para todo lo que no fueran tareas simples. El mismo Pedro afirmaba que Erick *“es el que piensa, yo solo hago lo que me dice”*. Aún así, 6 euros la hora era una cantidad baja y Erick era consciente de los beneficios que le aportaba poder disponer de la fuerza de trabajo de Pedro a cambio de esa pequeña suma. De hecho, en varias ocasiones, tanto uno como el otro se habían referido a la actividad de Pedro como una *“ayuda”*. Erick reconocía a Pedro como un *“amigo”* que le estaba *“ayudando”*. Por el otro lado, Pedro comentó que, aunque su prestación por jubilación no era *“muy alta [un poco más de 1000 euros mensuales]”*, él *“podría vivir solo con la pensión [sin el dinero que le pagaba Erick], pero así [trabajando con Erick] salgo de casa y le echo un cable”*. Añadiendo: *“Vengo aquí a trabajar por un dinerito para no estar en casa con mi mujer todo el día, cuando no trabajo me voy con el perro por ahí, ando mucho”*.

Standing (2013: 59) estudia el proceso mediante el cual, progresivamente, hay mas sujetos que, en su etapa vital de vejez, se ven obligados a trabajar para ingresar dinero. El autor, en una clasificación general, diferencia entre dos grupos: Por un lado, los que tienen cierta seguridad económica y tienen una actividad lucrativa en parte por placer, en parte para conseguir dinero extra. Por el otro lado, aquellos que, debido a sus precarias pensiones de jubilación, tienen una necesidad urgente de ingresos y se ven obligados a acudir al mercado laboral. La distinción de Standing y el testimonio de Pedro son útiles para evidenciar que, además de la precariedad, hay otras variables que actúan en los casos de hombres jubilados insertos en el mercado informal, por ejemplo, la reproducción de roles de masculinidad. Por su pensión asegurada, podría decirse que la situación de Pedro no era de extrema urgencia. En cambio, al final de la sección anterior veíamos el testimonio de Antonio, que se preguntaba: *“¿Y qué pasará cuando tenga 70 años, tendré que seguir subiéndome a tejados?”*. Si se

confirmasen los peores pronósticos, la realidad de Antonio sería la de un hombre de avanzada edad, con una prestación por jubilación mínima y dependiente de las *chapuzas*, solamente a salvo de quedarse en la calle gracias al piso de sus padres. Estos dos ejemplos de sujetos con perfil muy similar nos mostrarían lo delicado que es el equilibrio de la supervivencia digna en el caso de los jubilados precarios.

Pese a que las condiciones materiales de existencia de ambos eran significativamente distintas, la similitud cualitativa es que tanto Pedro como Antonio, junto a muchos otros hombres en edad de vejez o próximos a ella, accedían al mercado de trabajo como mano de obra barata. Por lo tanto, estos hombres mayores acababan compitiendo por lugares de trabajo que, normalmente, se atribuían a sujetos como Erick, migrantes vulnerables económica y legalmente (Standing, 2013: 82). Es decir, salvando las diferencias en cuanto al perfil sociológico, tanto Pedro como Erick ocuparían los espacios laborales pertenecientes a los trabajos temporales, mal pagados, precarios y poco protegidos. En el ejemplo de Pedro y Erick, en vez de una lógica de competencia, se fraguó una lógica cooperativa, en la que ambos encontraron una fórmula mediante la cual podían adaptarse a unas violencias estructurales de las cuales cada uno de ellos era víctima.

Resumiendo, durante los primeros días de observación en la obra, se comprobó que la condición de trabajador informal de ambos, las capacidades de Erick en construcción y la prestación que recibía Pedro eran los tres elementos imprescindibles para el éxito de su proyecto. Además, sumándole a esta fórmula la buena coordinación y confianza mutua, el resultado era un pacto mediante el cual, Erick y Pedro, podían posicionarse en el mercado informal del sector de la construcción como una pareja de albañiles altamente competitiva.

IV.2. Economía y cotidianidad laboral

Durante los primeros días de trabajo, Erick y Pedro se dedicaron a la demolición de una pared separadora y a la adecuación del local para empezar a construir. Para este tipo de tareas, que no requerían de gran técnica ni precisión, a Erick le resultó de gran ayuda disponer de Pedro. Pedro solamente derruía o quitaba las partes que Erick le indicaba. Pasado cerca de una semana, los dos hombres hubieron dejado el espacio limpio y preparado para iniciar la obra en sí, entonces se dedicaron a llevar el material necesario al lugar de trabajo. La primera fase de construcción consistía en levantar una pared con losas prefabricadas dejando una cámara de aire para el aislamiento sonoro. Gracias a un contacto, pudieron comprar una partida de losas por un precio inferior al que hubieran pagado en los grandes almacenes de venta de material de construcción. El andamio usado era viejo y no estaba homologado, Erick se lo había comprado a un compañero suyo cuando ya lo iba a tirar. La furgoneta para transportar el andamio, las losas, los sacos de cemento, las herramientas y el resto de material era la de

Pedro, que la cedía sin pedirle a Erick más dinero que el gastado en gasolina: *“La tengo ahí parada [la furgoneta], no cuesta nada”*, justificaba Pedro.



Foto 5. Erick (derecha) enseñándole a Pedro (izquierda) las medidas exactas para hacer mortero. Fuente: foto propia.

El presupuesto total de la obra era de unos 20.000 euros. Erick había pactado con el cliente un *“pago por partidas”*, eso significaba que el cliente iría disponiendo las cantidades de dinero a medida que la obra *“va avanzando de partida en partida”*. Las partidas duraban unas 2 semanas aproximadamente. Para la partida inicial, de redistribución del espacio y levantamiento del muro de losas prefabricadas, Erick pidió al cliente una cantidad determinada de dinero, definida en el presupuesto. En ella se incluían, básicamente, los *“gastos en material”* y la *“mano de obra”*. Así pues, en cada una de las cantidades asignadas a partidas, ya había una previsión de dinero que iría destinado a las retribuciones de Erick y Pedro. Pero, como decía Erick: *“Yo ahorita [iniciando la obra] no sé cuánto me quedara al final”*. Las retribuciones podrían variar, pues cabía la posibilidad, por ejemplo, que las losas compradas fueran defectuosas y muchas tuvieran que desecharse, viéndose Erick obligado a asumir el sobre coste de las nuevas y descontárselo de su retribución. En cuanto los dos obreros conseguían finalizar esas tareas, el cliente les disponía el siguiente pago, para iniciar la siguiente fase. Erick ya había presentado el presupuesto contemplando que cada uno de los pagos vinculados a las determinadas fases incluía una suma de dinero en concepto de *“mano*

de obra". De esto se deduce que, cuanto antes pudieran acabar una partida y pedir el pago de la siguiente, antes podrían acceder a las correspondientes retribuciones.



Foto 6. Erick mostrándole a Pedro como cortar las losas. Fuente: foto propia

Erick había acordado con Pedro que el pago de 6 euros la hora sería incondicional y asegurado, con lo que el sueldo de Pedro no dependía de imprevistos en cuanto a la defectuosa calidad del material, posibles retrasos, mala planificación u otras eventualidades. De hecho, sería coherente plantear que Pedro podría llegar a estar interesado en que surgieran imprevistos, pues así la obra se alargaría y él tendría más horas de trabajo aseguradas. Bien al contrario, Pedro siempre se mostraba predispuesto a avanzar rápido, para beneficiar a Erick. Con el pago asegurado de 6 euros por hora, Pedro quedaba exento de asunción de responsabilidades sobre imprevistos. En este sentido, Pedro mostraba compromiso a modo de agradecimiento, pero era Erick el principal interesado en optimizar en equipos, materiales y tiempo usado.

Erick afirmaba repetidamente que no despreciaba la calidad del resultado final, pues decía ser el primer interesado en que el cliente quedara satisfecho para que, en un futuro, cupiera la posibilidad de volver a ser contratado. En cambio, en la misión de optimización de materiales y tiempo, sí que había multitud de estrategias de ahorro mediante las cuales Erick conseguía, por un lado, ofrecer un presupuesto altamente competitivo, y por otro, asegurar que las retribuciones reales no serían inferiores a las previstas antes de empezar la obra.

Antes de entrar a describir las estrategias de ahorro observadas, es interesante plasmar el testimonio de un arquitecto que nos indica el monto de ahorro que podía suponer contratar a alguien como Erick. Precisamente, el contacto con Erick lo pude establecer a través de este arquitecto mencionado, ambos tenían una estrecha relación de confianza, pues habían trabajado juntos varias veces. Este mismo arquitecto me concretó que *“contratar a un currante en negro”* supone un *“rango de ahorro de entre el “30% y el 40%”* en comparación a contratar una *“cuadrilla de una empresa”*. Seguidamente, matizó que, obviamente, hay una gran parte del ahorro que proviene de *“no pagar seguridad social ni IVA”*, pero también decía que *“hay algunas cosas más que suelen ir relacionadas [que abaratan la mano de obra]”*, enumerándolas tal que así: *“La situación irregular, que muchos currantes en negro son reconvertidos [no trabajaban en construcción], la presión económica [de personas con este perfil], menos gastos indirectos como secretarios, transporte o programas informáticos, presión económica [por necesidad]*. El arquitecto insistió en la relación que existe entre el trabajo sumergido y la precariedad, apuntando que *“al fin y al cabo, cualquier profesional te pregunta muchas veces si lo quieres con IVA o sin IVA, y en ese caso sabes que es un descuento del 21%, y ese tipo puede estar al corriente de pago de todo y lo hace por fidelizar o como favor”*. Finalmente, sentenció que no se trataba tanto del *“blanco o negro”* sino que la informalidad y la vulnerabilidad legal y económica *“se dan a la vez con frecuencia”*.

Entrando en las estrategias de maximización de beneficios, la primera y principal era el destajo encubierto. Recordemos que, en construcción, el destajo es el pago por unidad producida, normalmente metros. Esto puede ser, tantos euros por metro de ladrillo colocado, por metro alicatado o por metro de pared pintado. Por lo tanto, en su forma habitual por horas, el salario se mediría por tiempo; mientras que en el pago a destajo, por la cantidad de productos en que se condensa el trabajo durante un tiempo determinado (Marx, 2002: 673).

Partiendo de esta definición, el trato de Erick con el cliente no era explícitamente de destajo, pues las fases tenían una duración temporal aproximada estipulada. Aún así, en cuanto antes acabara Erick las sucesivas fases, antes podría ir ingresando los correspondientes beneficios de cada una de ellas y, en definitiva, conseguiría el mismo dinero en menos tiempo. Esta lógica provocaba que Erick tuviera incentivos para aumentar el ritmo de trabajo, acercándose mucho a la realidad laboral del destajo. Es más, el mismo Erick comparaba su trabajo en esa obra con experiencias pasadas de trabajo a destajo para otras empresas, asegurando que *“era muy parecido”* y que prefería los destajos porque *“yo sé hacerlo y así trabajo tranquilo, como aquí [la obra en curso]”*. Acababa admitiendo: *“No es lo mismo ganar 500 euros en dos semanas que en una y media [...], por eso vengo los domingos también y hago cosita.”*

El destajo ha sido, históricamente, una forma de pago que ha brindado al empresario una medida rigurosamente precisa de la intensidad del trabajo, permitiéndole al capitalista

pagar únicamente por el trabajo encarnado en una cantidad de mercancías determinada (Marx, 2002: 674). El ejemplo de Erick difería, en varios aspectos, al de un obrero contratado a destajo, pues él no se dedicaba a realizar una tarea sumamente específica, habiendo acordado con el empresario un pago por unidad producida. El trato de Erick y el propietario del local estaba basado en plazos de tiempo, varias partidas de unas 2 semanas de duración en las que se contemplaba una parte dedicada a las retribuciones para Erick y Pedro. Pedro sabía que, seguro, él cobraría 6 euros por hora. Por su lado, Erick ya pactaba con el cliente unos plazos para los cuales él era consciente que se vería obligado a dedicar más de 8 horas diarias y algunos fines de semana. Además, en la medida en que le era posible, también intentaba evitar tiempos muertos, reducía descansos y alargaba la jornada alguna noche.

Una anécdota que ejemplifica lo que acabamos de explicar ocurrió a principios de la tercera semana, prácticamente acabada la primera partida. Erick estaba molesto con el propietario porque se había citado con él un par de veces, para recibir unas indicaciones, y este no se había presentado. Erick necesitaba saber dónde tenían que situarse las puertas de entrada al local y al baño, no podía seguir colocando losas hasta que no tuviera las instrucciones del propietario. Aunque podía seguir avanzando en otros espacios, como la reforma del baño, esa demora significaba para Erick un retraso en la recepción del pago de la siguiente partida y, en consecuencia, también un retraso en la recepción de su sueldo. *“Esto de la construcción es así”,* se lamentaba Erick, *“esto tiene su arte y su paja [cosas buenas y malas], te tienes que adaptar, lo estoy dejando hasta lo último [colocar las losas cerca de las puertas] y avanzaré en otra cosa, pero a mí no me gusta perder mucho tiempo”*. Para compensarlo, Erick pidió a Pedro que no acudiera a trabajar, porque no había *“tajo por donde avanzar”* y, si Pedro iba a la obra, *“tendría que pagarle para nada”*. Adicionalmente, para alcanzar los plazos indicados, asumía que *“tendré que echar más horas”*.

La hipotética opción de plantearle al cliente unos plazos un poco más largos para poder tener una jornada con una duración razonable no era factible, porque el beneficio que Erick sacaba por cada una de las partidas estaba severamente ajustado, con el objetivo de ser el presupuesto más competitivo. Consecuentemente, para poder cubrir sus necesidades básicas, se veía obligado a acortar el máximo posible las partidas, para poder recibir lo antes posible el beneficio atribuido a cada partida. En síntesis, la vulnerabilidad legal de Erick y la enormes dificultades para encontrar una alternativa digna como asalariado le avocaban a un escenario de auto explotación, un destajo auto impuesto. Su situación era descrita por el mismo Erick mediante afirmaciones como *“me siento libre”, “controlo más”* o *“estoy más tranquilo”*, pues la comparaba con sus experiencias como asalariado.

Realizando un ejercicio de comparación, advertimos que, tanto en la empresa donde se conocieron Erick y Pedro como en la obra del local de música, las vulnerabilidades económicas y legales de ambos hombres eran explotadas por parte de unos determinados sujetos – los dos

socios y el propietario – con el objetivo de apropiarse un rédito económico. Pese a esta clara similitud, Pedro y Erick calificaban como “*injustas*” las condiciones y tratos vividos en la empresa de los dos socios, pero, por el contrario, no consideraban “*injusto*” el pacto presupuestario con el propietario, por mucho que este les obligara al auto explotación. Cuando Erick describía las condiciones laborales en la empresa de los dos socios, sentenciaba:

Quieren que tú hagas 1000 cosas y te quieren pagar 40 euros [muy poco], y encima te exigen: “Esta semana tiene que quedar terminado”, como que si eres una máquina. [...] Eso no es un trato justo, porque mientras que tu no me veas parado a mi todo el día no me puedes decir nada y ellos lo saben porque yo les digo: “si quieres otro más rápido pues échame y busca otro”. Y ya dicen: “no, no, tranquilo, no te pongas así”. Porque saben que si tienen que buscar a otro no lo van a hallar así sin más (Erick).

Yo mismo le planteaba a Erick que tampoco era justo que, teniendo en cuenta la cantidad de trabajo y la complejidad de la obra del local de música, sus retribuciones y las de Pedro fueran tan ajustadas. Respecto de esta apreciación, Erick respondía: “*Claro que me gustaría cobrar más*”, pero matizaba que “*el presupuesto lo he presentado yo*”. La principal diferencia por la que Erick etiquetaba de “*no justo*” su estado en la empresa de los dos socios pero no consideraba injusto el acuerdo presupuestario escueto era que, en la primera “*eres un chico para todo, te hace ir para allí y te llevan para allá... si sacamos el precio [de lo que realmente haces] les sales regalado*”. En cambio, para alejar su situación laboral en el local de música de la lógica de la injusticia, utilizaba el término “*matemáticas*”, el cual también era usado para describir el trabajo a destajo: “*Es matemáticas, tú sabes cuánto hay y si el trabajo de 2 días lo haces en 1 año... pues ya tú... [es tu problema] [...]. Tú ya haces lo tuyo, te desligas ya de lo que es el día [jornada], de ir por mes o por días o horas*”. Resumiendo, Erick criticaba fundamentalmente la injusticia de estar sujeto a arbitrariedades por parte de un superior, como recortes no pactados de sueldo, sobrecarga de trabajo o hurtos de tiempo. Sin arbitrariedades, como en el destajo o en el presupuesto ya pactado con el propietario, el hecho de estar explotado no le resultaba injusto, por ser previsible:

A mí que no vengan con engaños, a mi si me dan dinero yo respondo con mi mano y mi trabajo, por eso el dueño [propietario del local] no tiene conmigo ningún problema, porque siempre que van [vienen al local] me encuentran a mi trabajando, yo nunca dejo su trabajo tirado, yo soy honesto, por eso si me tienen que dar dinero, me lo dan. Yo les digo: “necesito dinero, necesito esto”, me lo dan y compro material, aunque yo salga con lo justo, no me importa, que me gane mi jornal pero no voy a quedar mal, mucho no voy a ganar, pero salgo con mi jornal y a lo mejor en otro trabajo me va mejor, yo no quedo mal, pero tu tampoco quedas mal conmigo (Erick).

Otra estrategia de ahorro, que además nos sirve para introducir el siguiente capítulo, era la escasa atención a la prevención y seguridad laboral. Erick asumía el riesgo de subir a un andamio viejo, no homologado y sin vallas laterales para evitar caídas. Muy a menudo, ni Erick ni Pedro disponían de los equipos de protección individual necesarios para cada una de las tareas. Por ejemplo, utilizaban soplete sin gafas protectoras, sus guantes estaban rotos o había días en que no traían el calzado adecuado. El menosprecio a la seguridad laboral no se vivía como una problemática, ni tan siquiera como un elemento a mejorar, estaba normalizado.

Capítulo 5:

Cuerpo, malestar y salud

No vas a encontrar a un paleta que esté entero.

Obrero anónimo, 2017

Sección I

Vivir en el cuerpo de un obrero

A medida que los años de crisis transcurrían, la salud y el bienestar devinieron facetas particularmente delicadas en la vida de los obreros del sector de la construcción de Barcelona y conurbación metropolitana. Con el estallido de la burbuja, los cuerpos de los obreros devinieron lugares en los que interseccionaban los efectos perjudiciales de tres fenómenos sociales determinados, los cuales analizaremos en este capítulo. Hablamos de la siniestralidad laboral, de la psicologización y somatización de la precariedad y, por último, de los procesos alcohólicos. Si bien la separación de estas esferas resulta útil para presentar el análisis, se debe remarcar que siniestralidad, somatizaciones y procesos alcohólicos actuaban simultáneamente en las vidas de los obreros, es decir, existía un amplio abanico de zonas grises en las que se combinaban. Consecuentemente, para entender el denominado modelo de malestar de cada sujeto, resultará imprescindible conocer las conexiones entre los distintos procesos que impactaban en el cuerpo y la salud de los protagonistas, también, las significaciones sociales mediante las cuales se les atribuía contenido a estos procesos.

Sección II

Introducción a la siniestralidad laboral

La construcción es un ramo intensivo en fuerza de trabajo, es decir, una gran parte de los costes de la actividad productiva recaen en la mano de obra. Por esta razón, las fricciones entre la seguridad y la productividad dan forma a un conflicto fuertemente integrado en el sector (Panaia, 1995; Sánchez, 2016; CES, 2016). En la configuración de planes de prevención

de riesgos de las empresas se discute el punto de equilibrio entre, por una parte, la salud y bienestar proporcionados a los obreros, y por otra, la capacidad que tendrá la estructura empresarial de transformar fuerza de trabajo en beneficio económico. Mota (2010b), referenciando un informe de la Federación de Construcción de CCOO de 1978, muestra el alto grado de imbricación que ha existido entre el proceso acumulación de capital y el desgaste de los cuerpos de los obreros en el sector de la construcción:

Se han amasado fortunas en los más cortos períodos de tiempo a costa de los bajos salarios, los destajos, las tareas, las horas extraordinarias, sin ropas de trabajo, sin seguridad e higiene, con el pistolerismo donde firmábamos contratos en blanco, sin darnos de alta en la Seguridad Social, etc. (Mota, 2010b: 27-28)

Precisamente, a mediados de la década de los 70 surgió una progresiva toma de conciencia y una serie de huelgas que pretendían mejorar las duras condiciones laborales que muchos obreros sufrían (Mota, 2010). Este proceso se materializó en el primer convenio provincial de la construcción de 1976, en el que, entre otros aspectos, se establecía la jornada laboral de 44 horas, aunque en la práctica, esta tendía a alargarse. Hasta la firma del convenio, las jornadas laborales del sector podían superar las 50 horas, debido a las imposiciones de horas extraordinarias y trabajo a destajo, ampliamente utilizadas por las empresas (Boix y Roa, 1976: 58). Centrándonos en las afecciones a la salud de los obreros, en 1974, González ya denunciaba: *“La media es de un accidente cada cinco horas, un inválido permanente, un inutilizado para el oficio y un muerto cada jornada”* (González, 1974: 26). Pero, más allá de los accidentes, la dureza de las condiciones laborales desembocaba, y sigue haciéndolo, en dolorosas y silenciadas enfermedades profesionales. Por ejemplo, la sordera, la lumbalgia, las hernias discales, las infecciones respiratorias, la dermatitis de contacto, el síndrome del túnel metacarpiano y las patologías tendinosas en hombros, codos, rodillas y tobillos (CAATEB, 2014; CCOO, 2016; INSHT, 2016).

En 1988, la Càmera Oficial de Contratistes d'Obres Públiques de Catalunya (CCOC) seguía abogando por la necesidad de *“cambiar la mala imagen del sector”* (CCOC, 1988: 9). Esta mala imagen, según el organismo, se configuraba, básicamente, por la dureza, el trabajo en la intemperie, el elevado riesgo y la accidentalidad. En la década de los 90, el poder legislativo inició varios movimientos para intentar abordar el problema de la siniestralidad en el ramo. En 1995, se promulgó la Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales. En 1997, el Real Decreto 1627/1997 estableció las disposiciones mínimas de seguridad y salud en las obras de construcción. Pero especialmente significativo para la los obreros fue la reforma del marco normativo de Prevención de Riesgos Laborales mediante la Ley 54/2003.

Rincón (2013: 24) explica que la reforma de ley de 2003 se debía a que, pasados 8 años desde la entrada en vigor de la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales, las

condiciones de seguridad no mejoraban como era deseado y los índices de siniestralidad se mantenían en cuotas preocupantes. En ese contexto, en la exposición de motivos de la Ley 54/2003 se declaraba su voluntad de “*combatir de manera activa la siniestralidad laboral*” y “*fomentar una auténtica cultura de la prevención de los riesgos en el trabajo, que asegure el cumplimiento efectivo y real de las obligaciones preventivas y proscriba el cumplimiento meramente formal o documental de tales obligaciones*”.

No fue hasta la ley 32/2006 Reguladora de la Subcontratación en el Sector de la Construcción que el poder legislativo reconoció la vinculación directa entre el modelo productivo del ramo y los altos índices de accidentalidad y enfermedades profesionales. Especialmente durante la burbuja, a razón de los grandes flujos de capitales y el aumento de la productividad, la tendencia subcontratista iniciada en los 80 se potenció notablemente. Con el crecimiento de la subcontratación, crecían también las empresas que

ejercían el papel de puros intermediarios. O sea, empresas que, sin tener unas mínimas estructuras técnicas y humanas, aceptaban ciertos trabajos y los volvían a subcontratar, pudiendo apropiarse de ciertos márgenes de beneficio. También, como se ha visto en el capítulo anterior, incrementó la presencia de *prestamistas* de fuerza de trabajo intensiva. En la exposición de motivos de la ley 32/2006 se especifica que:

El exceso en las cadenas de subcontratación, especialmente en este sector, además de no aportar ninguno de los elementos positivos desde el punto de vista de la eficiencia empresarial que se deriva de la mayor especialización y cualificación de los trabajadores, ocasiona, en no pocos casos, la participación de empresas sin una mínima estructura organizativa que permita garantizar que se hallan en condiciones de hacer frente a sus obligaciones de protección de la salud y la seguridad de los trabajadores, de tal forma que su participación en el encadenamiento sucesivo e injustificado de subcontrataciones opera en menoscabo de los márgenes empresariales y de la calidad de los servicios proporcionados de forma progresiva hasta el punto de que, en los últimos eslabones de la cadena, tales márgenes son prácticamente inexistentes, favoreciendo el trabajo sumergido, justo en el elemento final que ha de responder de las condiciones de seguridad y salud de los trabajadores que realizan las obras. Es por ello por lo que los

Tabla 19. Accidentes de Trabajo con y sin baja laboral. Provincia de Barcelona. 2008 - 2018.

Año	Valor absoluto (Construcción)	Índice de incidencia (construcción)	Índice de incidencia (Industria)
2008	36.874	137,6	121,0
2009	30.670	134,8	112,9
2010	25.329	129,7	108,1
2011	20.806	126,9	108,6
2012	14.396	112,7	90,1
2013	11.643	97,8	88,4
2014	11.569	97,1	84,4
2015	12.299	102,6	81,0
2016	13.822	109,4	84,5
2017	14.565	102,7	81,2
2018	15.246	103,4	75,6

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del IDESCAT (2020).

indicados excesos de subcontratación pueden facilitar la aparición de prácticas incompatibles con la seguridad y salud en el trabajo (Ley 32/2006).

El comportamiento de la siniestralidad en el sector de la construcción durante la etapa de crisis se vio influenciado por dos factores. El primero es la misma ley 32/2006, la cual suponía un mayor control y efectividad en la prevención de riesgos. El segundo factor era el nexo entre el ciclo económico del ramo y la siniestralidad en valores absolutos. Tal y como muestran las tablas 19 y 20, la siniestralidad en valores absolutos del ramo descendía entre los años 2008 y 2018. Desde distintas fuentes (Arango y Valdivia, 2000; Foment de Treball, 2013; Olías, 2018) se ha insistido en la

Tabla 20. Enfermedades profesionales con y sin baja laboral. Catalunya. 2008 - 2018.

Año	Valor absoluto (Construcción)	Índice de incidencia (construcción)	Índice de incidencia (Industria)
2008	452	10,5	34,4
2009	327	9,3	29,4
2010	255	8,4	28,4
2011	221	8,4	29,3
2012	206	9,7	28,2
2013	213	11,7	27,9
2014	194	11,0	25,3
2015	196	10,4	23,6
2016	177	10,2	22,3
2017	177	8,9	17,8
2018	168	8,2	15,9

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del Anuario Estadístico del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (2019)

estrecha relación que existe entre los ciclos económicos y la siniestralidad laboral. Cuando hablamos de la siniestralidad en valores absolutos, es evidente que, a medida que aumenta la actividad laboral más probabilidad hay que se sucedan siniestros laborales. Pero, especialmente en el sector de la construcción, la conexión entre los ciclos y la siniestralidad relativa también nos sirve para reafirmar que los riesgos están arraigados en el proceder de la actividad laboral.

Analizando la evolución de los índices de incidencia tanto de accidentalidad como de enfermedades profesionales en el sector de la industria, advertimos que mantuvieron una tendencia a la baja tanto en el momento más hondo de la crisis (2009 - 2013) como en el proceso de inicio de la remontada del PIB (2014 - 2018). En cambio, en el ramo de la construcción, los índices de incidencia bajaron durante los primeros años de la crisis para volver a crecer a partir de 2013 y 2014. Se confirmaba, primero, que el peso que tiene el factor cíclico supera al que pueda tener el factor regulativo, y segundo, que aún y los considerables avances en materia de prevención, seguía habiendo mucho camino por recorrer en materia de seguridad.

Olías (2018) señalaba el 2014 como el año de atisbo de una breve recuperación económica y cierta creación de empleo en el ramo, pero también advertía que el crecimiento venía acompañado de un giro en el descenso de la siniestralidad laboral. Los motivos que se recogen en su artículo como causantes de este proceso son, justamente, los que la ley 32/2006

de subcontratación intentaba combatir, los “*pistoleros*” y las “*empresas piratas*”. En el mismo artículo, se citan las declaraciones de Daniel Barragán, secretario de Acción Sindical de Construcción y Servicios de Comisiones Obreras, en las que afirma: “*Empresas que no son tal cogen a trabajadores sin formar en una camioneta, como ganado, sin contrato muchas veces, y los sueltan a un chalet en medio de la sierra a hacer una obra*”. En definitiva, sin desacreditar los efectos positivos de la regulación de la subcontratación en 2006, durante los años de crisis, la organización de la producción en el ramo siguió dependiendo de la utilización de mano de obra precaria y, en consecuencia, provocando siniestralidad laboral en las obras.

Sección III

Conceptualizando el riesgo desde los cursos formativos en materia de prevención

Las regulaciones en materia de prevención que se dan a finales de los 90 y durante los 2000 parten de unas premisas epistemológicas en las que se considera el siniestro laboral como un hecho objetivable, controlable y evitable. Esta concepción no ha sido invariable a lo largo de la historia, Bilbao (1997: 26) explica que, en el siglo XIX, el accidente de trabajo se consideraba un riesgo que el individuo asumía libremente al trabajar, y con ello sus consecuencias. En la misma línea, Panaia (2008: 357) reflexiona sobre los cambios en la atribución de significados a la siniestralidad apuntando que, con anterioridad al siglo XX, el accidente era considerado como producto del azar. Ambos autores apuntan que es con la consolidación de la economía industrial que los accidentes laborales empiezan a presentarse como hechos regulares. También es importante destacar que la vinculación entre el trabajo como actividad y las enfermedades profesionales tardará más en demostrarse, por el mayor periodo de latencia entre la exposición al riesgo y la aparición de síntomas.

Así pues, en 2002, la Organización Mundial de la Salud definía el riesgo como la probabilidad que existe de que tenga lugar un acontecimiento con un impacto negativo en la salud, o de que un factor aumente la probabilidad de que esto ocurra (OMS, 2002). En consecuencia, el riesgo se coloca en la escena pública como un factor susceptible de ser evaluado, administrado y asociado a la toma de decisiones, siendo plausibles así las políticas para reducirlos (Bilbao: 1997: 84; Suárez, Beltrán y Sánchez, 2006: 126). Centrándonos en los riesgos laborales, de esta idea de la toma de decisiones podemos llegar fácilmente a la noción de “*riesgo creado*” de Panaia (2008: 352), entendiendo que los riesgos – y finalmente el accidente o la enfermedad laboral – no son elementos que existen *per se*, sino que se les puede atribuir responsabilidad.

Giddens (1999: 7) sitúa el auge de la palabra responsabilidad en el siglo XVIII, es decir, asocia claramente dicha noción con la consolidación de la modernidad. Consecuentemente, el autor afirma que, con el uso de la noción de responsabilidad, se acaba remitiendo a ideas como la obligación moral o el compromiso ético, pero desde un enfoque esencialmente

individual. La individuación acaba hilvanando los factores de la responsabilidad y el modelo racional de toma de decisiones, conformándose, de esta forma, la epistemología contemporánea de los riesgos laborales. Siguiendo el argumento, Castel (1997: 82) define la privatización de los riesgos como el proceso en el que estos van dejando, paulatinamente, de ser manejados como una empresa colectiva y se transforman en asuntos individuales. Este marco de conocimiento posibilita las intervenciones que buscan modificar el comportamiento de las personas que sufren los riesgos, por lo tanto, usando el acto educador como plataforma en la que el individuo adquiere una capacidad de acción social (Suárez, Beltrán y Sánchez, 2006: 147). Partiendo de esta concepción de riesgo y de siniestralidad laboral es cuando tiene sentido la existencia de cursos de formación para la prevención de riesgos laborales. El artículo 10 de la ley de subcontratación 32/2006 sostiene lo siguiente:

Las empresas velarán por que todos los trabajadores que presten servicios en las obras tengan la formación necesaria y adecuada a su puesto de trabajo o función en materia de prevención de riesgos laborales, de forma que conozcan los riesgos y las medidas para prevenirlos (Ley 32/2006).

De igual forma, es el mismo artículo 10 el que adjudica a la negociación colectiva del sector el deber de asignar las entidades responsables de la formación. El organismo designado en los distintos convenios colectivos para desarrollar dichas funciones formativas es la Fundación Laboral de la Construcción (FLC). Esta es una entidad paritaria sin ánimo de lucro formada por Confederación Nacional de la Construcción, CCOO de Construcción y Servicios y la Federación de Industria y Construcción y Agro de UGT. La FLC dispone de sedes repartidas por todo el territorio español y, dentro de la provincia de Barcelona, tiene sede en Badalona. La FLC oferta un amplio abanico de cursos en materia de prevención.

En 2017, acudí a uno de los cursos más demandados, para realizar el trabajo etnográfico. Básicamente, se trataba del curso que la mayoría de obreros realizaban, pues proporcionaba la mínima formación de prevención requerida para poder trabajar en la obra. El curso era semanal y constaba de un total de 20 horas, repartidas en una primera sección de 14 horas en las que se estudiaba una parte común para todos los oficios – técnicas preventivas, medios auxiliares, interferencias entre actividades, señalización, etcétera –, y una segunda sección de 6 horas en la que los obreros se dividían para estudiar las medidas preventivas de su oficio en particular – albañilería, pintura, instalaciones eléctricas, “ferrallado”, alicatados, etcétera –. Durante la parte común, los obreros especializados en diferentes oficios estaban mezclados en grupos de unos 20 o 25 alumnos. Realicé el mismo curso un total de 3 veces, pudiendo ver así 3 grupos clase distintos y más de 60 obreros.

Los perfiles de asistentes eran varios, había obreros con más y menos experiencia, muchos de ellos, pese a haber trabajado en el sector durante años, nunca se les había

formación en prevención. Los lugares de procedencia de los alumnos también eran varios, españoles, del norte y centro de África, de América Latina, de Oriente próximo y Europa del este, mayoritariamente. Algunos estaban en paro y realizaban el curso para poder aspirar a ciertas ofertas de trabajo, otros estaban ocupados y la empresa les mandaba a realizar esta formación. Pero el punto común de gran parte de los obreros asistentes era el malestar y la indignación que sentían por el hecho de haber soportado alrededor de 10 años de austeridad y precariedad laboral.

Aunque los contenidos del curso estaban claramente delimitados a una serie de información técnica sobre las buenas prácticas en materia de seguridad dentro de la obra, el mencionado malestar empujaba a que, frecuentemente, los obreros vincularan la temática del curso con quejas sobre las precarias condiciones de trabajo, los bajos sueldos, la incertidumbre vital, la explotación y las relaciones de dominio con los jefes. La sensibilidad de los y las formadoras respecto de la grave situación de crisis vivida por los alumnos permitía que estos malestares se apropiaran de intervalos de tiempo, en forma de debates espontáneos en clase, en los que los obreros exteriorizaban pensamientos y sensaciones. Durante la formación era habitual que trabajadores describieran su estado de salud en relación a su carrera laboral, contaran anécdotas de accidentes o dolencias por sobre esfuerzos, denunciaran injusticias vividas, expresaran opiniones políticas, etcétera. A su vez, en los descansos para almorzar y en un ambiente más informal y distendido, los alumnos debatían entre ellos y seguían intercambiando puntos de vista.

Uno de los momentos más significativos durante la etnografía en los cursos tuvo lugar cuando un alumno, Andy, vinculó la siniestralidad laboral con las relaciones de poder y explotación tan integradas en el ramo. Andy aseguraba que, para gente como él, *“lo primero era llevar un sueldo a casa”* y que eso les relegaba a situaciones en las que no tenían otra opción que *“aceptar riesgos”* para *“poder acabar la obra en el plazo que quiere la empresa”*. El discurso del trabajador contenía elementos de denuncia hacia un grupo responsable de la siniestralidad en el ramo, este grupo era nombrado con las etiquetas de *“jefes”*, *“empresarios”* o *“encargados”*, quienes se caracterizaban por anteponer la acumulación de capital frente al bienestar general de los obreros a su servicio. En este sentido, las relación *“jefe - trabajador”* o *“encargado - obrero”* se simbolizaba como una relación de opresión injusta que contenía, por un lado, dosis de explotación, control y dominio (Young, 2000), y por otro lado, inseguridad, riesgo y desgaste del cuerpo.

La convencida declaración de Andy despertó comentarios de soporte y miradas de complicidad de gran parte del resto de alumnos de clase. Fue entonces cuando el formador intervino, proponiendo un argumento que trataba de matizar las palabras del alumno:

Formador: *“Ahora, desde la crisis, lo que hacen [las empresas] es poner un anuncio de trabajo y 500 personas lo quieren, lo primero que hacen es sacar a los que quieren cobrar más, y preguntan quién quiere trabajar por 5€ la hora, o hasta 4€ o 3€ la hora. Entonces el empresario dejará de bajar el precio cuando todos los trabajadores digan que por menos de 5€ la hora y sin un buen plan de prevención no trabajan”.*

Andy, contestando al Formador: *“Pero no podemos hacer eso porque te echan, y si estas cobrando la ayuda de 426 necesitas dinero para los niños”.*

Formador: *“Lo sé, pero muchas veces tienes un accidente y te echan a la calle igual, ¿si te quedas sin manos como le das de comer a tu familia? A veces no somos conscientes de que los peligros que asumimos cuestan más de 3€ la hora. $3€ \times 9h = 27€$ el día. ¿Cuánto valen tus manos?, ¿tus manos valen 27€ al día?, ¿si por 3€ al día no subo a un andamio de mierda porque por 10€ sí?, ¿tus manos valen 10€ la hora?”*

Otro trabajador: *“No, pero lo importante es sacar dinero como sea para pasar el mes”.*

Después de estas reflexiones, el formador reconoció explícitamente que su principal intención era la de extender *“una cultura preventiva”*. Si bien no existe una definición clara para cultura preventiva, podríamos decir que es un concepto que fue adquiriendo popularidad y que se refiere al conjunto de actitudes proactivas ejercidas por parte de todos los actores implicados en una actividad económica, con el fin de disminuir los riesgos laborales. Así pues, cultura preventiva es un producto ideológico que se fomenta desde distintas instituciones tanto públicas como privadas, entre ellas la Fundación Laboral de la Construcción. Este producto insiste en la vital importancia de que todos los actores participantes en el ramo estén concienciados en torno a la prevención de riesgos. Otra característica de este concepto es su vocación extensiva, interpelando por igual a todo tipo de figuras – empresas, obreros, técnicos, sindicatos, patronal, administraciones, etcétera –.

Entonces, la polémica pregunta: *“¿Cuánto valen tus manos?”*, remitía a un modelo de elección racional y de responsabilización de las agencias individuales. En otras palabras, el formador intentaba que, mediante la interiorización de las premisas de la cultura preventiva, se iniciaran lógicas de concienciación individual que acabaran repercutiendo en una mejora de las condiciones laborales, de la seguridad y del bienestar general de su público, en ese caso los obreros. La incredulidad de los alumnos frente al discurso del formador indicaba que las premisas desde las cuales ellos construían el conflicto diferían considerablemente. Las reflexiones del profesor les sonaban lejanas cuando las comparaban con sus experiencias vividas en el lugar de trabajo. Andy convirtió en palabras dicha incredulidad, primero contestándole al formador con ironía que *“lo que dices está muy bien”*, para después sentenciar: *“El problema de los jefes es acabar con la obra rápido, no nuestras manos”.*

El formador mostraba sincera preocupación por la salud y bienestar de sus alumnos, en relación con esto, buscaba la aceptación e incorporación de los preceptos de prevención por parte de los obreros, quienes seguían reaccionando con escepticismo. Finalmente, la insistencia del formador acabó con una discusión abierta en torno a *“el precio de las manos”* de los obreros. En ese punto, independientemente de donde situemos el foco de la responsabilización, la parte común de los puntos de vista de alumnos y profesor era el de la reificación y mercantilización de los cuerpos de los obreros, aplicando así la teoría del fetichismo de la mercancía al mismo trabajador, en tanto que ser. Continuando con el argumento, Lukács (1970: 113) nos habla de la *“objetividad fantasmagórica”* para describir como el carácter social del trabajo se proyecta ante las personas como un elemento integrado en la propia mercancía, como un don natural de estos objetos que, finalmente, son la referencia desde la cual se piensan las relaciones sociales. Vemos que el proceso de objetivación fantasmagórica llegaba incluso a desprender partes de los cuerpos de los obreros, como las manos, reificándolas y desplazando el foco de la problemática, apartándolo de la relación humana que existe entre el obrero y el jefe para centrarlo en la relación entre manos y sueldo, en tanto que mercancías.

La conversación continuó y todos los presentes en clase, formador y alumnos, por mucho que defendieran puntos de vista alejados, coincidían en seguir considerando las manos de los trabajadores como valiosas solamente según el valor de cambio que contuvieran:

Formador [en tono reivindicativo]: *“Tenemos que dejar de pensar en el hoy, tenemos que pensar en el mañana, y para eso no podemos caer en el conformismo de coger los 3€ la hora y callar, tenemos que pelear para eso, tenemos que decir que no todos a la vez, que no queremos 3€ la hora nadie”* [Los trabajadores escuchan y asienten, pero sus expresiones son de cierta incredulidad].

Formador [insistiendo]: *“Siempre decís que el encargado no me va a dejar, pero tenemos que aprender a decir que no, si el encargado te dice que pongas la mano, pues le dices que la ponga él, que si él no la va a poner, tú tampoco. El problema de siempre para usar las técnicas de prevención es que siempre hay alguien que os dice que no, un encargado, un jefe o...”*.

Andy: *“Claro, porque su problema es acabar la obra rápido, no nuestras manos”*.

Formador: *“Pues si vuestras manos no son vuestro problema, nunca serán el problema de nadie. Para que se valoren vuestras manos, primero tenéis que empezar a valorarlas vosotros”*.

Dentro del marco ideológico de la cultura preventiva, las premisas epistemológicas que se utilizan para entender el riesgo laboral parten de la individualidad, la racionalidad, la objetivación y la mercantilización. La perspectiva de la prevención es individualizadora porque tiene como objetivo abrir los ojos, iluminar la conciencia del riesgo en el trabajo. La tarea de la perspectiva de la prevención es la constitución del individuo consciente (Bilbao, 1997: 146). De aquí se deriva que el abogar por una responsabilización de todos los actores implicados en el sector es el método óptimo para conseguir un ambiente de trabajo seguro, atribuyendo el origen de los riesgos a las malas prácticas de las distintas agencias, a modo de repartimiento de responsabilidades y rendimiento de cuentas.

La gestión efectiva de los riesgos laborales en la cotidianidad laboral de los obreros adquiere formas mucho más complejas que las que se detectan desde la vertiente positivista de la cultura preventiva. Por ende, la vocación extensiva de este producto es lo que acaba desdibujando el sesgo por clase social en el repartimiento de riesgos: Los obreros situados en los estratos más bajos son los que acaban teniendo que gestionar, dentro de sus propios cuerpos, el riesgo laboral. Ellos encarnan y dan existencia la contradicción entre productividad y prevención. La impugnación del término cultura preventiva y la utilización de los cuerpos de los obreros en tanto que pura fuerza de trabajo, en su sentido más crudo, es especialmente perceptible en algunas de las historias de obreros inmigrantes internacionales, por su vulnerabilidad legal y económica. El relato de Abdou es esclarecedor. Él explicaba una de sus vivencias ocurrida en 2010, estando aún en situación irregular y en una pequeña empresa constructora:

Yo estuve 15 días en el hospital, yo no sabía lo que tenía y los médicos tampoco. Cuando tosía salía sangre, y tenía infección de pulmones, de respirar polvo y la uralita, porque cuando hicimos el tajado el espacio era así [indicando con sus manos que era muy estrecho], tenía que entrar tumbado, pasar calor, esfuerzo, y trabajar así [en muy mala posición]. Y como el polvo ese es malo, he pillado ahí... la respiraba la uralita, y infección. Estuve 15 días ingresado y el jefe no venía, solo venía el encargado 2 veces [...]. Y yo como tenía miedo, no decía de que era, porque si digo que estoy trabajando sin papeles, los médicos pueden llamar a la policía y tal, y me pueden echar (Abdou).

Una vez diagnosticada y controlada la infección, una de las principales preocupaciones de Abdou durante su proceso de recuperación fue la de cuándo podría volver al trabajo. La enfermedad lo incapacitaba para ocupar el sitio que él sentía que le correspondía y por el cual había llegado a un nuevo país, el empleo. Ese estado de salud no solamente suponía una negación de él como obrero, sino de él como sujeto social. Sayad (2010) explica el proceso de negación de los trabajadores inmigrantes refiriéndose a las migraciones de Argelia a Francia durante la década de los 70. Salvando las diferencias entre contextos históricos y territoriales, sus reflexiones nos sirven para entender mejor el caso de Abdou:

Por eso, con motivo de la enfermedad (o del accidente) y de sus consecuencias que se pueden percibir mejor las contradicciones constitutivas de la condición misma de inmigrado. Puesto que el inmigrado no tiene sentido, a sus propios ojos y a los de su entorno, y puesto que no tiene existencia, en última instancia, más que a través del trabajo, la enfermedad por sí misma, y quizás aún más por la vacación que conlleva, no puede dejar de ser experimentada como la negación misma de inmigrado (Sayad, 2010: 256).

Es perversamente ilustrativo que la negación de Abdou como trabajador venga, justamente, de una enfermedad de origen laboral. Finalmente, esta concepción hegemónica respecto de los cuerpos de los obreros nace no solamente del sistema productivo, ni tampoco solamente del modelo médico. Es con la combinación de ambos y con participación de otros actores, como los empleadores o los mismos obreros perjudicados, que los procesos de salud y enfermedad se conciben desde la individualización, el biologismo, la ahistoricidad y el mercantilismo (Menéndez, 2005: 12).

Sección IV

Los obreros frente al riesgo y a la siniestralidad: multitud de posicionamientos

Antes de nada, quisiera discutir la máxima de que ciertas dosis de riesgo son indisociables de la misma actividad productiva del ramo de la construcción. A priori, aspirar al riesgo cero en las obras puede resultar una ficción, teniendo en cuenta que encontramos trabajo en altura, desplazamiento de peso, utilización de herramientas cortantes, movimientos repetitivos, utilización de productos tóxicos y trabajo en la intemperie. Por consiguiente, podríamos entender la construcción como un sistema de riesgo latente, pudiendo desencadenarse, en cualquier momento, una interacción de errores (Perrow, 1984; Reason, 2009).

Recordemos que, en el sector de la construcción contemporáneo, subyace la idea de que el riesgo es un daño colateral del proceso productivo, responsabilidad de todos los actores participantes y, por lo tanto, operacionalizable y evitable. Así pues, desde los marcos de concepción de la cultura preventiva, existe la firme convicción de que se debe *“luchar contra la siniestralidad laboral”* (El País, 22-4-2005; Avilés, 2017; Olías, 2018). En este punto, deben tenerse presentes las consideraciones de Bilbao (1997: 141) de que, dentro del sistema de libre mercado, las acciones de los individuos no se cualifican por sus consecuencias, sino por cumplir la formalidad de nacer de su supuesta autonomía y libertad. Por ende, el riesgo aparecería como algo adherido al trabajo, mediante lemas como *“la construcción es un sector peligroso en sí mismo”*. Es decir, el riesgo naturalizado e instalado en la concepción del orden social como convergencia espontánea de acciones libres. Desde esta perspectiva, basada en un marco individualista y racionalizador, se invisibilizan múltiples realidades de gestión del riesgo que tienen lugar en las obras y que pudieron detectarse mediante el trabajo de campo.

Una escena habitual era que la responsabilidad de facto en cuanto a la gestión de estos riesgos fuera descendiendo por el orden jerárquico de la obra hasta aposentarse en los obreros que ocupaban las posiciones más bajas de la pirámide laboral. Ellos eran los que, tanto en su cuerpo físico como en su ser social, asumían el riesgo, lo administraban y le daban existencia. En otro orden de ideas, otra realidad extendida era la de aquellos trabajadores que se apropiaban del riesgo laboral y lo reivindicaban como un rasgo distintivo positivo. En suma, vemos un sesgo entre lo que el conocimiento experto concebía como riesgo objetivable y objetivado y el gran abanico de representaciones culturales que los obreros del ramo construían sobre lo que, para cada uno de ellos, suponía el riesgo y la siniestralidad.

Teniendo en cuenta que la siniestralidad laboral en las obras está íntimamente vinculada a las divisiones por estratificación social, proponemos un enfoque teórico centrado en las relaciones de poder como alternativa al individualismo y la racionalización. Desde este, podremos mostrar la complejidad que subyace en los procesos de accidentalidad, enfermedad y desgaste de los cuerpos de los obreros. En consecuencia, nos alejamos de las interpretaciones que se centran exclusivamente en atribuir el origen de la accidentalidad laboral a las malas prácticas de los distintos actores individuales: el obrero que no se engancha a la línea de vida, el encargado que no vigila que sus trabajadores lleven el casco, el empresario que no financia las medidas de protección colectivas, el técnico que no hace un plan de prevención adecuado, etcétera. No se pretende negar la importancia de que los diferentes actores implicados en una obra asuman las cuotas de responsabilidad que tienen ética y legalmente asignadas en relación a la prevención y la seguridad. Sencillamente, desplazar el foco de la responsabilidad individual hacia las relaciones de poder como factor explicativo principal de la siniestralidad nos permitirá llegar a una serie de conclusiones paralelas, igualmente válidas, pero generalmente ocultas.

Conceptualizamos las relaciones de poder a través de la noción de redes de poder de Foucault (2014: 144). Utilizar el término red es particularmente apropiado para el sector en el que estamos inmersos, pues recordemos que la trama de relaciones mercantiles, laborales y personales que conforman el ramo de la construcción genera cantidad de divisiones jerárquicas por cada obra, siempre diferentes y variables. Con los ejemplos etnográficos veremos que los riesgos de siniestro, colocados en una red de relaciones de poder, no están estáticamente situados en ciertos individuos, sino que van transitando transversalmente. De acuerdo con eso, los que dentro de esta organización reticular disfrutaban de posiciones de mayor poder o autoridad tienen más posibilidades para expulsarse de encima los riesgos, fuertemente asociados al trabajo en la obra y al proceso de acumulación de capital. A medida que los riesgos van descendiendo por los distintos sujetos ocupantes de una posición en el árbol de subcontratación, cada uno de ellos usará los recursos materiales o simbólicos que tenga disponibles para intentar alejarlos o de él o minimizarlos.

Como se ha dicho, una tendencia generalizada es que sean los cuerpos de los obreros en situación de mayor vulnerabilidad material y de falta de reconocimiento los que acaben hospedando los riesgos y gestionándolos efectivamente. Así, además, se entra en una lógica de reproducción de las vulnerabilidades socioeconómicas y de salud, pues los mismos riesgos y desgastes unidos a la actividad laboral son los que, en un futuro, pueden impedir que el cuerpo del obrero tenga valor de mercado para el trabajo en la obra. Marx (2002: 207-208) apuntaba que la puesta a disposición de la fuerza de trabajo conlleva un gasto en músculo, nervio, cerebro, etcétera, que es necesario reponer. Es decir, la actividad laboral no debería impedir que el propietario de la fuerza de trabajo pudiera seguir vendiéndola en un futuro, bajo condiciones iguales de vigor y salud.

Muchos de los obreros con los que se estableció contacto, pese a percibir el riesgo como una clara injusticia, por su posición en el sistema de producción, no tenían más remedio que gestionarlo desde el consentimiento y la resistencia. Fue en esa tesitura que se observó cómo se combinan las vertientes del poder: Por un lado, la que coacciona o prohíbe de forma impositiva, pero también la que encamina, obstaculiza o limita indirectamente (Foucault, 1988: 15). Los conceptos teóricos para profundizar en los procesos de localización de los riesgos serán los mismos que usábamos en el capítulo anterior, para describir los hurtos de tiempo. Es decir, nos apoyaremos en la noción de opresión (Young, 2000) y el equilibrio entre consentimiento y resistencia (Burawoy, 1989).

En el ramo de la construcción, la localización de los riesgos en cuerpos concretos y las relaciones de poder son esferas inseparables. Cuando hablamos de poder, hablamos también de inducir, seducir, incitar e incentivar. Esta óptica nos conduce a otra tendencia detectada durante la etnografía, en ella se vio que había obreros que reforzaban actitudes de apropiación e incorporación de los riesgos laborales. Hablamos de sujetos que no entendían el riesgo laboral como una injusticia, sino que lo aceptaban y lo interiorizaban, simplemente, como un elemento más con el que lidiar en su rutina laboral. En este orden de ideas, la noción de la ética del trabajo (Weber, 2012) proporcionará la base teórica para el análisis. Ciertos obreros presentaban argumentos morales para, pese a percibir el riesgo laboral como indeseable, justificar su asunción como parte integrada en su actividad laboral. Enaltecían la asunción de riesgos como un elemento demostrativo de su admirable profesionalidad y compromiso.

A continuación, presentaremos datos etnográficos que ejemplifican ambos procesos. En primer lugar, las estrategias de resistencia ejecutadas por parte los obreros más vulnerables para hacer frente a los riesgos que, estructuralmente, se les impone. Para esta parte resultará especialmente adecuado fijarnos en obras organizadas con distintos niveles de subcontratación. Nos fijaremos como la gestión de los riesgos iba descendiendo por la cadena de subcontratación hasta llegar a los trabajadores situados las posiciones más bajas del árbol. En segundo lugar, nos centraremos en obreros que gozaban de posiciones laborales de mayor

cualificación y con mejores condiciones laborales, y de cómo asumían el riesgo y lo marcaban como un factor distintivo positivo.

En tiempos de crisis, la asunción de riesgos para muchos obreros – ya fuere desde la resistencia o la incorporación – acababa siendo una condición imprescindible para poder mantener ingresos económicos mínimos y un vago horizonte de vida. Narotzky y Besnier (2014) utilizan el concepto de “*hope*” para referirse a las tensiones entre horizontes imaginados y la real capacidad de los sujetos para cumplirlos. Precisamente, la perversidad de la imbricación entre trabajo y riesgo laboral es que, simultáneamente, permitía a los obreros proyectar su vida a corto o medio plazo y les condenaba a una pérdida de valor de su fuerza de trabajo por desgaste del cuerpo, así como unas perspectivas de futuro sin salud.

IV.1. Resistencias al riesgo laboral: opresión y consentimiento

Que los fenómenos del riesgo y la siniestralidad ocurren en el seno de las desigualdades por clase social es algo que los mismos trabajadores exponían. Lo constatamos en la retórica coercitiva, extensamente utilizada, que podía detectarse en las anécdotas sobre siniestralidad contadas en el aula, durante los descansos o en los bares. Dichos relatos se revestían de maniqueísmo y reproducían una lógica opresiva. Eran historias estructuradas desde el supuesto de que los jefes o encargados estaban cometiendo una injusticia en el trato con sus asalariados. Esta injusticia se construía tanto en un sentido redistributivo, por extraer mayores plusvalores sin tener en cuenta los riesgos a los que estaban sometidos los obreros; como de reconocimiento, por fortalecer relaciones de dominio e infravalorar el bienestar físico del trabajador. Algunas de las anécdotas fueron contadas mientras almorzábamos, al lado de la máquina de café:

Uno de los alumnos: *“Yo tengo un corte con una radial de 5 puntos, y no me creo que se haya cumplido nunca la ley de prevención del 95, no hay prevención de riesgos, te obligan a trabajar sin protección, sino a la calle. [...] Me pedían subir a un andamio de mierda, con una mascarilla de mierda con una radial, yo no puedo coger radiales [por su rango] pero si decía algo me echaban”* (Albañil, de origen latinoamericano, mayor de 50 años).

Otro de los alumnos, contestando al primero: *“Yo cuando he tenido accidentes no he dicho nada porque sino a la calle, pero lo tendría que haber dicho, porque al final después de la baja te vas a la calle igual, acabas igual”* (Gruista, de origen murciano, también mayor de 50 años).

Un tercer alumno, reforzando los argumentos de los compañeros: *“Yo estoy sin dormir y resfriado por estar picando toda la noche, me duele la espalda. El jefe nos dice que trabajar, trabajar, trabajar”* (Peón, de origen pakistaní, 27 años).

En contexto de conversación informal entre alumnos, se tendía a una simplificación de la acción coercitiva por parte de los *“jefes”*, prácticamente definiéndola como una relación de poder bilateral que imponía la aceptación de los riesgos por parte de los obreros. Cuando profundizábamos un poco más en vivencias y anécdotas, encontrábamos mecanismos de poder mucho más complejos. Para demostrarlo, nos fijaremos en la historia del tercer alumno, Ali. Como indicábamos, él era un hombre pakistaní de 27 años. Llegó a España en 2011 y de forma irregular, su principal experiencia laboral en España eran trabajos intermitentes y de baja cualificación en la obra, algunos en negro. Ali consiguió regularizar su situación en 2013, pero eso no le sirvió para evitar el trabajo precario en el ramo de la construcción.

Cuando lo conocí en el curso, Ali había regularizado su situación y trabajaba en una empresa subcontratista que se dedicaba a la limpieza y preparación de terrenos. La empresa era pequeña y estaba formada por unos 10 pakistaníes y unos 5 españoles. En ese momento, Ali estaba trabajando en una obra de adecuación de suelo subterráneo para la posterior instalación de una vía ferroviaria. Eran tareas exigentes y repetitivas, quienes las llevaban a cabo eran una *colla* de 6 hombres, 4 peones pakistaníes y 2 oficiales españoles. Ali estaba trabajando sin contrato, su jornada laboral era de 4 horas, nocturna, cobraba cerca de 10 euros por hora realizada y las horas extras no las cobraba.

El grueso de los trabajos de movimiento de tierras acostumbra a hacerse con maquinaria específica, como retroexcavadoras con pala o con martillo mecánico. Aún así, a veces, se necesitan obreros para ciertos trabajos que deben realizarse con palas manuales, carretillas o con las mismas manos. La *colla* de la que formaba parte Ali estaba situada en el tercer nivel de subcontratación, el más bajo. Su misión, justamente, era coordinarse con los conductores de las retroexcavadoras, pertenecientes a otra empresa, e ir realizando todas estas tareas de carácter más manual para que las máquinas pudieran seguir preparando el terreno. La empresa de Ali era una subcontrata que desarrollaba un tipo de trabajos exigentes que, inevitablemente, implicaban cierto riesgo de desgaste del cuerpo. Pero además, dentro de la misma *colla*, pese a que Ali no definía la relación con los oficiales españoles como mala, constantemente se quejaba de que los oficiales siempre *“dejan el trabajo duro”* a él y a *“sus paisanos”*. También añadía que *“los españoles trabajan poco”* y que para *“mover tablones, si lo hacen españoles necesitan ser 4 y si lo hacemos mis paisanos, lo hacemos 2”*. Según Ali, los oficiales españoles sí que trabajaban pero se dedicaban más bien a tareas de dirección y supervisión, por el contrario, él y sus compañeros pakistaníes dedicaban la mayor parte de la jornada laboral a picar unas zanjas para la salida del agua. La humedad, la posición agachada y

la nocturnidad eran los factores que Ali señalaba como indeseables y que colocaba en el origen del dolor en las manos, en la espalda y de estar resfriado.

De la experiencia sociolaboral que Ali tenía en el ramo de la construcción de Barcelona y proximidades, derivaba una percepción simbólica que fundía la enfermedad profesional con el mismo acto de trabajar y que, consecuentemente, normalizaba la siniestralidad laboral. Ali sentía una molestia constante en la zona lumbar, esta no le impedía seguir trabajando con normalidad, menos en algunas ocasiones en que comentaba que tuvo que parar debido a una agudización del dolor mientras levantaba peso. Soportar molestias en el trabajo era un ingrediente más de la cotidianidad laboral de Ali y, respecto de las veces en que una punzada de dolor implicaba un descanso obligado, la misma *colla* de pakistaníes había desarrollado estrategias colectivas de compensación y reparto del trabajo del impedido, hasta que este se hubiera recuperado y pudiera reincorporarse a la actividad laboral.

A modo de pacto tácito, los oficiales permitían dicha reorganización del trabajo en caso de incapacidad temporal de alguno de sus inferiores. Ali relataba esta organización del proceso productivo desde una retórica en que se mezclaban la indignación y el consentimiento. Ampliemos esta idea: Por un lado, en el momento de describir estas estrategias de compensación que habían desarrollado la *colla* de 4 pakistaníes, Ali se reconocía explícitamente como perjudicado de una situación laboral injusta, tanto en términos redistributivos – poco salario y condiciones de trabajo duras –, como en términos de reconocimiento – bajo status e informalidad – (Fraser, 2000). A la hora de señalar culpables, era habitual que dirigiera las críticas a las exigencias de sus superiores. Sin embargo, simultáneamente, también relativizaba y repetía numerosas veces frases parecidas a “*la obra es lo que tiene*” y “*ellos [los oficiales españoles] también están puteados*”. Precisamente, la combinación de indignación y consentimiento sirve para ver como emergen las complejidades de la gestión de los riesgos y la siniestralidad.

Analizando la estructura organizativa de la obra como una red de poder, vemos que son las empresas situadas en los niveles más bajos de la cadena de subcontratación las que acaban asumiendo la administración de la mayor parte de los riesgos laborales. Esto no significa que, para ellos, no se cumpliera el plan de prevención, pues seguramente se ejecutaba con total rigurosidad y la *colla* de Ali disponía de los suficientes equipos de protección individual y colectiva. Pero igual que una empresa externaliza ciertos trabajos cuando subcontrata a otra, también externaliza ciertos riesgos más sutiles como la repetitividad, el sobre esfuerzo, las malas posturas, la nocturnidad o el trabajo en un ambiente húmedo. Describiendo esta realidad desde la noción de opresión, vemos que más que una coacción bilateral directa, la opresión dentro de la estructura de subcontrata como red de poder se traduce en impedimentos sistemáticos insertados en normas o hábitos cotidianos extendidamente utilizados (Young, 2000). Hilando más fino, dentro de la misma empresa en la que Ali

trabajaba, los oficiales traspasaban los riesgos a los peones, quienes, mediante las descritas estrategias de compensación, hacían posible la viabilidad no solo de su empresa, sino de todo el sistema de creación y acumulación de capital que se sostenía por encima de las últimas subcontratas.

En el capítulo anterior, describíamos los hurtos de tiempo como una estrategia de extracción de plusvalores. Añadíamos que estos hurtos de tiempo se hacían posible gracias a una constante negociación tácita, en la que el capital proponía estrategias de explotación – los hurtos de tiempo – y el trabajo podía contestar con estrategias de resistencia y compensación – la disminución voluntaria de la productividad –. Aunque el grado intensidad de las resistencias puede variar – desde un pequeño descanso no consentido hasta la negación rotunda de hacer cualquier hora extra –, por norma general, siempre se acaban ajustando a los límites de reproducción del modelo de explotación. Desde esta perspectiva es que decimos que los obreros se mueven dentro de los marcos del consentimiento. Esta misma lógica se puede aplicar en la negociación tácita sobre qué cuerpos asumen los riesgos. El consentimiento de Ali y sus compañeros peones era uno de los principales factores para reproducir el proceso de creación de plusvalor de todo el sistema productivo de la obra.

El objetivo final de toda la estructura empresarial implicada en la obra, desde el contratista principal hasta la subcontrata de Ali, era el de obtener un beneficio económico. En contraposición, las obligaciones en materia de seguridad y salud limitan la cantidad de plusvalor que se puede extraer de los cuerpos de los obreros. Llegamos a la tensión entre salud y productividad, la cual, en esencia, acababa siendo gestionada y encarnada por sujetos como Ali, obreros situados en las partes más bajas de la pirámide jerárquica subcontratista.

IV.2. Incorporación del riesgo laboral: ética del trabajo

Las relaciones de opresión y el consentimiento no son los únicos mecanismos mediante los cuales, en una estructura poder, se reparten los riesgos asociados al trabajo en una obra de construcción. En los cursos de prevención de riesgos laborales y durante toda la etnografía, se pudieron registrar testimonios de obreros que identificaban e incorporaban el desgaste del cuerpo y el riesgo de accidente como elementos demostrativos de una, moralmente valorable, ética del trabajo.

El primer ejemplo es el de un grupo de 3 encofradores, con los que pude hablar durante unos 10 minutos en una visita de obra, mientras ellos iban realizando sus tareas. Los trabajos de encofrados, por su complejidad, acostumbran a estar bastante valorados dentro del ramo. Por este motivo, generalmente, los hombres especializados en este oficio han podido optar a más y mejores ofertas de trabajo. Este era el perfil de los 3 encofradores presentados, profesionales de mediana edad que llevaban tiempo desarrollando su oficio como autónomos.

El tema de conversación giraba en torno a la dureza asociada al trabajo de encofrador y las repercusiones que esta tenía en el cuerpo. Viéndoles trabajar, yo les expresaba mi sorpresa por la exigencia física que estaban desplegando e insistía en señalar cierta preocupación por futuras dolencias en articulaciones o espalda. Su respuesta fue la de justificar el encofrado como “*un trabajo que es así*” y que esa era la manera de “*hacerlo bien*”. Los contraargumentos frente a una excesiva aceptación de riesgos giraban en torno a la “*profesionalidad*”, considerando el desgaste del cuerpo como una unidad de medida fiable del grado de virtuosismo profesional.

La colisión entre siniestralidad laboral y ética del trabajo es un conflicto muy presente en el sector de la construcción. En el trabajo de campo, se detectó que la concreta ética del trabajo de los obreros de la construcción se justificaba desde los ejes de la disciplina profesional y el salario. Para Foucault (2014: 57), la disciplina es una técnica de individualización del poder, es decir, el mecanismo por el cual se alcanza a controlar los elementos más tenues de la actuación de los sujetos. En el ramo de la construcción, a veces, se entiende que el ser disciplinado con el trabajo va vinculado al posible menosprecio de los riesgos laborales. Esta dinámica está conectada con una temática que trataremos en el siguiente capítulo, la identidad masculina hegemónica. Además, la combinación de la disciplina y la masculinidad hacían emerger una situación analíticamente interesante, esta es, el menosprecio de los riesgos puede ocurrir, perfectamente, sin ningún tipo de relación jerárquica en el lugar de trabajo.

Por ejemplo, en los cursos de prevención, uno de los alumnos afirmó que no “*hacía falta tener jefe para tener un accidente*”, seguidamente añadió que “*un buen carpintero nunca tiene los 5 dedos*” y que “*puede estar trabajando él solo en su taller [y tener el accidente]*”. La alegoría que conectaba la falta de dedos con la capacidad y la calidad del carpintero – y por ende, de la persona – era una representación manifiesta del disciplinamiento de los cuerpos. Un cuerpo disciplinado o útil (Foucault, 2014: 159) es aquel que, solo en su taller y sin una coacción directa, tomaría el riesgo de sacrificar partes de él por su adecuada puesta a disposición de la causa económica. Las reflexiones de Carlos iban en esta línea, hablando de seguridad laboral, él utilizaba el ejemplo de su hermano para contraponerlo a su forma de ser:

Mira, yo te pongo un ejemplo, mi hermano el grande ha estado en 40 empresas, o sea él es muy de derechos y muy de seguridad, más de 8 horas no va a echar, que son de las que por ley te obligan, si se sube un andamio tiene que haber alguien para ayudarlo, que por ley tiene que haber alguien, bueno, mil cosas. Pero la obra realmente, si es una empresa pequeña, familiar, tú estás aquí de paleta, de peón, de lampista y de lo que haga falta. Entonces al final siempre acaba hasta la polla porque trabaja demasiado y no tiene seguridad y acaba plegando [...]. Va pasando por tantas empresas por su forma de ser, que yo realmente muchas veces me enfado con él porque a mí no me gusta eso,

porque yo soy de palabra, yo soy el tío más comprometido y si te he dicho que te lo hago, te lo hago todo, y soy muy burro, me da igual que tenga un ayudante o no que te lo voy a hacer. Que la manera legal es la de mi hermano, pero bueno, pero no (Carlos).

Analizando el posicionamiento de Carlos, vemos que la predisposición a asumir riesgos nacía de una disciplina que no estaba impuesta por una figura de autoridad clara. Él mismo enaltecía la aceptación de los riesgos como demostración de una profesionalidad que trascendía la esfera laboral e impregnaba su “*forma de ser*”. Vemos que hay paralelismos con lo que Weber define como:

Aquella idea peculiar – tan corriente hoy y tan incomprensible en sí misma – del deber profesional, de una obligación que debe sentir el individuo y siente de hecho ante el contenido de su actividad profesional, consista ésta en lo que quiera [...] esa idea, decimos, es la más característica de la “ética social” de la civilización capitalista, para la que posee, en cierto sentido, una significación constitutiva (Weber, 2012: 79).

Reforzando el argumento, nos basamos en el estado de salud de Pepe y sus propias reflexiones en torno a los daños que la disciplina en el trabajo ha causado en su cuerpo. A principios de 2018, Pepe se vio obligado a coger una baja médica por una operación urgente en su espalda:

Lo mío ha sido que tenía la columna y se me desplazaban las vertebras y entonces me tuvieron que poner las placas con los tornillos porque se me pinzaban los nervios y entonces me podía quedar invalido. Y entonces por eso, como vio el médico que se me desplazaba mucho me lo corrigió poniéndome las placas. ¿Qué ha pasado? Pues que ya no puedo coger peso, no puedo según que movimientos para abajo hacerlo, o sea que me ha mermado bastante y claro, mi trabajo no puedo hacerlo ya (Pepe).

Pepe explicaba los motivos de su dolencia totalmente arrepentido de, durante toda su carrera laboral, haber priorizado “*hacer el trabajo bien*” por encima de prestar atención al bienestar de su cuerpo:

Tú piensas que hacer bien tu trabajo es ser un bruto, pero eso es de hacer el idiota, de coger peso excesivo de malas maneras, no trabajar con los medios necesarios, o sea quiero decir: “vamos a montar las vigas ahí” venga va, todos a mano por idiotas, ahora me doy cuenta que éramos idiotas. Acabas rápido y lo hacías bien, te ahorrabas la grúa, pero en la espalda no te ahorrabas nada, y por exceso de trabajo, exceso de horas de trabajo, porque claro, tú si estás trabajando 10 horas diarias y no tienes no fines de semana ni nada... Yo la torre que me he hecho por ejemplo, me la hice por vacaciones, yo

me tiré años sin vacaciones, claro eso al final te sale, y por eso mismo la espalda jodida (Pepe).

Pasemos ahora a considerar, desde la misma óptica de la incorporación de riesgos, la relación entre sueldo y siniestralidad. Aceptamos que un primer análisis podría realizarse en términos de opresión (Young, 2000), resistencias y consentimiento (Burawoy, 1989). Desde un enfoque económico, especialmente en tiempos de destrucción de empleo y trabajo precario, los riesgos laborales asumidos por los obreros de la construcción se traducen en mayores márgenes de plusvalor apropiados por los empleadores. El sueldo sería, entonces, el justificador de la explotación de los cuerpos de los trabajadores. Ellos, debido a la necesidad, no tienen otra alternativa que vender su fuerza de trabajo a un bajo precio, y aceptar que la misma actividad productiva puede minar su salud (Marx, 2002: 280-281). Pero más allá del análisis materialista en el que se vincula sueldo y siniestralidad, ahora nos fijamos en que las retribuciones también contienen un valor simbólico que facilita una autojustificación del trabajador para no tomar las medidas preventivas necesarias.

Volviendo a la conversación con los encofradores, en el momento de intercambiar las últimas impresiones sobre la exigencia de su trabajo, uno de ellos sentenció con un tono de verdadero orgullo que *“somos mercenarios y que ya sabemos a lo que venimos”*. La identificación simbólica – orgullosa – de los encofradores con la figura del mercenario nos evoca a que los riesgos laborales, para ellos, representaban algo más que hándicaps que gestionar para conseguir acceder a ingresos. Reconocían la voluntad de arriesgarse como un valor añadido propio que utilizaban para revalorizar su precio de mercado y por ende, a ellos mismos como sujetos sociales. Por lo tanto, el hecho de venderse al mejor postor transcendía la esfera de las necesidades y alcanzaba la esfera de su *“forma de ser”*. Es en casos como estos que el sueldo se pensaba como un factor demostrativo de una ética del trabajo que conllevaba incorporación de los riesgos laborales. Tomando las ideas de Weber (2012), el trabajar con riesgos no se trataría solo de una simple técnica vital, sino una ética peculiar. Por ética del trabajo, entonces, nos referiremos no al trabajo como un deber, sino como un ethos virtuoso que ensalza el ser individual.

José o Erik eran algunos de los muchos obreros que reproducían esta dotación de valor simbólico al salario, incorporando la siniestralidad en su rutina laboral. Desde distintas experiencias vividas, los dos justificaban el desgaste que sufrían en sus cuerpos con *“el dinero”* que habían podido *“meterse en el bolsillo”* (Erik) o el *“pan”* que han podido *“llevar a casa”* (José). Otra vez, la sutil y tenue diferencia entre la aceptación de los riesgos por necesidad y la incorporación reivindicada del riesgo como parte del ethos la encontramos en el tono de orgullo con el que estos sujetos presumían de lo cerca que se encontraban del siniestro día a día, en la obra.

Sección V

Los nervios, la depresión y otras somatizaciones de la precariedad

En algunos posicionamientos marxistas ha habido cierta connivencia con una epistemología que separa lo objetivo de lo subjetivo y que, por lo tanto, puede llegar a caer en una mercantilización de la figura del obrero. Así pues, considerar que la fuerza de trabajo como una cosa *per se*, susceptible de ser vendida, puede alimentar la epistemología de la reificación de los cuerpos de los trabajadores. Esto mismo indica Taussig, corroborando a Lukács (1970), cuando denuncia lo siguiente:

El concepto de objetividad sostenido por la cultura capitalista no era más que una ilusión estimulada por las relaciones capitalistas de producción, y que este concepto de objetividad había sido asimilado inconscientemente por los críticos marxistas, quienes, por lo tanto, estaban apoyando categorías básicas de la organización social que creían impugnar [...]. Las antinomias kantianas y neokantianas entre los "hechos" y los "valores", tanto como las teorías empiristas del conocimiento que dividen tajantemente la "objetividad" de la "subjetividad" eran, en la opinión de Lukács, instrumentos del pensamiento que reproducían la ideología capitalista (Taussig, 1992: 110-111).

Esta reflexión sirve para acercarnos al objeto de estudio de esta sección: las somatizaciones de la precariedad. Las entendemos como el incidente que nos recuerda cuán mezcladas están las categorías de objetividad y subjetividad, cuerpo y mente o razón y emoción. Precisamente, desde las prácticas y los discursos etnográficos anclados en las emociones secundaremos el posicionamiento de Lutz y Abu-Lughod (1990: 12-13). Las autoras defienden que no basta con darle a las emociones una cabida dentro del cuerpo humano, sino que encarnar las emociones implica también fijarlas en las economías políticas de las cuales surgen. Así, cuando situamos los discursos y prácticas emocionales en la economía cotidiana, les estamos dando su concerniente dimensión política e histórica.

La siniestralidad laboral no agrupa la totalidad de violencias que los cuerpos de los obreros de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano han tenido que afrontar durante la crisis. Otro tipo de violencias, mucho más vaporosas y tenues, pero igualmente demoledoras, son las que hemos etiquetado de somatizaciones de la precariedad. Las sensaciones unidas a estos estados se expresaban, por parte de los protagonistas, desde una gran diversidad de etiquetas, algunas más próximas al lenguaje biomédico y otras menos: "nervios", "una cosa en la barriga", "estar jodido", "petar por dentro", "ahogo", "ansiedad", "mala leche", "estrés", "depresión", "irritación", "estar ausente", etcétera. Todas ellas eran intentos definitorios del estado emocional de los obreros al vivir una dura etapa de austeridad, tanto en un plano social como económico.

La meta de esta sección es analizar el sesgo existente entre, por un lado, las concepciones de injusticia redistributiva de muchos de los obreros de la construcción respecto de la precariedad sufrida, las cuales contenían marcadas denuncias por desigualdad de clase; y por otro lado, los procesos de somatización de la precariedad y percepción del propio cuerpo precario, que tendían a la individualización y la despolitización. Para mostrar este sesgo nos apoyaremos, principalmente, en los relatos de Cástor, Karim, Antonio, Armando y Francisco. En el capítulo 3 presentábamos a Cástor y Karim como ideológicamente críticos con la desigual distribución de los costes de la crisis. El primero culpaba de la crisis *“a los políticos”, “a los banqueros” o “a los especuladores”*; el segundo, por su mala experiencia laboral en el sector, criticaba a los *“empresarios”* que se aprovechaban de *“los marroquíes”* para *“hacerse ricos”*. Sin volver a examinar minuciosamente los contenidos de las críticas de estos dos hombres, lo que nos atañe ahora es la discordancia entre el grado de contundencia de sus declaraciones respecto de las desigualdades de clase y la más que notable despolitización de las emociones sentidas con motivo de esas desigualdades.

Cástor, en 2018, reconocía que, desde poco después de empezar la crisis, ya empezó a tomar medicación porque tenía *“depresión”*. Al describir tanto la enfermedad de la depresión como el tratamiento, Cástor utilizaba constantemente un enfoque individualista. Cástor afirmaba que, los que como él, habían pasado por procesos de fuerte depresión, no *“se curan nunca”*, las pastillas le ayudaban *“a seguir luchando”*, pero siempre iba a tener *“una parte mala dormida dentro suyo”*. Él contaba que necesitaba la medicación *“para relajarme antes de ir a dormir”* y *“por la mañana para coger empuje”*, después recurría a la autoridad médica para afirmar que todo eso *“no es que lo diga yo, me lo ha dicho un médico, eh”*. En el relato de Cástor, más allá del evidente nexo temporal, en el que la depresión coincide con el inicio de la crisis y la extensión de la precariedad, muy escasamente se vinculaban las emociones con los ciclos de auge y el declive. Las emociones acababan permaneciendo a un mundo subjetivo, interior o valorativo, en contraposición a las objetivas y razonables denuncias contra la injusticia socioeconómica que suponía la crisis, que le habían llevado a militar en la PAH.

Presentamos la historia de Antonio, en la que se puede ver un recorrido parecido al de Cástor, pero con mayores dosis de violencia. Para Antonio la crisis supuso un duro golpe, en 2007 él tenía 47 años y vivía acomodadamente con su esposa y sus hijos, había dedicado toda su carrera laboral al ramo de la construcción, como pavimentador, electricista y paleta, había sido autónomo teniendo gente a su cargo, y había trabajado como asalariado para pequeñas y grandes empresas. En resumen, su largo recorrido se traducían en una experiencia considerable y un sueldo base de 1400 euros al mes, que incrementaba hasta prácticamente 2000 euros gracias a horas extras y remiendos en negro. Con el estallido de la burbuja inmobiliaria quedó desocupado, se divorció de su esposa y fue perdiendo el contacto con compañeros de trabajo, hasta que se vio obligado a volver a casa de sus padres.

Al principio de la crisis mantuvo una situación de total dependencia respecto de sus padres y, solamente pasados más de 2 años, con la concesión de la ayuda para parados de larga duración, consiguió una remuneración estable. De manera precaria e inestable, conseguía trabajos informales para complementar los ingresos de la ayuda, pero la inseguridad asociada al trabajo en negro le provocaba *“ataques de ansiedad”*. Antonio se quejaba de lo *“malo”* que era tener que vivir *“sin saber si mañana tendrás faena o no, cómo será la faena, si te pagarán, si te puedes hacer daño, si tendrás un accidente”*. Debido a un proceso de asilamiento y al no atisbar mejora en su futuro, cayó en adicción alcohólica, llegando al intento de suicidio. Al recuperarse empezó a medicarse por depresión y, poco a poco, su estado emocional empezó a estabilizarse.

Igual que Cástor, Antonio también elaboraba un discurso crítico contundente con tintes de clase social. Hablaba de lo vergonzoso que era que durante la burbuja *“unos cuantos listos se hicieran ricos, no, más ricos [remarcando que ya lo eran]”*, a base de *“construir aeropuertos”* y otras grandes infraestructuras. Señalaba a este pequeño grupo como los grandes beneficiados de la burbuja y el declive. Por el contrario, afirmaba que los trabajadores como él solo habían conseguido ganar dinero *“con el sudor de la frente”* y criticaba que, al llegar el estallido, *“nadie ha venido a rescatarnos”*. Sobre los que se hicieron ricos en tiempos de auge, Antonio pensaba que no corrieron peligro de *“arruinarse”* al llegar la crisis porque *“lo tienen mucho más fácil para que no les pase nada, porque tienen dinero y facilidades judiciales, no irán a la prisión”*. Antonio explicaba su relato de la vida reciente introduciendo claras connotaciones de injusticia socioeconómica.

El contraste lo encontramos en las valoraciones que él hacía sobre su propia depresión diagnosticada, prácticamente extrayéndola del marco político, económico y social que él mismo etiquetaba como injusto. Antonio, hablando sobre sus posibilidades laborales y perspectivas de futuro, confirmaba que la medicación le había ayudado a encontrar *“una salida”* e *“ir tirando”*. Unos meses después de empezarse a medicar consiguió un contrato de 6 meses en el Ayuntamiento de su municipio, para pequeñas reparaciones en la vía pública. Así pues, sin establecer un nexo directo, sí que relacionaba parcialmente el tratamiento médico de su depresión con, primero, una mayor predisposición y mejor estado emocional y segundo, cierta mejora de su economía cotidiana. Explicaba que las *“pastillas”* le ayudaron a *“salir”* de un círculo vicioso en el que *“te ves sin fuerzas”, “no sabes dónde cogerte”* y *“solo te queda agachar la cabeza”*.

En el caso de Karim, su estado emocional era descrito sin incorporar terminología médica hegemónica tan identificable. A diferencia de Cástor, Antonio u otros, Karim no usaba palabras como *“depresión”, “estrés”* o *“ansiedad”*. Él enraizaba su estado emocional al contexto de recesión. Concretamente, decía que *“por culpa de la crisis”* se había visto en una encrucijada realmente desesperante en la que estuvo *“muy jodido”* y pasó *“muchos nervios”*.

Al evitar terminología médica hegemónica, la sujeción política del discurso crítico de Karim respecto de sus emociones se mantenía más firme. Es decir, él acababa asegurando, en clave de denuncia, que *“nadie pagará por todos los nervios que estoy pasando”*. Esta diferencia es sutil pero, a mi modo de ver, muy significativa. Mientras que Cástor o Antonio no contemplaban que nadie tuviera que *“pagar”* por su *“depresión”* o por los *“ataques de ansiedad”*, la utilización de las nociones de *“nervios”* o *“estar jodido”* sí que le permitía a Karim pensarse a sí mismo como sujeto perjudicado por una injusticia redistributiva.

Otro ejemplo cercano al de Karim, y contrapuesto al de Antonio o Cástor, es el de Armando. Él nació en El Salvador y migró hacia España con poco más de 20 años, a finales de la década de los 70. Desde muy joven, en su país natal, Armando había recibido formación como pintor y, a los pocos años de haber llegado al país de destino, ya se ganaba la vida dedicándose su oficio. No dejó de ejercerlo hasta 2012, cuando, con una edad próxima a los 55 años, se quedó sin empleo. Armando declaraba que, justo los días posteriores a perder el empleo, él estaba seguro de que *“en poco tiempo iba a encontrar algo”* y que *“aunque estuviera la crisis, seguramente encontraría algo, aunque cobrara menos”*.

Contradiendo sus pronósticos, Armando permaneció fuera del mercado laboral: *“Lo peor es cuando pasan 4 o 5 meses y asumes que no hay nada, te vas a quedar así, sin nada [...] te quedas tirado y no puedes recurrir a nadie [para pedir trabajo] porque todos están igual de tirados [...] ahí petas por dentro”*. Los síntomas con los que Armando detallaba el *“petar por dentro”* eran: *“sensación de nervios”, “vacío”, “sensación de que no hay salida”, “estás como perdido”, “no duermes”, “estas de mal humor”, “dejas de ser tu”*. Armando no utilizaba en ningún caso términos biomédicos como *“depresión”* o *“ansiedad”*, aunque los síntomas eran cercanos. Él iba identificando los culpables tanto de su situación de pobreza material como de su malestar emocional, por lo tanto, vinculaba claramente el *“petar por dentro”* con concepciones de injusticia:

Los del PP y los del PSOE [tienen la culpa], más los del PP y las élites corruptas que son los que mueven los hilos, lo mueven todo, al trabajador no te dejan más que callar y buscarte la vida, porque saben que te pueden presionar todo lo que quieran. Se llevan todo el dinero y te dejan lo que sobra. Pero ahora [refiriéndose a la crisis presente] no quedan ni las sobras, ahora acabas petando porque no nos han dejado ni lo que sobra, no han dejado nada. Si no fuera por la economía sumergida la gente ya se hubiera lanzado a las armas (Armando).

Desde la presentación de estos cuatro casos, en cuanto a los significados que los obreros atribuían a su propio estado emocional, encontramos una tendencia que fue apareciendo de forma fidedigna en gran parte de las entrevistas en profundidad. Esta es, a medida que había más proximidad entre el lenguaje biomédico y los términos usados para describir el estado

emocional, más probabilidad había de que estas auto descripciones se construyeran alejándolas del proceso sistémico de empobrecimiento y precarización extendido con la crisis. Dicho de forma más breve, la incorporación de las significaciones médicas hegemónicas contribuía a reforzar un marco individualizado del que se podría desprender una despolitización de las emociones. Los mencionados “modelos de malestar” de los trabajadores diferirían significativamente del modelo médico, especialmente en la misión de ubicar el sentido social que tienen las enfermedades como la depresión, la ansiedad o el estrés. Es desde esta óptica que la medicina hegemónica se puede entender, prominentemente, como un instrumento de control social (Taussig, 1992: 141-142).

Buscando paralelismos, destacamos los trabajos de Scheper Hughes (1997) y Ong (1987), dos investigadoras que, en sus respectivos estudios, constatan esta tendencia a la medicalización de malestares con un claro origen socioeconómico. Scheper Hughes (1997: 169) profundiza en el fenómeno de los “*nervos*”, localizado en una zona pobre de Brasil nombrada como “*Alto do Cruzeiro*”. La autora se fija en el proceso mediante el cual la población sufre una medicalización de las necesidades más básicas. Los “*nervos*” serían un elaborado esquema conceptual folk de descripciones de relaciones entre mente, cuerpo físico y cuerpo social. Finalmente, los “*nervos*” son apropiados por la medicina hegemónica y convertidos en una enfermedad, a través de la cual la experiencia colectiva de la pobreza se transforma en un problema biológico despolitizado. La definición específica de Scheper Hughes del síndrome de los “*nervos*” bien puede ser aplicable a los relatos de los protagonistas presentados y muchos otros tantos trabajadores:

Los nervos son un síndrome folk popularizado y polisémico. A menudo los nervos se han explicado como una somatización de la presión emocional originada en las relaciones domésticas o laborales. Los nervos es una enfermedad que consume, que debilita gravemente, a veces de forma crónica, que deja a la víctima débil, mareada, desorientada, cansada y confusa, triste y deprimida (Scheper-Hughes, 1997: 173).

Fijándonos ahora en la etnografía de Ong (1987), ella estudia los casos de mujeres malayas de origen rural que son periódicamente poseídas por espíritus en el transcurso de su jornada laboral en empresas transnacionales. La autora apunta que las posesiones representan una forma de crítica a los deshumanizados tratos en las fábricas y, por extensión, a las relaciones capitalistas. Ong (1987: 207) detectaba en el vocabulario de las posesiones un discurso de protesta contra la disciplina del trabajo y el control ejercido por los mandos intermedios en la cadena productiva. Pero igual que sucedía en Brasil o en Barcelona, el modelo médico, progresivamente, estaba sustituyendo las interpretaciones nativas de los malestares, de naturaleza crítica, por conceptos como los ataques de histeria, despolitizándolos de nuevo.

Para acabar la sección queremos presentar a Francisco, en tanto que excepción. En él encontramos un perfil similar al de Antonio. Francisco tenía alrededor de 55 años cuando estalló la burbuja. Para él, la crisis significó mucho más que un grave proceso de empobrecimiento material. Perdió la empresa que tenía en propiedad, dejó de trabajar en un sector en el que estaba empleado desde los 14, perdió su domicilio, se divorció, se vio envuelto en más de 12 procesos judiciales por impagos de deuda y fue condenado a 9 meses de cárcel. Él recordaba los años 2007, 2008 y 2009 como *“brutales”*, en los que pasó *“de tener una vida plena a dormir en una furgoneta”*. Entre 2010 y 2015, después de conseguir estabilizar un poco su situación personal, social y económica, la principal meta de Francisco era la de conseguir un trabajo fijo para que le quedara una pensión de jubilación digna. Mostraba una indignación absoluta solamente de pensar que *“después de pasarse la vida trabajando”* le pudiera quedar una *“pensión de 500 euros”*. El miedo a una vejez en pobreza era uno de los principales motivos por el que Francisco afirmaba que le habían diagnosticado *“depresión severa”* y otras *“enfermedades de estas”*.

La depresión se le expresaba mediante el síntoma de *“no tener ganas de hacer nada”* y, como Antonio, también atribuía a la medicación el papel de ayuda para *“ser positivo”* o *“no venirse abajo”* y así conseguir salir de su círculo vicioso, en el que *“si te quedas en casa o en el bar, te vuelves loco, al final acabas por suicidarte”*. Francisco era una persona que tendía a individualizar y asumir la culpa de la precariedad que padecía, con expresiones como que todo lo que le había pasado era por no saber *“escoger el camino adecuado”* y no ser *“lo suficientemente listo”*. Por el contrario, cuando hablaba de las pastillas que se tomaba habitualmente, le surgía un sólido sentimiento de desconfianza en el que vinculaba su proceso de medicalización con el ciclo macroeconómico de declive. Acababa expresando indignado que *“a mí no me engañan”* y que *“hasta la crisis yo nunca he tenido historial médico”*. Seguidamente, volvía a subrayar que desde 2007 en adelante pasó de *“no hacerme falta ir nunca ni al médico, a tomarme 14 pastillas en un día, yo no lo veo normal”*. Por último, afirmaba convencido, que *“tengo depresión porque me han hecho que tenga”*.

Sección VI

Bares y procesos alcohólicos: entre el malestar y la resistencia

Esta ha sido una etnografía de recorridos vitales, de lugares de trabajo o de ciclos económicos, entre otras temáticas. Pero en este momento quiero recalcar que, en gran parte, esta ha sido una etnografía en bares y de los bares. Para profundizar en las realidades sociales vividas por los trabajadores registradas en los múltiples bares a los que hemos acudido, partiremos del concepto de procesos alcohólicos (Menéndez, 1990 y 1992). Cabe avanzar que no entenderemos estos procesos, exclusivamente, en tanto que adicciones perjudiciales para la salud, sino que haremos emerger una vertiente a veces escondida, poniendo el foco también en la dimensión social que los caracteriza.

No es nuestra intención discutir que la adicción alcohólica tiene efectos negativos tanto en un plano biológico como social. Pero se quiere advertir que, al tratar el alcoholismo únicamente como un problema, en estrictos términos peyorativos, podemos incurrir en una imprecisión por reduccionismo. Hemos dicho que, para esta sección, partiremos del concepto de procesos alcohólicos, y esto significa colocar la práctica alcohólica en el lugar que, personalmente, creo que le corresponde: las relaciones en la cotidianidad y las prácticas socioeconómicas. En este ejercicio, lo primero que haremos es distinguir entre alcoholismo, procesos de alcoholización y prácticas o rituales alcohólicos, pues hasta ahora los hemos usado indistintamente y eso puede inducir al error.

Menéndez (1992: 139-140) invita a *“colocar el problema del alcoholismo dentro de una estructura que explicara el mismo alcoholismo en términos relacionales”*, añadiendo, además que *“el eje se debe colocar en el proceso de alcoholización, del cual el alcoholismo es una consecuencia”*. Efectivamente, consideramos el alcoholismo como un trastorno en el cual su excesiva ingesta conlleva dependencia y serios problemas para la salud. Pero además del alcoholismo como adicción, también es necesario analizar otras facetas del fenómeno. El autor define los procesos alcohólicos como *“los procesos y estructuras económico políticas y socioculturales que operan en una situación históricamente determinada para establecer las características básicas del uso y consumo de alcohol por los conjuntos sociales”* (Menéndez, 1990: 16).

En cuanto a las prácticas o rituales alcohólicos, los contemplamos como aquellas formas específicas, insertadas en los procesos alcohólicos, mediante las cuales se le da contenido social significativo a la ingesta del alcohol. Por lo tanto, pretendemos alejarnos de aquellos enfoques que, al tratar las cuestiones sociales relacionadas con el alcohol las perciben, únicamente, o bien como producto indeseado de causas mayores como la pobreza, o bien como una conducta de riesgo que comporta limitaciones sociales y económicas. Autores como Standing o Sales, quienes adoptan posturas críticas e ideológicamente cercanas a la de esta tesis cuando tratan procesos de precarización ligados a la crisis, estudian la ingesta de alcohol como un elemento estigmatizador (Sales, 2014: 13) o como una enfermedad social (Standing: 2013: 88).

Ambos autores secundarizan las prácticas alcohólicas como meras causas o consecuencias de procesos de mayor importancia teórica, como la inestabilidad económica, el desempleo o la erosión de los lazos sociales. Adentrarse en el mundo de los procesos y prácticas alcohólicas requiere más que darles el papel de fenómeno accidental o colateral. Desde nuestra etnografía mostraremos que, muchas veces, la ingesta de alcohol está integrada y tiene un papel preponderante en el sistema de relaciones sociales cotidianas que se erigen desde la esfera socioeconómica y laboral. Evitaremos, de esta manera, caer en el fallo del que avisa Menéndez:

El antropólogo conscientemente o no, construye, no la realidad – el estar ahí –, sino los problemas. O para ser más preciso, el antropólogo, para poder realmente “intervenir”, necesita reconstruir como problema propio lo que puede y no puede ser un problema para un grupo determinado. [...] Para nosotros, esta negación o secundarización [de los procesos alcohólicos] es producto de una manera de indagar la realidad, centrada en lo manifiesto, en lo temático, que evita conscientemente o no, problematizar la realidad, que en este caso refiere al alcoholismo y, sobre todo, al proceso de alcoholización (Menéndez, 1992: 9-10).

VI.1. El alcohol en el sector de la construcción

El alcohol y el sector de la construcción han estado históricamente vinculados. De hecho, en el primer Convenio Colectivo general del sector de la construcción, de 1992, en artículo 104 sobre *“faltas muy graves”*, se recogía *“la embriaguez y la toxicomanía habitual durante el trabajo, si repercuten negativamente en el mismo”*. El Convenio Colectivo general de 1998 no introdujo cambios en relación al anterior. No es hasta el Convenio Colectivo general de 2002 que el artículo 104, sobre *“faltas graves”*, contempló el *“consumo de bebidas alcohólicas o de cualquier sustancia estupefaciente que repercuta negativamente en el trabajo”*, además también mantuvo, en el artículo 105 e igual como *“falta muy grave”*, la embriaguez y la toxicomanía en los mismos términos.

En este breve recorrido por los convenios, vemos que, el primero, mediante el uso de *“embriaguez habitual durante el trabajo”*, ya daba por señaladas tanto las prácticas alcohólicas de antes de la jornada laboral, como las que sucedían dentro de la misma. La última matización, sobre *“si repercuten negativamente en el trabajo”* es ilustrativa de lo integradas que estaban las prácticas alcohólicas en la cotidianidad laboral del ramo. Que en el Convenio de 2002 se añadiera como *“falta grave”* el *“consumo de bebidas alcohólicas que repercutan negativamente en el trabajo”* no fue un cambio menor. Esto significaba que se persistía en la búsqueda de rigurosidad para sancionar tanto la ingesta durante la jornada laboral, como el estado de *“embriaguez”* por ingesta fuera de la jornada. Si bien a un nivel regulativo, de establecimiento de faltas y sanciones, tenía sentido esta distinción, en la cotidianidad de algunos trabajadores la ingesta de alcohol no distinguía entre tiempo de trabajo y tiempo de no trabajo. Lo confirma Manolo¹⁷, un obrero jubilado en 2017, que trabajó en una gran cantidad de obras y que fue testimonio de la evolución histórica de la ingesta de alcohol en el ramo de la construcción:

La gente bebía en el desayuno [antes de entrar a trabajar] y después, en la obra, en la barraca tenía su bota de vino, y alguno... incluso he llegado a ver a algunos que traían

¹⁷ El perfil de Manolo será descrito con más profundidad en el siguiente capítulo.

una botella de jarabe y lo que traían de verdad era whisky”, finalmente, aceptaba que “las cosas han cambiado” pero añadía que “siempre queda algo de todo esto (Manolo).

Pasando al relato de Carlos, este contenía un mayor nivel de detalle. Él, como trabajador joven, no coincidió con la etapa legal y socialmente más permisiva respecto del consumo de alcohol. Sin embargo, su entorno laboral más próximo era su padre, sus hermanos y otros obreros de mayor edad que él, quienes sí incorporaban las prácticas alcohólicas a su cotidianidad laboral. Carlos, opinando sobre si en el sector de la construcción contemporáneo se seguía bebiendo como en la década de los 80 y 90, acababa narrando, de forma muy reveladora, como los rituales alcohólicos se fusionaban con los mismos actos del trabajo y no trabajo y adquirirían sentido en el tejido de las relaciones sociolaborales:

Yo por lo que he visto, más o menos sigue, porque el que bebe, bebe. Y se lleva su lata en su nevera y bebe. Yo de hecho en la obra, al principio bebía pero luego ya no, porque no quería, pero sí que a las 12, a las 12 se para todo y te tenías que tomar tu cerveza, luego por la mañana yo me acuerdo cuando empecé que era pequeño y tenía mucho frío, y mi padre antes de entrar me daba copas de whisky, y claro, no tenía frío porque iba borracho y antes de entrar en el bar sus carajillos, sus barrechas, luego a la hora de desayunar sus medianas, a las 12 su cerveza, a la hora de comer más cerveza y a la hora de plegar al bar. Yo realmente no tomaba cerveza ni nada, solo al principio tomaba copas porque tenía mucho frío. Luego deje de tomarlas y solo bebía cerveza cuando plegábamos, que estábamos en el bar hasta las 9 o 10 o 11 o 12, cantando, era así. Esa parte molaba mucho porque hacías colla, la verdad es que la echo de menos. También es malo por el tema familiar, luego, porque estar todo el día en el bar, entre que trabajas y todo no ves ni a tu mujer ni a tus hijos ni nada. Pero sí lo he hecho, los primeros años, bueno, todos los que he estado con mi familia era así, plegábamos y nos íbamos al bar y empezábamos a beber y a cantar con la colla. Lo que pasa que a nosotros, como a mi madre y a mi hermana les gusta el cante, las llamábamos y venían, pero muchas veces no las llamábamos y mi madre se enfadaba porque mi padre estaba en el bar, y entonces había problemas familiares, y con mi familia pues todas los demás, sus mujeres también. Era como, yo hombre he trabajado y ahora estoy en el bar y me lo merezco, pero bueno, puedes hacerlo con un poco de.... No sé cómo decirte, es que era todos los días, eso era chungo (Carlos).

En su relato de los procesos alcohólicos, Carlos los consideraba, simultáneamente, como estrategia de resistencia en un ambiente de trabajo exigente, como parte esencial en la articulación de las relaciones sociales durante el tiempo libre y como una adición que puede acarrear consecuencias negativas en la salud y el entorno próximo. Por otro lado, Cástor, con su experiencia y opinión, ratificaba el punto de vista de Carlos. Cástor, ante el interrogante de por qué se bebe en el ramo de la construcción, decía lo siguiente:

Yo creo que por la dureza del trabajo, en un trabajo que no es tan duro, a lo mejor no es tan necesario, a ver, necesario no es nunca pero... [...]. Es dura la obra, entonces, ¿qué hacen? pues cada día la costumbre de llegar a las 7, si entran a las 8, llegan a las 7, van al bar y se toman un par de barrechas, dos o tres copas, incluso más. A las 9 a almorzar, otra vez, al bareto, con la botella de vino y su cerveza, es la manera de pasar también un poco el día lo más bien que puedes... [...]. Los yeseros eran muy bebedores, porque yo creo que el trabajo del yesero es aún más duro y más monótono. El trabajo del yesero, enyesar techos te jode las cervicales que no veas, porque estás todo el rato con la cabeza... Y luego siempre es lo mismo, siempre lo mismo. El paleta hoy te dicen que vayas a hacer este suelo y mañana vamos a hacer paredes, cambias de sitio, es otra historia. Ya viene de antiguamente, de collas de estas que se juntaban y cuando llegaba el viernes y plegaban... muchos de ellos se pegaban toda la semana llegando a casa sin un duro, después de currar toda la semana, cuando llegaba el viernes... a parte, antes pagaban por semana y eso también mola, porque no es lo mismo esperar todo el mes que decir: "ostia, el vienes cobramos, y la semana que viene otra vez el viernes". Eso te da un aliciente también, era plegar y eso, se dejaban la pasta: "¿tú qué quieres tomar?, ¿tú?, ¿tú?, ¿cerveza?" Sí, era una manera, si no los otros te decían: "¡¿Tú qué?! no te invitas nunca a nada, págate algo, va bébete una". Y la gente era generosa: "Toma un cigarrito". Y la gente bebía una cantidad... (Cástor).

Pero Cástor, además, detectaba otra posible funcionalidad que la ingesta de alcohol podía desarrollar en la cotidianidad laboral, la de acto de protesta contra las condiciones laborales de la actividad productiva (Menéndez, 1992: 15). Él explicaba una anécdota de un compañero suyo, peón, que trabajaba para una subcontrata y no tenía una buena relación con el jefe de la empresa contratista porque, según él, no le pagaban lo suficiente. En la anécdota, Cástor entendía la ingesta de alcohol como acto subversivo:

Yo he visto el caso de un tío, yo lo he visto entrar de peón a las 8 de la mañana, ya antes de entrar, no había dormido en toda la noche, con una cogorza... Entonces fuimos a almorzar y no almorzó, porque si bebes ya no comes, no almorzó nada y se bebió medio litro de vino más, y se puso ya... y le dice al jefe [con tono de burla]: "déjame que me vaya, déjame que haga fiesta" Y dice el jefe: "Claro que te voy a dejar, porque estás para irte de fiesta". Le dijo que se fuera y que mañana viniera, que no pasaba nada, le perdonó. Y a las 5 de la tarde estábamos en un convento trabajando arreglando unas terrazas, pues me giro y veo un tío haciendo "eses" por la calle. El tío con una papa de lado a lado, no había ido a dormir y además venía a pedirle un adelanto al jefe. [El jefe] Lo echó, le dijo: "Sí, toma, ¿cuánto te debo? Toma todo, ya te puedes marchar". No era un trabajador directo suyo, era de un prestamista (Castor).

El registro de efectos sociales de las prácticas alcohólicas no se agotó en los relatos o entrevistas. Durante la etnografía en los bares, especialmente cuando asistí a locales en los que frecuentaban grupos de obreros que se conocían entre sí, era perceptible cómo los rituales alcohólicos ayudaban a reforzar unas redes de confianza que tenían cierto efecto positivo en el bienestar socioeconómico de los implicados. Entre 2015 y 2016, durante un periodo de poco más de medio año, estuve asistiendo y reuniéndome regularmente con Marco, Antonio, Juan y Armando, en un bar conocido por todos. Los rituales alcohólicos que, diariamente, tenían lugar ahí eran los de pagar por rondas, invitar a quien no tenía dinero para beber, intentar evitar que nadie se fuera sin beber y devolver favores mediante pago de bebida u otros aperitivos. Mientras bebían, los 4 hombres repetían cuán importante era para ellos poder reunirse con asiduidad. Expresiones como “*tú no te vas de aquí sin tomarte una cerveza*” insinuaban el cierto carácter sagrado que los protagonistas daban a esos encuentros y los rituales alcohólicos practicados en ellos. Es cierto que, dada su situación de pobreza, el gasto de dinero en el bar era un aspecto perjudicial que acababa remitiendo a cuestiones como la adicción o el refuerzo de la masculinidad. Sin negar los efectos negativos de las prácticas alcohólicas, en la sección que empezamos, se pretende incidir en una interpretación que puede iluminar otras facetas no tan visibles de los rituales alcohólicos.

VI.2. Rituales alcohólicos y alivio de la precariedad

Entre 2015 y 2016, los 4 hombres estaban desempleados y tenían situaciones familiares y personales precarias y complicadas. La búsqueda de ofertas de trabajo o cualquier tipo de ingreso les obligaba a estar en contacto constante con todo tipo de instituciones públicas y privadas: para presentar currículos, para pedir ayudas, para hacer formaciones, para asesoramiento legal, para revisiones médicas, etcétera. La austeridad, la carga burocrática, el desempleo y las escasas perspectivas de futuro creaban lo que Standing (2013) llama la trampa de la precariedad, y que define de la siguiente manera:

Un mercado laboral basado en el trabajo precario genera altos costes de transacción para quienes están a los márgenes. Esos costes incluyen el tiempo que lleva pedir un subsidio si quedan desempleados, la pérdida de ingresos durante este período, el tiempo y los costes asociados a la búsqueda de empleo, el tiempo y el coste en aprender nuevas rutinas laborales y el tiempo y el coste que supone ajustar las actividades fuera del trabajo para acomodarse a las exigencias de un nuevo empleo temporal. El total puede ser sustancial comparado con los ingresos esperados. Esto es lo que crea lo que se podría llamar una “trampa de la precariedad”. [...] La trampa de la precariedad se intensifica por la erosión del apoyo comunitario. Quien entra y sale de empleos temporales mal pagados no adquiere derechos a subsidios estatales o empresariales y va agotando su capacidad de recurrir a la ayuda proporcionada por familiares y amigos en tiempos de necesidad (Standing, 2013: 87-88).

Precisamente, los rituales alcohólicos tenían un papel importante en reforzar el apoyo comunitario que cita Standing. En el bar, a la vez que se bebía, surgían conversaciones informales que, comúnmente, giraban en torno a rumores sobre nuevos puestos de trabajo, opiniones sobre la utilidad de los cursos de formación, aclaraciones sobre trámites burocráticos, avisos de bolsas de trabajo, apoyo emocional, etcétera. También, cuando a alguno de los 4 hombres le salía algún remiendo en negro, si para la tarea se requería más de dos manos, ofrecía la posibilidad a los demás compañeros, quienes coincidían en ceder la oportunidad al que más lo necesitara.

El ejemplo que estamos describiendo es especialmente interesante porque Armando, Marco, Juan y Antonio no se conocían hasta bien entrada la crisis. Esto imposibilita que, para este caso, consideremos la variable de los rituales alcohólicos como espuria. Dicho de otro modo, durante la etnografía fui testigo de cómo iba naciendo y consolidándose su relación. Los 4 hombres iban sembrando una confianza, fundamentalmente, localizada en el bar, principal lugar de encuentro y dónde pasaban la mayor parte del tiempo juntos. Es decir, su amistad, el tiempo compartido en el bar, los rituales alcohólicos y el carácter sagrado que se les atribuía eran elementos inseparables, los cuales casi siempre coincidían en tiempo y espacio.

Este ejemplo en particular permite añadir complejidad al imaginario estigmatizador del alcoholismo en obreros desempleados, destacando que los rituales alcohólicos pueden provocar algunos efectos positivos en el bienestar económico, social y emocional de los obreros en cuestión. Para Marco, Juan, Armando y Antonio, los mismos rituales alcohólicos fueron los que, indirectamente, ayudaron a crear una red social de soporte mutuo y a proporcionar un contexto adecuado para la reactivación en el mercado laboral y la superación de la precariedad más severa. Así pues, insistimos, estos rituales fueron un potenciador de ciertas estrategias para hacer frente a lo que, explícitamente, los obreros reconocían como una situación injusta en términos de reconocimiento y redistribución. Expresando esta idea en un sentido inverso, en los bares y a través de las prácticas alcohólicas, fui testigo de cómo estos obreros crearon un espacio en el que se reconocían como pares y dignos entre ellos, estableciendo métodos de redistribución de recursos escasos.

Como mencionábamos, de las prácticas alcohólicas se pueden derivar múltiples análisis, igualmente válidos y distintos de los que estamos enfatizando. El plano que se pretende destacar en este texto es el de la cuestión económica, pues en los datos etnográficos puede leerse la potencial convertibilidad del capital social en capital económico (Bourdieu, 1986). Partimos de que la existencia de una red de lazos no es un hecho naturalmente dado, ni siquiera socialmente dado. Es el producto de un constante esfuerzo por parte de los sujetos miembros. Por lo tanto, como indica el autor sobre los ritos institucionalizados:

Mark the essential moments and which is necessary in order to produce and reproduce lasting, useful relationships that can secure material or symbolic profits. In other words, the network of relationships is the product of investment strategies, individual or collective, consciously or unconsciously aimed at establishing or reproducing social relationships that are directly usable in the short or long term (Bourdieu, 1986: 52).

En el ramo de la construcción, históricamente, los contactos personales han jugado un rol central en la dinamización de ofertas y demandas de empleo. En tiempos de burbuja, los contactos permitían nuevas ventanas de oportunidad laboral. Por ejemplo, veíamos como Juan contrató a hombres de confianza del barrio o de la antigua empresa, para su proyecto de autónomo de colocador de juntas de dilatación. Así, se iban tejiendo relaciones de favores y contra favores en las que la confianza personal y el provecho económico eran dos caras de la misma moneda. Durante la burbuja, Marco, Juan, Armando y Antonio, gracias a su larga experiencia trabajando en el sector, poseían un gran capital cultural incorporado – habilidades, técnicas y conocimientos de construcción – que se revalorizaba gracias al contexto de agitación del mercado y al capital social como ingrediente acelerador.

El estallido de la burbuja, además del proceso de empobrecimiento material, provocó otro de los grandes efectos perjudiciales de la crisis, esto es, el debilitamiento de vínculos sociales consolidados y duraderos. El resultado conjunto fue que, muchos obreros, tuvieron que lidiar con las violencias económicas surgidas durante la crisis con un entorno social reducido e igualmente empobrecido y necesitado, por lo tanto, también con serias dificultades para facilitar conversiones de capital social o cultural en capital económico y viceversa. La historia de Antonio, probablemente, sea paradigmática en este sentido, pues para él fue tan nocivo el desempleo y la precarización material, como el aislamiento y el debilitamiento de su red social. Aún así, en términos generales, esta tendencia se cumple también con Armando, Juan, Marco y muchos otros obreros.

Justamente, compartiendo tiempo de bar con estos 4 hombres, se comprobó como los rituales alcohólicos sostenidos en el tiempo podían llegar a facilitar una recuperación del capital social, el cual, progresivamente, volvía a convertirse en el componente acelerador para la mejora del bienestar económico. Aún así, la base de recursos sociales y económicos de los 4 hombres susceptible de ser multiplicada era, para ese entonces, muy limitada. Tomando las reflexiones de Bourdieu:

The volume of the social capital possessed by a given agent thus depends on the size of the network of connections he can effectively mobilize and on the volume of the capital (economic, cultural or symbolic) possessed in his own right by each of those to whom he is connected. This means that, although it is relatively irreducible to the economic and cultural capital possessed by a given agent, or even by the whole set of agents to whom

he is connected, social capital is never completely independent of it because the exchanges instituting mutual acknowledgment presuppose the reacknowledgment of a minimum of objective homogeneity, and because it exerts a multiplier effect on the capital he possesses in his own right (Bourdieu, 1986: 51).

Siguiendo el argumento y especialmente durante 2015, Marco, Juan, Armando y Antonio disponían de un capital económico y social escaso y sin expectativas de incremento – varios casos de divorcio, debilitamiento de amistades, pocos ahorros, casi nula posibilidad de ofertas de empleo estable, sufriendo políticas de austeridad, etcétera –. Por lo tanto, por mucho que los fuertes lazos de confianza establecidos les dispusieran a tener una actitud cooperativa entre ellos, las oportunidades objetivas de mejora de las condiciones de vida eran escasas.

Atisbaron cierta mejora en los últimos meses de 2016. Después de poco más de un año compartiendo tiempo y bebida varias veces a la semana, Antonio, Juan y Armando consiguieron un contrato de 6 meses, ampliable a 1 año, en el Ayuntamiento de Terrassa. El trabajo consistía en realizar tareas de mantenimiento en el espacio público, pequeñas obras, pintura y limpieza principalmente. La asistente social de Juan, viendo su perfil profesional, fue la que le recomendó inscribirse en la bolsa de trabajo del Ayuntamiento. Juan así lo hizo y, en cuanto se vio con sus compañeros en el bar, les avisó para que también se inscribieran. Durante un par o tres de días, en el bar y mientras bebían, los tres hombres estuvieron rellenando formularios y aclarando dudas sobre el proceso de selección para el empleo. Al final, los tres obreros fueron elegidos para los puestos de trabajo y empezaron a gozar de una mínima estabilidad laboral después de muchos años de desempleo, *chapuzas* e inseguridad. Marco no se inscribió porque le había surgido otra oportunidad, justo encontró trabajo por otro contacto, en una carpintería de aluminio en la que había trabajado antes de la crisis.

Dado que Marco encontró prosperidad económica por un camino distinto al tomado por los otros 3 hombres, progresivamente, fue dejando de asistir a las tradicionales quedadas en el bar para tomar bebida y charlar. Armando, Juan y Antonio, por el contrario, al empezar a compartir espacio laboral, aún fortalecieron más sus lazos de confianza. Estuvieron trabajando juntos en el Ayuntamiento hasta finales de 2017, cuando acabó el contrato, después cada uno de ellos consiguió encontrar otro trabajo, aunque esta vez ya por separado. No podemos predecir si la historia de Marco, Armando, Juan o Antonio hubiera sido distinta sin el apoyo mutuo engendrado desde los rituales alcohólicos. Lo que sí es un hecho constatado es que, sin negar los impactos negativos que la práctica alcohólica tuvo en sus vidas, los recursos invertidos en el bar también ayudaron a sobrellevar y superar la situación de precariedad de los 4 hombres. Para cerrar el capítulo, destacamos una última consideración de Bourdieu, precisamente en esta línea:

It has been seen, for example, that the transformation of economic capital into social capital presupposes a specific labor, an apparently gratuitous expenditure of time, attention, care, concern, which, as is seen in the endeavor to personalize a gift, has the effect of transfiguring the purely monetary import of the exchange and, by the same token, the very meaning of the exchange. From a narrowly economic standpoint, this effort is bound to be seen as pure wastage, but in the terms of the logic of social exchanges, it is a solid investment, the profits of which will appear, in the long run, in monetary or other form (Bourdieu, 1986: 54).

Capítulo 6:

Precariedad afianzada e identidades resquebrajadas

Dicen que no he hecho nada, que no tengo casa, que no estoy casado, que no tengo hijos, que no tengo trabajo, que no he hecho nada... dicen que soy un perdedor, a mi me lo han dicho.

Karim, 2017

Sección I

Hombres de oficio

A lo largo de este último capítulo, nos dedicaremos a profundizar en los impactos que la crisis tuvo sobre ciertas identidades de nuestros protagonistas, específicamente, en torno a las facetas de la masculinidad y el oficio. La prolongación y la intensidad asociadas al contexto de austeridad y precariedad pusieron en jaque ejes identificativos que, durante el auge, ordenaban la vida de los obreros de la construcción de Barcelona y conurbación metropolitana. Hasta ahora nos hemos centrado, fundamentalmente, en las distintas formas que adoptaba el proceso de precarización material. Por otro lado, la constatación etnográfica del proceso de resquebrajamiento de identidades nos enfrenta a mover el foco hacia las injusticias por infra-reconocimiento.

La concepción de injusticia por infra-reconocimiento que articula Fraser está estrechamente vinculada con variables como la nacionalidad, la etnicidad, el género o la sexualidad (Fraser, 2000 y 2008). Es decir, el reconocimiento de la diferencia va directamente asociado a identidades históricamente oprimidas en un sistema de dominación cultural. En este sentido, podría resultar problemático utilizar la óptica del reconocimiento de Fraser para analizar el resquebrajamiento de una identidad de oficio o, especialmente, el resquebrajamiento de una identidad masculina (Connell y Messerschmidt, 2005; Bonino, 2000 y 2001). Aceptando el sesgo, para este capítulo, seguirá siendo básica la articulación que Fraser realiza entre la injusticia de reconocimiento y las injusticias redistributivas.

Profundizando en esta cuestión, se indagará en el nexo entre el resquebrajamiento de identidades y las violencias materiales asociadas en la crisis. Dicho de otra forma, que la discusión principal pivote alrededor de ejes identificativos no implica que dejemos de prestar atención a los espacios en los que, a través de condiciones objetivas, dichas identidades quedan ancladas en cotidianidades precarias. Simultáneamente, también tendremos en consideración el momento de auge y su influencia en el proceso de creación y replanteamiento de las identidades en cuestión. Lo expuesto hasta ahora nos conduce directamente a Castel (1997: 416) y a sus reflexiones acerca de que la precarización del empleo y el aumento del paro constituyen la manifestación de un déficit de lugares ocupables en la estructura social, si entendemos por “lugar” una posición con utilidad social y reconocimiento público.

Las palabras de Castel nos vuelven a acercar a la imbricación entre redistribución y reconocimiento, esto es, la relación existente entre las dinámicas de precarización durante los años de crisis y la pérdida de “lugares” en los que los sujetos ejercían un rol que les proporciona reconocimiento. Justamente, trataremos de analizar las conflictividades vinculadas al resquebrajamiento de identidades y reconocimientos en un contexto de crisis y políticas de austeridad. Primero, nos fijaremos en el proceso de rebatimiento de cierta identidad masculina. Segundo, en la imposibilidad de amar oficio.

Sección II

Masculinidades

La masculinidad, aunque es un elemento en el que no se ha incidido directamente, ha estado presente a lo largo de todas las temáticas tratadas. Antes de nada, conviene aclarar que, cuando nos referimos a identidad masculina, hablamos de un híbrido entre un modelo normativo hegemónico y formas precisas de actuación. Como indican Connell y Messerschmidt:

Hegemonic masculinities can be constructed that do not correspond closely to the lives of any actual men. Yet these models do, in various ways, express widespread ideals, fantasies, and desires [...]. Furthermore, they articulate loosely with the practical constitution of masculinities as ways of living in everyday local circumstances. To the extent they do this, they contribute to hegemony in the society-wide gender order as a whole (Connell y Messerschmidt, 2005: 838).

Múltiples críticas se han escrito en referencia a la noción de masculinidad hegemónica. Por ejemplo, Wetherell y Edley (1999) señalan que, en tanto que concepto teórico, se puede incurrir en errores por no especificar en qué consiste la masculinidad hegemónica en la práctica. En la misma línea argumental, Martin (1998) plantea que “masculinidad hegemónica” se ha utilizado tanto como un modelo fijo de masculinidad, como para hacer referencia a

cualquier tipo de masculinidad dominante en un lugar y un contexto particular. Para evitar inconsistencias, es preciso aclarar que reflexionaremos en torno al específico desarrollo de identidades masculinas por parte de los obreros del sector de la construcción durante el momento histórico dado. Al mismo tiempo, denotaremos que, en los testimonios de los protagonistas, había algunos componentes que podían ser atribuibles a un modelo hegemónico de masculinidad.

Especialmente cuando rememoraban sus historias de vida durante las entrevistas en profundidad, desde sus primeras experiencias en el mercado laboral hasta los últimos meses de la burbuja inmobiliaria, los obreros las dotaban de coherencia interna respecto de un modelo identificativo masculino. Antes de adentrarnos a tratar el contenido del modelo, es pertinente resaltar la siguiente reflexión de Bourdieu (1989):

El mundo social, que tiende a identificar la normalidad como la identidad entendida como constancia consigo mismo de un ser responsable, es decir previsible o, como mínimo, inteligible, a la manera de una historia bien construida, que propone y dispone todo tipo de instituciones de totalización y de unificación del yo (Bourdieu, 1989: 4).

Como decíamos, en la reconstrucción discursiva del pasado pre crisis, el modelo de masculinidad hegemónica era un recurso que facilitaba dicha totalización y unificación del yo. También veremos cómo, una vez estalla la burbuja, las posturas respecto dichas identificaciones masculinas se matizaron.

En los textos de Bonino (2000 y 2001) se explicitan varias de las características de la mencionada identidad masculina hegemónica. Algunos de los componentes conformantes señalados por el autor fueron detectados también durante la etnografía. Por ejemplo, el individualismo, la autosuficiencia y la independencia. Siguiendo el argumento, la esencia que pretende anunciar la identidad masculina hegemónica es el ideal del individuo racional e independiente hecho a sí mismo. Asimismo, volvemos a subrayar que existió una quiebra significativa en relación a como los informantes construían ese yo masculino, dependiendo de si nos situamos en etapa de auge o de crisis. Esto nos conduce a la importante consideración de que la normatividad masculina está sujeta al cambio histórico y a los condicionantes sociales, económicos y culturales.

El mismo modelo de “hombre hecho a sí mismo” supone una contradicción con la premisa teórica de que toda identidad se negocia, se crea y se recrea en el seno de las relaciones sociales, es decir, en un sistema de mutuas dependencias (Bourdieu, 1989). Esta misma contradicción la esclarece elocuentemente Izquierdo (2003), declarando que el individualismo es la expresión de la socialización en el más alto grado:

La persona concebida como individuo es el resultado de un proceso histórico en que los mecanismos de socialización han alcanzado los niveles más sofisticados que se pudieran imaginar. Dicho en otras palabras, la idea de que somos autónomos, que podemos construir un plan de vida propio, que no estamos ni tenemos por qué estar sometidos a los imperativos sociales, que la aspiración máxima es que no se produzcan interferencias en nuestras vidas, que nada ni nadie las organice, controle, dirija, es un producto relativamente reciente, circunscrito a una parte relativamente reducida de la población mundial. Generalizar esa concepción ha requerido un gran esfuerzo socializador, dado que desde nuestras primeras experiencias nos topamos con la evidencia de la mutua dependencia, de que no somos separables de los demás porque nuestra vida no es viable sin ellos, necesitamos de su existencia incluso para sentirnos solos (Izquierdo, 2003: 4).

Hay una frase bastante repetida por varios de los obreros durante la etnografía que ejemplifica la relación ambigua con el modelo de masculinidad hegemónica, según si nos situamos al periodo de auge o de declive: nos referimos a *“no deberle nada a nadie”*. A veces, esta expresión surgía de forma anecdótica, como cuando yo me ofrecía a pagar una cerveza en el bar y Francisco se negaba, alegando que *“no me gusta deberle nada a nadie”*. En otras ocasiones, la frase podía lanzarse con mayor premeditación, como cuando Marco declaraba que, durante los tiempos de auge, *“no debía nada, lo que yo tenía me lo ganaba yo”*. En todo caso, cuando los protagonistas afirmaban que no le debían nada a nadie, estaban esgrimiendo una forma determinada de colocarse en el mundo, la cual puede ser analizada perfectamente desde una óptica de masculinidad. Como decíamos, también veremos que, con el estallido de la burbuja y, sobretudo, con la dilatada prolongación de la etapa de precariedad, se volvió inevitable para muchos obreros cuestionar los supuestos de individualismo, autosuficiencia e independencia.

II.1. Ramo de la construcción, auge económico y refuerzo de la masculinidad hegemónica

En 1975, el sector de la construcción catalán era acaparadoramente masculino, solo había un 2% de representación femenina entre la mano de obra empleada en el ramo (Mota, 2010b: 32). Como se puede observar en la tabla 21, en 2001, el peso representativo de mujeres en el ramo era mayor, casi un 5%. Debemos tener en cuenta que, mientras que Mota se refiere a la representación femenina en el grupo de trabajadores y trabajadoras manuales, las cifras extraídas de IDESCAT (2020) hacen referencia a todos y todas las trabajadoras ocupadas en empleos en el sector. Esta pequeña distinción es importante,

Tabla 21. Representación de género en el sector de la construcción. Catalunya. 2001 - 2007

Año	% de hombres	% de mujeres
2001	95,1	4,9
2002	93,6	6,4
2003	92,6	7,4
2004	93,3	6,7
2005	93,8	6,2
2006	93,1	6,9
2007	93,5	6,5

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

porque en el trabajo etnográfico constaté que existía una significativa representación femenina en puestos de trabajo de carácter técnico: arquitectas, técnicas de prevención, ingenieras, administrativas o jefas de obra. No obstante, durante la burbuja, los trabajos manuales seguían siendo acentuadamente masculinos. Son varias las referencias directas por parte de los trabajadores en relación a que la construcción ha sido, históricamente, un “sector de hombres”. Un ejemplo lo presentó Carlos, hablando sobre la etapa 1997 - 2007. Él sacaba a relucir algunas de las principales significaciones vinculadas a la masculinización del sector. En primer lugar, la responsabilidad de ganar dinero, para el sostenimiento de la familia o para el propio goce:

Que es lo que me inculcaba mi padre, trabajar, trabajar, trabajar y trabajar, para la familia y fiesta. O sea, trabajar para ganar dinero para la casa y pasártelo bien. O sea, yo al principio era lo que hacía, trabajar mucho gastarme el dinero [en fiesta] porque no tenía familia. Eso porque antes [durante la década de los 70 y 80, refiriéndose a la generación de su padre] lo que había [en el sector] eran hombres mayores que venían del campo y venían a Barcelona, como mi padre, y estaban curtidos, y ellos en el campo a lo mejor echaban 16 horas. Yo me acuerdo que cuando empecé, allí [en la empresa familiar que empezó] no te enseñaban, ellos iban a metros y yo solo limpiaba, y yo empecé que a la hora del desayuno no desayunaba y ponía tochos y cuando venía el paleta me decía: “¿Qué haces poniendo tochos?!” Y le pegaba una patada, y me decía que era peón [y que no le correspondía realizar ese trabajo] pero yo ya los había puesto y así aprendía (Carlos).

Después, Carlos proseguía con sus explicaciones sobre la masculinidad en el sector de la construcción, haciendo emerger el tema de cómo actuaba la virilidad en las relaciones entre compañeros de trabajo, concretamente, mediante el dominio y el sometimiento:

[El sector] Es de tíos, porque mira que en la obra, o eres espabilado o te comen, eso también es verdad... es brutal, es brutal, como seas un poco atontadillo vas apañado, bueno serás peón, siempre, serás peón pero además te trataran como... te comerás toda la mierda, te tirarán el capazo a los pies te llenarán de mortero y te dirán: “venga peonaco, recógeme eso y límpiame eso” no peonaco no, peonaco de mierda, así, tal cual... Claro, también, según seas... si eres muy malo [poco espabilado] pues no te va a hacer caso nadie, y si haces una broma pues da igual, si eres el que más tochos pone, pues te respetan y te siguen, al final te siguen, es así, es de hombres, somos burros, no hay más (Carlos).

Ibáñez (2011) reflexiona acerca de cómo las identidades de los hombres en determinados ambientes de trabajo se van reproduciendo gracias a una teatralidad masculina,

perceptible en las palabras de Carlos. La feminización, la infantilización o el desprecio suelen ser recursos comunes para descalificar al otro y para el auto ensalzamiento.

Muchos de los obreros, especialmente los de mayor edad, narraban que durante sus primeros años en el sector, en su etapa de aprendices, se les llamaba “niño”, “pequeño” o “bebecito”. Al mismo tiempo, frente a situaciones en que algún obrero podía quejarse de demasiadas horas de trabajo, de alguna dolencia o de algún riesgo que tuviera que asumir, podía ser calificado de “maricón”, “nena” o “señorita”. El mismo Carlos aseguraba que “cuando empiezas [joven, como aprendiz]” en la obra “quieres demostrar que vales” y que eres “el que más alto sube” o el que “más mortero hace”. En definitiva, en el ámbito laboral, los “niños”, los “nuevos”, los “poco espabilados” o los “maricones” se contraponen a la idea de “hombres de verdad” (Ibáñez, 2011: 97), figura que se caracterizaría por la capacidad productiva, el desprecio a los riesgos laborales y la demostración de autoridad y jerarquía.

El ejercicio de puesta en escena de la masculinidad iba más allá del estricto espacio de la obra. En lugares de ambiente más relajado, como los bares, podía seguir practicándose bajo códigos establecidos. Un buen testimonio a este respecto es el de Santi, quien explicaba una experiencia desagradable durante sus primeros días en una obra, relacionada con el respeto de las jerarquías:

Yo llegué [el primer día] a una obra y [a la hora del almuerzo] me senté a una mesa yo solo porque era el primer día. Y vi que se sentaban en una mesa unos para almorzar y en otra mesa otros, de la misma obra [la misma obra de Santi]. Pues me senté con unos y yo pensé: “bah, pues yo me siento con ellos, son mis compañeros y tal ¿no?” Pero... sabes cuando hablas... empecé a hablar con ellos y tal y pensé: “con estos no me siento yo... si es que no me contestan”. Al día siguiente fui a la otra mesa y me dijeron los dos o tres de ahí: “séntate aquí con nosotros”. Claro esos dos o tres llevaban 6 meses en la empresa, eran los nuevos [como Santi] (Santi).

En capítulos anteriores veíamos como para algunos obreros del sector de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano, los años entre 1997 y 2007 significaron una breve experiencia de movilidad social ascendente. El sueño de clase media estaba relacionado con el fortalecimiento de la identidad masculina, históricamente insertada en el ramo: hombres que habían conseguido cierto éxito vital ejerciendo un trabajo físico, en un sector hiper masculinizado, siendo responsables de “ganar el pan con el sudor de la frente” y, en muchas ocasiones, desempeñando también el rol de maridos y padres. Lo podemos observar en la forma específica en que Marco reconstruía esos “buenos tiempos” y el papel que se otorgaba a sí mismo en esos recuerdos:

En esa época [auge económico] trabajábamos los dos [Marco y su ex pareja, Alicia]. Bueno, ella [trabajaba] de limpieza, no ganaba mucho, pero en esa época yo estaba montando ventanas a saco y llegaba un viernes y: “¿A dónde vamos nena? Pues ¿Qué te apetece? Pues ¡Vámonos a un lado, vámonos a aquel lado!”. Y con cartilla visa y todo, tarjeta de esa visa, que ahora mira, mira la certera que llevo [refiriéndose a que es pequeña, la tira encima de la mesa con desprecio] Antes [podíamos ir] donde quieras, pum! A pagar. ¿A plazos? Pum! A plazos. [...] Pasa yo que de lunes a viernes trabajaba mucho, y llegaba el viernes y adiós, y aparecíamos el domingo por la noche. Buena época esa... muy buena época... me sentía bien conmigo ¿sabes?... es lo que te digo, estábamos en Salou, que teníamos un apartamento, y cada dos por tres estábamos ahí los dos. Lo de la Alicia... [tono nostálgico, rompieron en 2009] ahora estaría casado y con hijos (Marco).

Los recuerdos de Marco nos remiten a las reflexiones de Izquierdo (2003). Tal y como ella afirma, el proceso de creación de identidades en etapa de auge encajaba con los rasgos propios del estatuto de ciudadano:

La actual concepción de la ciudadanía, si nos referimos al lugar en el que se dibuja, la Constitución de 1978, supone un trabajador autosuficiente y más, ya que es capaz de cubrir con su trabajo remunerado, no solo sus necesidades sino también las de su familia (art.35) [...]. La familia, las madres, los hijos (art.39) y los ciudadanos durante la tercera edad (art.50), requieren protección o atenciones. Los implícitos constitucionales son: un hombre provisor y protector, y una mujer cuidadora y nutriz, objeto de protección. El cuidado se fundamenta en la división sexual del trabajo, y su existencia es la condición que sustenta al ciudadano concebido como individuo (Izquierdo, 2003: 5-6).

Marco no llegó a tener hijos con Alicia, pos ese motivo, el rol de protector de la familia y responsable de cubrir las necesidades básicas de los suyos no pudo desarrollarse, aunque admitía que le hubiera gustado. En el caso de Juan sí fue así, su mujer se dedicaba a las tareas domésticas y a cuidar de su hija. Mientras, Juan pasaba la mayor parte del tiempo fuera de casa, de obra en obra, colocando juntas de dilatación. En ocasiones, incluso entrelazaba varios días seguidos sin ver a su familia, pues muchas veces le salía más a cuenta dormir en algún hotel cercano a la obra para evitar perder tiempo en trayectos *in itinere*. Juan afirmaba que pasaba “más tiempo con los de la colla que con mi familia” y que algunas semanas las pasaba enteras fuera de casa: “Me iba el domingo por la noche y volvía el viernes”.

En mayor o menor grado, muchos hombres empleados en construcción vivieron experiencias parecidas a la de Juan durante la burbuja. La jornada laboral absorbía una enorme parte de las horas del día y, a veces, sus propios hogares podían llegar a convertirse en espacios parcialmente desconocidos. Por ejemplo, Antonio afirmaba que el volver a casa

después de trabajar siempre era “un poco raro” porque “llegabas tarde”, “ya estaban todos durmiendo [esposa e hijos]” y al día siguiente se iba otra vez a trabajar “antes de que se levantaran”. Antonio y su esposa se divorciaron poco después de que empezara la crisis, él reconocía que trabajar tanto “no ayudó mucho [a la salud de la relación]”. Carlos reflexionaba en esta misma línea, también explicando que la separación con su pareja, en gran parte, fue culpa de que “se pasaba los días enteros currando”:

“Si tú no haces vida de pareja ni le prestas atención, ni sabes su nada... al final, supongo que encontró en otro lo que no encontró en mí. Si eres pareja tienes que tener un poco de algo [compromiso], ¿sabes? Si yo no la apoyaba... ¿sabes? [...] Es verdad que no le hacía ni puto caso, trabajaba y me tomaba dos birras luego” (Carlos).

Las palabras de Carlos introducen un elemento que vuelve a aparecer en el siguiente fragmento, y en el que profundizaremos en las siguientes páginas. Vemos que Carlos adoptaba una reflexividad crítica en relación a la identidad masculina que reproducía, especialmente durante la burbuja. Carlos, simultáneamente, asumía la culpa de la separación con su ex pareja y justificaba que su comportamiento seguía una guía de actuación como “hombre”:

A lo primero yo trabajaba vamos... [muchos] fines de semana, si me llamaban en verano iba, o sea yo he trabajado mucho, mucho. Pero es que se veía compensado, yo a lo mejor por ir un sábado hasta el medio día me llevaba 150 euros, y según lo que fuera, yo he estado poniendo piedras de voladizos, grandes, y por cada piedra me pagaban 60 euros, e iba hasta el mediodía y imagina las que podía poner con un compañero, pues a lo mejor llevarme 700 euros en un sábado. No estaba con ella, pero claro... [...] y después acababa [de trabajar] y era cómo: yo hombre he trabajado y ahora estoy en el bar y me lo merezco, pero bueno, puedes hacerlo con un poco de... no sé yo ahora no lo hago, yo plego [termino de trabajar] y me puedo tomar dos cañas o tres, y un día me puedo liar y llamarla [a su pareja actual] y decirle que llego a las 12, pero por norma general cuando plego voy [a casa] o le digo que se venga. No sé cómo decirte, es que [antes] era todos los días, eso era chungo (Carlos).

El elemento de la reflexividad crítica aparecía en distintas intensidades según cada informante. Otros ejemplos son los de Juan y Antonio cuando mostraban malestar y arrepentimiento por no haber podido compartir más tiempo con sus familias. Izquierdo (2003: 12), refiriéndose a la figura del *breadwinner*, menciona que los ingresos son la contribución inexcusable de los hombres que adoptan este rol, pero a la vez, la razón por la que pueden quedar excluidos de la cotidianidad familiar. El dinero aportado es necesario para la reproducción de la vida de esposa, hijas e hijos, pero también la causa por la que él está ausente del hogar y fuera de la actividad rutinaria de este. Agrega Izquierdo que el *breadwinner* puede llegar a ser y a auto reconocerse como un ser extraño en su propia casa.

II.2. Crisis y masculinidades rebatidas

Antes de entrar a tratar la relación de nuestros protagonistas con la identidad masculina en tiempos de crisis, se debe tener en consideración que el estallido de la burbuja inmobiliaria en el último trimestre de 2007 y el consecuente inicio de la crisis no comportó un cambio sustancial en el peso representativo de la población femenina en el ramo de la construcción. Tal y como se observa en la tabla 22, entre 2008 y 2016, periodo en el que se da una mayor destrucción de empleo, se sigue manteniendo la proporción aproximada de 9/1. En otras palabras, durante este margen de tiempo, de cada 10 personas ocupadas en el ramo, solamente una era mujer. El cambio de tendencia se pudo empezar a intuir durante las anualidades de 2017 y 2018, en que sí se podría hablar de inicio de tendencia de feminización del ramo, aunque ciertamente embrionaria.

Tabla 22. Representación de género en el sector de la construcción Catalunya. 2008 - 2018.

Año	% de hombres	% de mujeres
2008	92,1	7,9
2009	90,4	9,6
2010	90,3	9,7
2011	91,1	8,9
2012	90,7	9,3
2013	91,6	8,4
2014	91,6	8,4
2015	92,2	7,8
2016	90,5	9,5
2017	89,1	10,9
2018	86,6	13,4

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de IDESCAT (2020).

En relación a los informantes, hemos visto cómo, algunos de ellos, durante toda su trayectoria laboral y especialmente durante el auge, construían una idea de yo próxima al modelo de masculinidad hegemónica. En lo que se pretende insistir ahora es en las comentadas dosis de reflexividad crítica que podían detectarse en algunos de los testimonios leídos. Volviendo a Connell y Messerschmidt (2005: 836), las autoras aseguran que la masculinidad no es una entidad fija en las personalidades de los individuos, sino una configuración de prácticas sujeta a la evolución del entorno social y cultural. Por lo tanto, se debe tener presente que esta etnografía, y por lo tanto el registro de discursos, sucedió en tiempos de recesión. Muy probablemente, el proceso de precarización de la vida que trajo la crisis influyó notablemente en la reflexividad crítica de los informantes en relación a cómo reproducían un comportamiento masculino en el pasado.

Justamente, ahora se establecerán nexos entre el cambio de condiciones materiales de vida y el desarrollo de la identidad masculina de los obreros (Bodoque, Roca y Comas D'Argemir, 2016). Durante el ciclo alcista, para nuestros protagonistas, existían unas condiciones sociales, económicas y culturales favorables para la interpretación de la cotidianidad desde el punto de vista de la normatividad masculina. El preciso momento del estallido de la burbuja inmobiliaria y los primeros meses de recesión supusieron un gran cambio en las condiciones materiales de existencia. No obstante, exceptuando los casos más urgentes y dramáticos, para muchos informantes, el desempleo repentino y el abrupto fin a la

etapa de progreso económico no conllevaron inmediatas fracturas en la identidad masculina. La razón fue que muchos de ellos acumulaban, en sus historias de vida, múltiples experiencias de alternancia entre bonanza y austeridad. Recordemos que la construcción es un sector cíclico y que todos los protagonistas provenían de entornos humildes en los que la austeridad era siempre un elemento presente.

Entonces, las narraciones de los obreros sugerían que las fracturas en las respectivas identidades masculinas, así como otros sufrimientos, fundamentalmente surgieron debido al mantenimiento del estado desempleo, austeridad e inseguridad durante, prácticamente, una década entera. En esta línea argumental, recordemos el testimonio de Armando, en el que aseguraba que en las primeras fases de la crisis se mostraba poco preocupado porque *“seguramente encontraría algo [de trabajo], aunque cobrara menos”*. Y que no fue hasta pasado un tiempo en que advirtió que *“no hay nada, te vas a quedar así, sin nada [...] te quedas tirado y no puedes recurrir a nadie [para pedir trabajo] porque todos están igual de tirados, [...] ahí petas por dentro”*.

Recuperar las palabras de Armando es especialmente adecuado, no solo por introducir el efecto de la prolongación de la crisis en el resquebrajamiento de la identidad masculina, sino para hacer reemerger también la noción de modelos de malestar del capítulo anterior (Taussig, 1992). La experimentación de malestares, como nervios, ansiedad o estrés, estaban íntimamente ligadas a lo que Bonino (2000: 6) define como *“trastorno por sentimiento de fracaso viril”*, derivado de la percepción del no cumplimiento de algunos de los mandatos de la normativa hegemónica del género. En otras palabras, al empobrecimiento material y al desempleo continuado se le debe asociar el agravante emocional del fracaso en la realización del ser independiente, autosuficiente, individual, trabajador, etcétera. Carlos, en una pequeña reflexión, vinculaba claramente el sometimiento a una precariedad incesante con la sensación de fracaso viril:

Sí, al final por contactos o haces un remiendo, o haces no sé qué, o haces no sé cuánto... y vas ganando dinero, pero vives con la incertidumbre... [...] Y lo peor de buscar, cuando te quedas parado, es buscar y saber que no hay. O sea que justo en la crisis saber que: “Voy a ir, voy a echar [currículums] para sentirme bien”. Porque yo hacía eso, yo iba para sentirme bien, realizado, porque si no me quedaba llorando en mi casa... Y decía: “Bueno, me siento realizado, he ido a buscar y no soy un perro”. Pero sé que voy a ir y... [no voy a tener éxito] (Carlos).

En el fragmento de la entrevista de Carlos, entrevemos el vínculo entre la escasez de puestos de trabajo, el sentimiento de malestar y la búsqueda de empleo para paliar la sensación de ser un *“perro”*. Es decir, el rechazo hacia la posibilidad de representar una figura holgazana y dependiente. Siguiendo con experiencias de fracaso viril vividas por obreros,

pasamos ahora al testimonio de Karim, quién aportaba aclaraciones sobre los mecanismos sociales que ejercían presión por llegar a ser un “*hombre [de] bien*”. En el fragmento presentado, además, él vinculaba los ejes de la masculinidad y la condición de inmigrante, hablando sobre compañeros marroquíes que, como él, llegaron a España en busca de prosperidad económica:

A mí me lo han dicho, dicen que estamos aquí para ahorrar, para trabajar, para ganar dinero. Para muchos una persona que no hace esto es tonto. Una persona que no ahorra nada es una persona perdida. Yo vivo normal como toda la gente, equilibrado, normal, yo hago lo que puedo, satisfago mis necesidades cuando puedo, si tengo me lo gasto, y ellos dicen que no, dicen que no he hecho nada, que no tengo casa, que no estoy casado, que no tengo hijos, que no tengo trabajo, que no he hecho nada... dicen que soy un perdedor, a mí me lo han dicho. Si tú haces eso [trabajar, ahorrar, tener hijos, cuidar a tu familia] pues la gente del pueblo [en Marruecos] le dirá que es un hombre [de] bien, que es listo y que se ha ganado la vida y que ha ayudado a su familia, que ha sacado a los niños, que ha comprado tal o que ha construido tal, eso es de hombre que merece respeto, que vale la pena (Karim).

Ser reconocidos como un “*perro*” o como un “*perdedor*”, sin lugar a dudas, era una amenaza hacia el eje identificativo masculino y hacia la centralidad que este había adquirido años atrás. Mediante narraciones como las anteriormente presentadas, muchos obreros, además de explicitar las precarias condiciones de existencia a las que estaban sometidos, intentaban justificarse como trabajadores válidos y predispuestos. Consecuentemente, también como hombres merecedores de un reconocimiento social que sentían que se les había arrebatado.

Una tendencia etnográfica, plasmada en la tesis, es que la dimensión de injusticia redistributiva ha tomado cierta primacía respecto de la dimensión de injusticia por infra reconocimiento. Por el contrario, cuando hablamos de la relación entre precarización material y resquebrajamiento de la identidad masculina, ambos procesos vividos como concepciones de injusticia, en considerables ocasiones los lamentos de los obreros ponían más énfasis en intentar restaurar o recomponer el eje identificativo masculino, dejando en un segundo plano las violencias materiales y procesos de empobrecimiento. Los ejemplos de Carlos y Karim eran muestra de lo comentado. En sus discursos se apreciaba que, más allá del empobrecimiento y el desempleo sufridos, había una enorme preocupación en relación a ser estigmatizado, recibiendo las etiquetas de “*perro*”, “*perdedor*” o, en otros casos, “*que no sirves para nada*” o “*que eres un viejo*”. Todas estas calificaciones eran sentidas como ofensivas por parte de los obreros, por presentarlos como sujetos dependientes.

Malestares parecidos a los que describían Carlos o Karim estaban también detrás de la firme voluntad de Juan de dejar claro que no le *“gusta estar quieto”* y que *“necesita moverse”*. En 2015, Juan explicaba que, desde que quedó desempleado a comienzos de la crisis, se había visto obligado a buscar todo tipo de opciones para *“no estar quieto”* porque si no, decía que *“me siento inútil”*. Una de estas opciones fue la de asumir responsabilidades de las tareas domésticas, como limpieza, comida o cuidado de su hija. Mientras, la mujer de Juan combinaba el sueldo de media jornada como recepcionista en un negocio local con la ayuda por cuidadora no profesional. José coincidía con Juan en este punto y, desde que quedó desempleado, también aseguraba que *“me encargo de la casa”* porque *“mi esposa trabaja mucho”*, ya que, para ingresar más *“ha tenido que agarrar dos turnos [cuidando a dos ancianos en dos casas distintas]”*.

Messerschmidt (2019) asegura que la masculinidad, como tantos otros procesos de identificación, es fluida, contingente, provisional y temporal. El autor también recalca la importancia la interseccionalidad y de cómo la masculinidad se cruza con otras variables de desigualdad. En el caso de los obreros de la construcción, durante el periodo alcista, se dio un refuerzo de dicha identidad y, llegada la crisis y los tiempos de precariedad, los informantes se vieron impelidos a repensarse y adaptar su identidad a las nuevas cotidianidades. Durante el ciclo de crecimiento económico, las largas jornadas laborales separaban nuestros protagonistas de la mayor parte de tareas de reproducción del hogar, pudiendo crear una falsa sensación de independencia y autosuficiencia. De 2007 en adelante, la escasez de empleo y la larga prolongación del periodo de austeridad colocaron a estos sujetos en una clara situación de dependencia.

Los procesos de adaptación a la dependencia variaban según cada sujeto. Por ejemplo, José admitía: *“Yo no miento, no me gusta estar en casa [refiriéndose también a las tareas del hogar]. Pero no hay más [...], quiero encontrar trabajo para quitarle carga [a su mujer]. [Ella] Trabaja mucho”*. Sin duda, en el presente caso de estudio, la identidad masculina debe entenderse en relación a la variable clase social. Asimismo, el proceso de metamorfosis del eje de identidad masculina según el contexto socioeconómico muestra que el concepto de masculinidad hegemónica *“is not intended as a catchall nor as a prime cause; it is a means of grasping a certain dynamic within the social process”* (Connell y Messerschmidt, 2005: 841).

Ciertas condiciones de vida digna se sostuvieron para José o Juan porque pudieron mantenerse viviendo en sus hogares con sus respectivas esposas e hijos, asumiendo su nuevo rol respecto del trabajo doméstico. La adaptación de Francisco o Antonio a su repentina situación de total dependencia resultó más conflictiva. Ambos se divorciaron, perdieron contacto con sus hijos y se vieron obligados a abandonar sus hogares. Antonio volvió a casa de sus padres y reconocía que, aunque pasados algunos años ya era capaz de contarlo abiertamente, en el momento le daba *“mucha vergüenza”* explicarlo. La etapa en que sufrió

adicción alcohólica, el intento de suicidio y el diagnóstico de depresión coincidieron con el momento de sentimiento de fracaso viril. Pasando a Francisco, recordemos que los primeros años de crisis fueron especialmente destructivos para él – divorcio, pérdida de contacto con los hijos, pérdida de la propiedad del domicilio, denuncias y juicios, etcétera –. Anteriormente, comentábamos que Francisco, al preguntarle por el principal responsable de su situación de extrema precariedad, no dudaba en señalarse a sí mismo. Lo justificaba con expresiones auto inculpatorias como que había fallado en *“escoger el camino adecuado”* o no ser *“lo suficientemente listo”*. La atribución de la culpa individualiza y responsabiliza, de aquí que, cuando Francisco se atribuía la culpa a sí mismo, lo hacía exhibiendo honor y virilidad.

Continuamos con el mismo protagonista y las lógicas derivadas de la asunción de la responsabilidad. Entre finales de 2009 y principios de 2010, mientras trabajaba en negro para un amigo, Francisco sufrió un accidente laboral que le causó un punzante dolor en el cuello y la espalda. El pronóstico de recuperación era bueno pero, por un mes, Francisco quedó físicamente inhabilitado, necesitando ayuda incluso para actividades tan básicas como hacerse la comida o ir al lavabo. En esa época, Francisco ya había conseguido acceder a un pequeño piso de alquiler. El hecho es que, durante ese mes, decidió quedarse solo en casa y no pedir ayuda ni a su ex esposa ni a sus hijos, literalmente *“arrastrándome para ir al lavabo”* y, ocasionalmente, *“pidiendo a la vecina que me hiciera comida”*. La relación con su ex esposa estaba absolutamente rota, pero Francisco admitía que *“podría haberle pedido”* a su hijo *“que me ayudara”* y que *“seguro lo habría hecho”*. No fue hasta que pasó casi todo el mes que el hijo de Francisco fue a verlo y se dio cuenta de cómo estaba su padre, enfadándose con él por no haber dicho nada. Finalmente, habiendo pasado ese duro episodio, Francisco aceptaba que uno de los motivos por los que no había pedido ayuda era *“un poco por orgullo”*.

Standing (2013: 112-114) nos habla sobre los hombres inmersos en la precariedad, sobre la dura aceptación del descenso socioeconómico y la inseguridad. El dolor surge de las comparaciones con el yo del pasado, con el ideal de hombre de anteriores generaciones o con las aspiraciones instaladas en ellos mismos y sus seres más próximos. El autor prosigue señalando que los jóvenes varones contaban con modelos que les ayudaban a incorporarse a la masculinidad: independencia económica, capacidad de proveer recursos o jubilación digna. Por supuesto, eran modelos anclados en una estructura sexista y patriarcal. Pero, con la crisis, los jóvenes de clase obrera perdieron estos modelos a emular, a fin de alcanzar cierto reconocimiento social. También, hombres de edad más avanzada, como Francisco o Antonio, vieron como sus ejes identificativos se resquebrajaban junto con las pasadas condiciones materiales de vida y trabajo.

Sección III

La degradación del oficio

En esta última sección hablaremos de cómo la crisis influyó en aspectos como las identidades, las moralidades, los ritos y las costumbres en los oficios de la obra. Por ello, utilizaremos relatos recogidos en 2018, con lo que se asegura que los obreros que nos regalaron sus testimonios dispusieron de tiempo para experimentar estas nuevas realidades emergentes en los contextos de abundancia y precariedad. La mayor parte de la sección pivotará sobre tres nuevos protagonistas: Ángel, Chuso y Manolo. Los dos primeros eran amigos desde la infancia, ambos empezaron su carrera laboral en construcción al finalizar la etapa escolar básica, cuando estalló la burbuja inmobiliaria ambos tenían 36 años. En cuanto a Manolo, él también empezó muy joven a trabajar en construcción, cuando comenzó la crisis tenía 53 años.

Desde los relatos de los protagonistas presentados, pretendemos dar cuentas de un proceso estructural que terminó en la degradación del oficio, percepción común para los tres obreros. Dicho de forma breve, ellos distinguían dos etapas: La primera – desde sus inicios en la obra hasta los últimos años de burbuja – la rememoraban como tiempos de enamoramiento de la economía moral del trabajo en la obra. Respecto de la segunda – desde 2007 en adelante –, afirmaban que se desvanecía la realidad conocida y que el trabajo en la obra pasaba a regirse por otro orden moral, despreciable. Básicamente, Ángel, Chuso y Manolo afirmaban que los devastadores efectos de la crisis habían provocado la desaparición de valores, ritos, costumbres y moralidades con los que ellos se identificaban fielmente. Este proceso de degradación se enmarcaba en un ciclo más extenso que combinaba características propias de la taylorización (Braverman, 1998) y de la acumulación flexible (Harvey, 1990).

La taylorización es una organización del trabajo, auto denominada científica, que consta en especializar y fragmentar las tareas, el control de los tiempos, e incorporar la función del *management*, todo en aras de optimizar la productividad. Si comparamos el ramo de la construcción con otros sectores, por ejemplo textil o automoción, vemos que, en el primero, el proceso de taylorización fue más tardío. En cuanto a la acumulación flexible, Harvey (1990: 168-170) señala que, justamente, nace por una confrontación directa con las rigideces que surgen de la sindicalización y protección de la mano de obra bajo el amparo del estado del bienestar y de grandes empresas que funcionan sobre las bases del taylorismo y el fordismo. Como indica su nombre, la acumulación flexible apela a la flexibilización de los procesos laborales y los mercados de fuerza de trabajo. En este sentido, la subcontratación y la rotación de mano de obra son características destacadas.

A diferencia de otros sectores, lo significativo del trabajo en las obras de Barcelona y conurbación metropolitana es que la taylorización se dio, prácticamente, de forma simultánea con el proceso de flexibilización. Es decir, desde la década de los 90 aproximadamente, se

potenció un proceso que afectaba a las condiciones de trabajo y que incluía, esencialmente, control de los tiempos, especialización del trabajo y subcontratación. Adicionalmente, el desmoronamiento del sector a partir de 2007 supuso una notable agudización de este proceso, que se sumaba a la destrucción de empleo y a la precariedad extendida.

Los cambios descritos en la organización del trabajo provocaron que informantes con experiencia en el sector, como Ángel, Chuso y Manolo, señalaran y se quejaron de un cambio en las costumbres, ritos y moralidades asociadas al trabajo en la obra. A este respecto, el concepto de economía moral será central en el análisis. Es importante aclarar desde el principio que, tal y como afirman Palomera y Vetta (2016), consideramos que todas las economías son economías morales. Siguiendo el argumento, el caso que nos disponemos a presentar es teóricamente afín al trabajo de Franquesa (2018), en el que se estudian las fricciones entre dos economías morales presentes en un mismo campo. A nuestra temática, la de la degradación del oficio en construcción, le aplicaremos el enfoque que Franquesa utiliza para mostrar como moralidades vinculadas a ciertos procesos de agudización neoliberal erosionan otras moralidades vinculadas a una organización preexistente de la producción. Como el autor, también intentaremos iluminar la complejidad del asunto al remarcar los vasos comunicantes entre ambas economías morales en conflicto.

III.1. La romantización del pasado

Ángel, Chuso y Manolo son trabajadores de edad media avanzada y que se iniciaron en el mundo de la construcción barcelonés desde bien jóvenes. Estas dos variables son las que nos aseguran que han experimentado la evolución de las costumbres, ritos, moralidades e identidades asociadas al trabajo de la obra. Al final del capítulo retomaremos el caso de Erick y Pedro para contrastar lo analizado.

Empezaremos la subsección centrándonos en Ángel y Chuso, ellos dos nacieron en Barcelona, hijos de inmigrantes nacionales. Los dos empezaron a trabajar en construcción a finales de la década de los 80, antes de cumplir la mayoría de edad. Ángel no tenía familiares que se dedicaran a la construcción y explicaba tal que así los motivos que le empujaron a emplearse en el ramo: *“Como no me gustaba estudiar y veía que la construcción era muy bonita, ¿sabes? no ver nada y que, de golpe, haya algo [construido]”*. Pocas semanas después de acabar su etapa escolar, ingresó como aprendiz en una pequeña empresa de albañilería, también formada por migrantes nacionales. En cuanto a Chuso, él sí tenía familiares cercanos que habían trabajado en construcción. Igual que Ángel, Chuso prefirió no continuar con la formación escolar y se inició como aprendiz junto a un pintor experimentado.

Desde finales de los 80 hasta principios de los 2000, Ángel y Chuso pasaron de aprendiz a peón, de peón a peón especialista y de peón especialista a oficial de segunda. Finalmente, en

pleno auge, ambos se consolidaron como oficial de primera. Cada uno en su oficio, fueron escalando posiciones dentro del sector, tanto en un sentido salarial como de prestigio. Ninguno de los dos permaneció en la misma empresa durante toda su trayectoria, pero sí que, por norma general, trabajaban para pequeñas empresas de reformas o pequeñas constructoras, en la medida de lo posible evitando obras de gran envergadura u obra civil.

En 2015, cuando quedó atrás la peor parte de la crisis, ambos llevaban en sus espaldas poco más de 25 años en el sector. Este tiempo fue suficiente para, primero, enamorarse del universo del trabajo en la obra, después, percibir como ese universo se iba degradando y, finalmente, plantearse dejar un sector del que rehusaban y se sentían rehusados. Después de un considerable periodo desempleados en contexto de recesión, Chuso volvió a trabajar como pintor. Ángel también se reincorporó, pese a que declaraba que había tomado la decisión de abandonar el mundo de la construcción.

Ángel y Chuso sentían un fuerte desapego hacia un sector que consideraban “*ya no es lo que era*”. Aún así, e independientemente de que durante muchos años de la crisis estuvieran alejados de las obras, ambos se identifican como albañil y pintor, respectivamente. En una entrevista en un bar céntrico de Barcelona, me contaban cuánto amaban el ramo y sus respectivos oficios. Por ejemplo, reivindicaban reconocimiento para un sector al que, según ellos, no se le daba la importancia que realmente tenía. Primero, Chuso advertía acerca de una cuestión la cual él consideraba que, a veces, la gente no era del todo consciente: “*Mires donde mires, todo, todo, lo que ves cuando vas por la calle lo han hecho obreros de la construcción*”. Seguidamente, Ángel asentía y añadía:

Y el trabajo es muy gratificante, esa sensación es como, no la voy a comparar con tener un hijo, pero... es algo que ha nacido de ti, has moldeado los materiales de la naturaleza y lo has convertido en algo práctico, que puede tener un uso y es básico [...] Es muy bonita [la construcción], es precioso, sin los albañiles, pintores, alicatadores, nadie podría hacer nada, es el origen, todo nace ahí (Ángel).

Específicamente, cuando ambos rememoraban la primera parte de su carrera laboral, aproximadamente desde finales de los 80 hasta principios de los 2000, expresaban con nostalgia cuán seducidos quedaron por el trabajo en construcción, en el sentido más amplio de la expresión. El nexo emocional con el ramo en general y con su oficio en concreto se enraizaba en recuerdos de momentos, sensaciones y prácticas determinadas. Una buena muestra fue la siguiente conversación entre los dos hombres sobre anécdotas de la obra. Mientras bebían, Ángel y Chuso iban intercambiando recuerdos sobre sus primeros años como aprendices, con un marcado tono nostálgico:

“Cuando llegabas por la mañana y encontrarte en la obra una hoguera de fuego y calentarte en la obra, hablando con los compañeros”, “o antes en la obra se cantaba”, “o como cuando te decían: “venga, prepara la mesa [el jefe se lo decía a ellos cuando eran aprendices] y cogías en la obra, yo recuerdo de poner el mantel para comer, y venir [el jefe] y decirme: “¡niño!, ¡limpia el tablero, cógete las tochanas y monta la mesa!””, “y parábamos y comíamos todos en la mesa como dioses”, “la pausa de la comida era sagrada”, “sí, eso era muy bonito, y te pegabas unas comidas...”, “y los viernes, ¿tú te acuerdas los viernes en la obra se hacía barbacoa? se plagaba antes y se hacía barbacoa. Uno iba a comprar carne y con los tableros de los pales se hacía una brasita”, “hablando con el compañero, había una... una hermandad de compañeros, social, hablabas del trabajo, de cómo te ha ido el día” (Ángel y Chuso).

Ágilmente, los dos hombres pasaron de las anécdotas sobre costumbres en la obra para centrarse en el rol del aprendiz y lo duros que fueron sus primeros años trabajando en construcción. Tal que así lo explicaba Ángel: *“Barriende, empecé de esta manera, las primeras herramientas que tuve fueron una pala y una escoba y me pasaba todo el día con la pala y la escoba”*. Chuso ratificaba las palabras de su compañero: *“Madre mía si limpiar... limpiar, limpiar y limpiar”*. También contaban cuán jerárquica era la relación establecida con sus superiores. Por ejemplo, Ángel recordaba:

Los albañiles me dijeron que cuando no tuviera nada que hacer, pues que mirara, que me dedicara a mirar y aprendiera mirando, pero que no preguntara, que solo mirara, y que con el tiempo ya preguntaría. Al principio solo mirabas y después te ganabas la capacidad de preguntar”. [...] Nos han hecho mil [putadas] a nosotros [Chuso asiente]. A mí me llamaban tirándome una piedra, porque representa que cuando ya eres peón, representa que el paleta no tenía que decir que necesita mortero, sino que tú ya tenías que estar al loro y echar [mortero] cuando contaras las paletadas. Pues el tío [el paleta], si veía que no había mortero y te veía que estabas despistado, pues te tiraba una piedra, y ya sabías que te caía la piedra y que algo fallaba. Esta todo el lado romántico, pero también hay una parte chungu (Ángel).

Los recuerdos de Chuso, pese a ser en el subsector de la pintura y no en el de la albañilería, eran parecidos: *“Yo me pasé de aprendiz dos años solamente lijando y dando imprimación. A mí me salía sangre de las manos de lijar, pero es que saber lijar es muy importante porque es la clave para hacer un buen acabado”*. Con la perspectiva otorgada por el tiempo, ambos admitían que, frecuentemente, su día a día como aprendices era *“demasiado duro, no solo físicamente, también de cabeza, mental”*. Chuso recalca que *“yo me metí a pintor para pintar”* pero que no cogió *“una brocha hasta pasados más de dos años trabajando”*. Pese a todo, los dos hombres proclamaban convencidos sentir predilección por esa determinada organización del trabajo en el ramo de la construcción. Los dos aseguraban

que, aunque dicha organización era marcadamente jerárquica y estricta, gracias a ella se fomentaba la existencia de unos valores admirables y se creaban fuertes nexos identificativos:

El ambiente que había era muy cachondo, muy guay, muy jerárquico pero muy guay también. Era duro, pero este aspecto duro lo teníamos grabado a fuego. O sea para mí, para que me dieran la paleta pasaron 6 años, no te hacías albañil de la noche a la mañana, ni mucho menos. Era cuando el encargado sabía que tú ya estabas preparado. Yo empecé a tocar la paleta porque en una obra, cuando yo ya llevaba años en la empresa, me vino el jefe y me dijo que iba a coger la paleta, y joder, yo ese día... [subrayando lo emocionado que estaba] eso se vivía como algo increíble, lo valorabas. Porque claro, primero eras, aprendiz, luego peón, luego eras peón especialista y luego oficial segunda [subrayando la importancia de nuevo] (Ángel).

Palomera y Vetta (2016: 2), apoyándose en Narotzky (2015) para describir la noción de economía moral, parten de la premisa que las desigualdades estructurales generadas por formas particulares de acumulación de capital están siempre metabolizadas a través de campos particulares constituidos por combinaciones dinámicas de normas, significados y prácticas. Justamente, estos campos son los que etiquetamos como economías morales.

La organización social de la producción en la obra descrita por los dos sujetos, sin estar exenta de cierta crueldad, también se percibía como meritocráticamente justa. Es decir, en la medida en que uno era capaz de perseverar, conseguía mejorar su posición en el ramo. Esto nos remite a la reflexión de Narotzky y Besnier (2014: 7) en la que explican que, en el estudio de las economías morales, tratamos de entender las mutuas obligaciones y responsabilidades que posibilitan la aceptación de la explotación por parte de los mismos explotados. El relato de Ángel, secundado por Chuso, nos evocaba a una organización laboral y vital rígida, identificable, lineal y acumulativa, capaz de proporcionar proyecciones de futuro y horizontes de expectativas a los obreros insertados en ellas (Sennett, 2000; Narotzky y Besnier, 2014). Adicionalmente, el tono nostálgico de los dos trabajadores nos indicaba que no solamente había aceptación hacia el modelo de explotación, sino que los rituales, costumbres y moralidades actuaban como un eficaz adhesivo identificativo.

En párrafos anteriores leíamos el testimonio de Ángel sobre el día en que le fue entregada la paleta, simbolizando el paso de peón especialista a oficial segunda. Hay coincidencia en los testimonios de otros obreros de avanzada edad al recordar perfectamente el día en que, mediante el ritual de entrega de alguna herramienta o de responsabilización de alguna tarea, se evidenciaba que habían ascendido de categoría. Por ejemplo, Chuso recordaba, claramente y con orgullo, cuando empezó a utilizar las brochas de esmalte o de acabados. Ángel era capaz de entrar más al detalle, explicando las mejoras tanto en

condiciones laborales como en prestigio que conllevaba la ascensión de peón especialista a oficial segunda:

Cuando te daban la paleta era una especie de fiesta: te pagaban más, y porque entre los peones que le vinieran a uno y le dieran la paleta era como: “aquí os quedáis jajaja, el mortero lo va a hacer tu puta madre [simulando que se lo dice a los otros peones]”. Claro, era eso, era importante. Eso existía, a mí me vino el encargado y me pusieron a tirar maestras para revocar las paredes y se presentaron el capataz, el encargado, el jefe de obra y el aparejador que estaba por ahí, para mí que se querían reír de mí, yo estaba ahí con el capazo y el mortero que me temblaba la mano, y me salió fatal y el encargado me dijo que no estaba preparado [para ser oficial segunda] y eso te hunde. El caso es que me dijeron que acabara de tirarlas y me dejaron solo, pero en realidad me iban mirando, solo se apartaron se fueron más atrás, y yo ya estaba tranquilo, me quede tranquilo y trabaje bien y se acercaron luego y me dijeron: “ahora sí”. Me lo hicieron para putearme creo yo. Y me dieron la paleta y fui oficial de segunda (Ángel).

De este discurso se advierte que había elementos propios del modelo de masculinidad hegemónica insertos en las prácticas concretas del desarrollo del oficio. Hablamos de la integración del sufrimiento o de la humillación como valores deseables y positivos, del respeto y reproducción del orden jerárquico o del ensalzamiento del trabajo duro. En este sentido, de la determinada organización de la producción, sus ritos y sus símbolos, se acostumbraban a desprender moralejas que Ángel y Chuso valoraban afectuosamente. Especificando, Chuso confirmaba que esas experiencias pasadas le sirvieron para aprender “cosas muy importantes”, como “tener respeto por los jefes”, “que todo esfuerzo trae sus frutos”, o “darle mucha importancia a lo que ibas consiguiendo”.

Ángel exclamaba, con seguridad, que la centralidad de las relaciones jerárquicas, los rituales inherentemente anexados a las prácticas laborales diarias y la perspectiva acumulativa de la carrera laboral tenían un efecto solemnizador del “oficio de albañil” o “cualquier otro oficio de la construcción”. Entonces, una de las funciones principales de estos mecanismos integrados en la estructura organizativa del trabajo era la de valorizar el propio oficio:

Cuando yo aprendí a enyesar, que el paleta sabía enyesar. Yo conocía a un paleta que me decía: “El buen paleta no es buen paleta hasta no que no enrasilla por los cuatro costados” Y eso significa que cuando estabas haciendo una escalera a la catalana, que una escalera a la catalana tiene mucho arte, enrasillar a la catalana es colocar el yeso en las cuatro rasillas, o sea en una rasilla fina y colocar los cuatro puntos... yo a día de hoy no se enrasillar por cuatro lados... Eran cosas que te estimulaban joder, que decías: “¿llegaré a saber enrasillar por los cuatro costados?, ¿llegare a ser un buen paleta?” (Ángel).

En suma, si recuperamos los testimonios de ambos sobre sus primeros años como aprendices y peones y le añadimos las figuras del oficial y del maestro, en tanto que punta más alta de la pirámide laboral, encontramos un dispositivo laboral parecido al que Sennett (2009) describe refiriéndose al gremio medieval:

La presentación del aprendiz se basaba en la imitación: el aprendizaje como copia, mientras que la del oficial tenía mayor alcance. Debía demostrar competencia de gestión y poner de manifiesto su fiabilidad como futuro líder. La diferencia entre la pura imitación del procedimiento y la comprensión más amplia de cómo utilizar lo que se sabe es [...] señal distintiva de todo desarrollo de habilidades. El taller medieval se caracterizaba por la autoridad que confería a los maestros, jueces de este progreso. Los veredictos del maestro eran definitivos, inapelables. [...] El maestro unía en su persona autoridad y autonomía (Sennett, 2009: 78).

En la misma página, el autor nos proporciona otras características del gremio medieval, particularmente similares con algunas de las anécdotas explicadas por Ángel o Chuso. La primera es que la autoridad masculina se encarnaba en una jerarquía de distintos niveles y que se especificaba una duración determinada para un periodo de aprendizaje. También que las etapas de progreso estaban marcadas y que el ascenso desde la fase de aprendizaje a la de oficial se daba por la presentación de una obra, como a la que Ángel fue sometido mientras tiraba maestras, mediante la que demostraba las habilidades que había adquirido siendo aprendiz. Por último, indica Sennett que, para llegar a maestro, se debía presentar una obra superior, equivalente a lo que Ángel mencionaba como *“enrasillar por los cuatro costados”*.

La figura del “maestro” era la máxima expresión de prestigio personificado dentro de la obra. Antes mencionábamos que la escala general de posiciones laborales en construcción era aprendiz, peón y oficial. Por lo que consta en los convenios provinciales, por encima de oficial primera encontraríamos las figuras del capataz y del encargado, que serían aquellos obreros experimentados que hacen de nexo entre la dirección facultativa y los obreros. Por el contrario, la tipificación de “maestro” no aparece en documentos oficiales, es una categoría emic e informal. Las funciones del “maestro” dentro de la obra son las mismas que, formalmente, se les asignaría al capataz o al encargado: planificar, organizar, distribuir, dirigir y realizar las tareas de mayor complejidad. Por lo tanto, según lo registrado durante el trabajo etnográfico, lo que hace al “maestro” es la combinación de un gran capital cultural incorporado y un gran capital simbólico (Bourdieu, 1986). Esto es, sería aquel hombre que, después de muchos años de experiencia, ha prosperado hasta la cima del reconocimiento profesional dentro de su oficio, ya sea este la albañilería, la pintura, etcétera.

Chuso afirmaba que a los maestros *“no se les rechistaba nada”*, no solo por la lógica razón de que sus indicaciones acostumbraban a ser las más acertadas, sino porque tenían

“reputación”. Chuso trabajó durante muchos años con Quico, un hombre mayor que él, experto en pintura, al que consideraba su *“maestro”*. Chuso, lleno de admiración, narraba como él había presenciado una escena en la que el jefe de obra le había corregido a Quico en una de las tareas que estaba realizando y este último, después de explicarle porque su corrección era errónea, le había *“mandado a callar”*, espetándole que *“tú no has cogido una brocha en tu vida”*. Más allá de los detalles de la anécdota, lo que Chuso intentaba remarcar era la gran autoridad que un *“maestro”* tenía en el mundo de la construcción, viéndose incluso con la potestad de contestar a un jefe de obra, quién, en estrictos términos formales, ocupaba una posición por encima de él, pues recordemos que el *“maestro”* es una figura no contemplada en convenios colectivo.

Manolo podría considerarse, sin lugar a duda, un *“maestro albañil”*. A fecha de 2018, Manolo había trabajado más de 40 años en el sector de la construcción. Como Ángel y Chuso, empezó de aprendiz en una pequeña constructora, cambió varias veces de empresa y, en 1992, con tal solo 37 años, ya era encargado. Durante los últimos años de la burbuja, Manolo estaba trabajando como asalariado en una constructora propiedad de un viejo amigo suyo. Esta empresa había crecido exponencialmente y, aprovechando el auge, se dedicaba a asumir ambiciosos proyectos de obra. En una de esas obras llegó a movilizar más de 200 trabajadores, incluyendo personal propio y subcontratas. Para esas fechas, las funciones de Manolo consistían en ir de obra en obra para planificar, dirigir y solucionar imprevistos. Si bien, también había periodos en los que él *“trabajaba en la obra”*, es decir, *“no era el típico encargado con las manos en los bolsillos”*. A Manolo le alcanzó la burbuja teniendo él profundos conocimientos de todas las fases de la obra *“desde los cimientos hasta hacer la instalación eléctrica y la fontanería, todo, gruista, incluso un poco de carpintería”*. De hecho, él aseguraba que una de sus funciones principales era la de *“solucionar problemas”*:

Yo soy más artesano y emprendedor. O sea, yo lo que me buscaba mucho era solucionar problemas que no... o sea, digamos, investigar, buscar soluciones a algunos problemas que ellos no sabían resolver. [...] [Hablando de su jefe] yo era su mano derecha, su mano izquierda y todo su cuerpo, porque cada vez que tenía un problema me decía: “Manolito, mira tenemos esto, hay que hacer esto, a ver qué soluciones das”. Y yo decía: “Vale, ya me rumiaré algo”. Ya te digo, yo a mí... yo era el de la soluciones, o sea solucionarle los problemas (Manolo).

Cuando decíamos que el maestro albañil era el resultado de una combinación entre capital cultural incorporado y capital simbólico, nos referíamos específicamente a esos hombres que, primero, poseían profundos conocimientos y habilidades sobre el trabajo en la obra. Y segundo e igual de importante, que sus entornos laborales los reconocían como tal. Es decir, Quico se reafirmó como *“maestro”* cuando el jefe de obra agachó la cabeza y aceptó su respuesta malhumorada o cuando Chuso, años después, explicaba esas mismas anécdotas en

un bar catalogándolo como tal. Podemos considerar a Manolo como un maestro albañil al escuchar a obreros de su entorno describirlo como *“muy, muy listo”*, como *“un tío que siempre quieres tener en tu obra”* o diciendo que *“hay pocos como él”*. La frase de *“hay pocos como él”* nos conduce a la relación entre los beneficios simbólicos y materiales con la posesión de un amplio capital cultural (Bourdieu, 1986: 49). Especialmente el propietario de una competencia cultural escasa puede conseguir provechos materiales y simbólicos. En el caso de Manolo, esto se traduciría en la reputación, el prestigio y su entonces sueldo bruto mensual de 3000 euros aproximadamente.

Los datos etnográficos en relación a la figura del maestro también pueden ayudar a complejizar la noción de masculinidad hegemónica que, a veces, se aplica a los espacios de trabajo. Berdahl, Cooper, Glick, Livingston y Williams (2018: 429) indican que, en empleos que incluyen dinámicas de competencia y una organización jerárquica, los comportamientos masculinos suelen estar conformados por valores como la agresividad, la belicosidad y la dominación. El sector de la construcción se caracteriza por ser competitivo y con una jerarquía marcada, con lo que cabría esperar ciertas actitudes próximas al modelo de masculinidad hegemónica por parte de hombres considerados *“maestros”*, como Quico y Manolo. Evidentemente, el honor, la reputación y el respeto que sujetos como ellos exhibían encajaban con una identidad masculina que se podía traducir en relaciones de poder con compañeros de trabajo. Pero por el contrario, se detectaron dos factores que complejizan la identidad masculina hegemónica: el trabajo bien hecho como medida objetiva y la importancia dada al relevo generacional.

Quico y Manolo como ejemplos de maestro – pero también Pepe o Erick pudiendo ser considerados como tal –, insistían repetidamente en la importancia de un sistema de producción que se centraba en la enseñanza del trabajo bien hecho y en el futuro relevo del aprendiz para el puesto de maestro. Varios informantes, al recordar la relación jerárquica que, cada uno en su momento, había tenido con su maestro, aparte de adjetivos como: *“duro”*, *“exigente”*, *“jodido”*, *“distante”* o *“agresivo”*, también usaban otros, aparentemente más alejados del modelo de masculinidad hegemónica: *“amable”*, *“atento”* o *“muy preocupado de que estuviera bien”*. Cástor, hablando de su antiguo jefe, lo definía como *“cariñoso”*, tanto con el trabajo como con sus subordinados.

Los relatos de Ángel, Chuso y Manolo coincidían en identificar la crisis como el periodo en el que, simultáneamente, se extremó el control, la especialización y la flexibilización del trabajo en el sector y, consecuentemente, se degradaron los oficios y estos sistemas de valores vinculados al lugar de trabajo. Leeremos este proceso como un conflicto entre economías morales que se reflejaba en dos ejes fundamentales: El primero, la desaparición de costumbres y ritos arraigados a la rutina laboral. El segundo, la simbólica desaparición de las figuras del aprendiz y el maestro.

III.2. La crisis y la imposibilidad de amar el oficio

Al inicio de la sección se explicaba que taylorización y flexibilización son procesos recientes en el sector de la construcción. Un indicador significativo es la aparición y extensión del uso prefabricados a finales de los 80. Hasta entonces, abundaban los métodos tradicionales de edificación, con lo que había margen para introducir nuevos materiales y técnicas (Gómez, 2009: 35). Surgieron ciertos oficios muy especializados que años atrás no existían, como las subcontratas de “pladuristas”¹⁸. Justamente, el que una empresa subcontratista pudiera llegar a una obra con las placas de yeso prefabricadas y solamente tuviera que colocarlas permitía un mayor control de los tiempos y los ritmos de trabajo. Pero el control y la especialización por sí solos no conllevan irremediablemente a una precarización del empleo. A la ecuación debemos añadirle que, especialmente en etapa de crisis, la flexibilización, la inestabilidad y la inseguridad asociadas a dichas subcontratas potenciaron la precarización de los empleos del ramo.

En el capítulo 2, veíamos el proceso iniciado a razón de la crisis de finales de los 70 en que grandes empresas constructoras empezaron a expulsar personal fijo y potenciaron la estrategia de la subcontratación. Desde esas fechas, cada una de las crisis por las que ha pasado el ramo ha significado un potenciamiento del control, la especialización y la flexibilización de la mano de obra. Así pues, las dimensiones del estallido de la burbuja inmobiliaria de 2007 supusieron otro paso significativo en esta dirección.

Expuesta la tendencia general, hay varios matices que se deben tener presentes. El primero es que, aunque esto es un proceso que afecta a todo el ramo, la taylorización y flexibilización son más propensas de aplicarse en grandes proyectos en los que se implican diversos contratistas y subcontratistas. En pequeños proyectos o reformas en los que solo hay presencia de una empresa y pocos obreros, no hay tanta necesidad ni tanto presupuesto como para invertir en *project managers*, en un control exhaustivo, en división del trabajo, en subcontratar, etcétera.

Otro matiz es que, a pesar de que este proceso se potenció en los 90 y ya fue extendiéndose durante la burbuja, la enorme actividad en el sector permitía que siguieran existiendo realidades laborales en las que se podían mantener los ritos, costumbres y tradiciones narradas por los informantes. Como hemos apuntado, esto era especialmente así en obra mediana y pequeña. Con el estallido de la burbuja, el modelo de organización del trabajo se combinó con el cierre de empresas y la destrucción de empleo. Pasados unos años de recesión, a medida que los índices de actividad se fueron recuperando lentamente, los obreros que se reincorporaban al sector lo hacían sintiendo cerca la amenazada de la

¹⁸ Término emic para referirse a los colocadores de placas de Pladur

precariedad y viendo como todas las empresas se veían obligadas a optimizar al máximo todos los recursos utilizados en un proyecto de obra.

Es en este contexto, se reforzó la metodología del control, especialización y flexibilización introducida años atrás. Dicho de otra manera, se redujeron sustancialmente las posibilidades de prácticas informales mediante la regulación y la optimización de la productividad, así como la rotación de la mano de obra. En este sentido y siguiendo a Braverman (1998), se dio una pérdida de poder decisión por parte de los obreros respecto cuestiones de organización del trabajo, tanto desde un punto de vista estrictamente funcional como social:

Workers who are controlled only by general orders and discipline are not adequately controlled, because they retain their grip on the actual processes of labor. So long as they control the labor process itself, they will thwart efforts to realize to the full the potential inherent in their labor power. To change this situation, control over the labor process must pass into the hands of management, not only in a formal sense but by the control and dictation of each step of the process, including its mode of performance. In pursuit of this end, no pains are too great, no efforts excessive, because the results will repay all efforts and expenses lavished on this demanding and costly endeavor (Braverman, 1998: 69).

La crisis asentó en el sector de la construcción un proceso de erosión del ejercicio del oficio tal y como Ángel, Chuso y Manolo lo habían conocido. Su experiencia y la de otros obreros apuntaba a que la crisis acababa, de forma bastante contundente, con la gran mayoría de los signos distintivos: las hogueras al llegar a la obra, el cantar en la obra, las barbacoas de los viernes, los rituales de ascenso, o las figuras del aprendiz y del maestro, entre otros. Uno de los desvanecimientos más significativos fue que “se deja de celebrar el día de San Antonio”. Ángel y Chuso lo rememoraban tal que así en una de las conversaciones en el bar:

Ángel: *“El día de San Antonio, el día del paleta, o del pintor o de lo que fuera, era muy importante, porque ese día tú ibas a trabajar y tú te presentabas en el trabajo y te cambiabas, porque era el ritual. Era cambiarse y llegaba el jefe y decía: “Hoy no se trabaja, ir a tal lado”. Entonces te volvías a cambiar, ibas a tal lado y era un bar donde había una mesa con bebida, comida y de todo y ese día era fiesta. Pero no era una fiesta de...”*

Chuso: *“Hostia, San Antonio... es verdad [sorprendiéndose de sí mismo por haberlo olvidado]”.*

Ángel: *“Eso era súper importante. Tenías una mesa montada ahí y comías con todos los compañeros. Mira se me pone la piel de gallina, por las borracheras... pillabas unas mierdas... se montaban unos pollos... [Risa nostálgica] Claro en teoría era un día de fiesta, pero no te quedabas en casa, ibas a casa con los compañeros”.*

Chuso: *“Había una unidad... que ahora ya no. Por ejemplo el día de San Antonio pues ibas a la obra y estabas con los compañeros, ahora si es fiesta yo ni me acerco a la obra”.*

Ángel: *“Ah, y pagaba el jefe eh. Existía, que luego el jefe venía a última hora. El jefe nunca estaba, pero al acabar él venía. Cuando él entendía que se había acabado pues venía, pagaba y se unía. Pero continuabas y continuabas, pero continuabas de tal manera que al jefe lo ponías borracho, le hacías sacar lo que fuera, miles de historias” (Ángel y Chuso).*

Desde finales de los 90, en el artículo de festividades de todos los convenios del sector de la construcción de la provincia de Barcelona se especifica la fecha del 13 de Junio, día de San Antonio de Lisboa, como el día de la festividad gremial. Chuso leía la desaparición de esta celebración como hecho representativo del “modelo” que se ha “instaurado en la construcción”, que se basaba en “maneras de trabajar más rápidas”, en “producir, producir y producir” o en “poner y poner, sin saber que estas poniendo”. Seguidamente, insinuaba el ejemplo de los prefabricados para dar más detalles sobre este nuevo “modelo”: “No hace falta que haya oficios porque todo viene prefabricado. La cosa es saber colocar cosas, solo son montadores, no hay más complicación”. Chuso coincidía con Ángel en afirmar que “se han perdido ciertos movimientos y sistemas convencionales [vinculados al ejercicio del oficio]” y eso influía negativamente en todo lo que rodeaba al trabajo: “sueldo”, “relación con los compañeros”, “condiciones laborales”, “pagas”, “estado anímico” y “el sentirse realizado”. Ratificando el argumento de su compañero, Ángel conectaba claramente este “modelo” con el contexto de recesión:

Ahora todo es dinero, ahora viene el jefe y te dice que el tiempo es dinero y todo eso acaba repercutiendo en condiciones laborales, seguridad, pagas... y todo esto acaba repercutiendo en tu estado anímico como obrero y como persona realizada con su oficio, o sea de cómo tú te sientes con tu trabajo. O sea, simplemente vas a trabajar por sobrevivir en un sistema que pretende justamente eso. Nos tienen acojonados (Ángel).

Precisamente, el conflicto entre “modelos” – o economías morales, si lo llevamos a nuestro campo de análisis – se evidenciaba cuando Ángel y Chuso explicaban anécdotas sobre discusiones que tuvieron con compañeros y jefes al reincorporarse al sector de la construcción, a partir de 2013. Narraban que “las dinámicas eran diferentes y que costaba aplicar las que te habían enseñado a ti, porque el empresario no daba su brazo a torcer y tú te quedabas solo

reclamando". Concretamente, contaba Ángel que, un día de San Antonio, llegó el jefe y les dijo a la plantilla: *"Si queréis coged fiesta, pero tendríamos que apretar un poco..."*. La reacción por su parte fue enfadarse y el jefe insistió en que podían irse a casa si querían. Ángel contestó que no se trataba de eso, que se trataba de *"juntarse y confraternizar"* fuera del ambiente de trabajo, señalando que *"con tu compañero de trabajo pasas 9 horas al día, más que con tu familia, porque en casa duermes"*. Ángel acababa declarando su decepción al ver que intentaba convencer a sus compañeros pero que ninguno reaccionaba, *"como si la historia no fuera con ellos"*.

Otro ejemplo paralelo lo narraba Chuso. Él explicaba que cuando llegaban las Navidades, el convenio de construcción contemplaba el derecho del trabajador de escoger 3 días de fiesta. Entonces, había años que *"sí los otros festivos caían bien, pues colocabas esos tres días y tenías 10 días de vacaciones"*. Al reincorporarse al sector en 2015, Chuso insistía a sus compañeros para informar al jefe que pedirían esos días y estos le contestaban que *"mejor que no"*. Él se enfadaba alegando que *"era nuestro derecho"* y entraba en discusión con los compañeros acobardados: *"Hay que ir al jefe que queremos estos días, porque esto es nuestro, cuando venga el jefe se lo decimos, joder. ¿Me estas escuchando?!"*. El resultado fue que los trabajadores no consiguieron colocar los tres días a su voluntad. Chuso contaba que el jefe aceptaba dar algún día de fiesta, pero acostumbraba a ser él el que decidía cuál era:

El jefe sabía que era nuestro derecho, pero si había alguno [algún trabajador] que decía: "mejor lo que dice el jefe", pues eso se va perdiendo, y ya discutíamos entre nosotros. Porque el jefe decía: "me interesa que lo hagáis así", y los otros: "vale, lo dice el jefe", y yo desesperado: "Me cago en tu puta madre, que es nuestro derecho coño, que el jefe lo sabe, que no te puede decir ni mu, esos tres días son a conveniencia del trabajador". Y al final yo era la oveja negra, tenía confortamiento. Pues mira, otro detalle que se pierde, pero era importante, joder. Es que llegaba tu paga doble, con 10 días de fiesta y eras el puto amo. Esto ya no se ve, destrozado... (Chuso).

Ángel y Chuso reconocían como causas de la degradación del oficio la preocupación por el *"dinero"*, la voluntad enfermiza de *"producir"*, el *"querer que todo vaya más rápido"*, el *"no prestar atención a la calidad"*, el *"ser poco cariñoso y poco fino con lo que haces"* y el *"no tener tiempo"*. En esta dirección, Ángel repetía que, con la crisis, se había perdido definitivamente ese punto *"romántico"* que había en construcción y que tanto le había *"enamorado"*.

En 1848, Marx y Engels ya plasman en el Manifiesto comunista algunas reflexiones en torno a la desmoralización de las prácticas económicas a causa de la imposición de dinámicas liberales – en nuestro caso, neoliberales –. Específicamente, los autores hablan de que la revolución burguesa *"ha despojado de su aureola a todas las profesiones que hasta entonces se tenían por venerables y dignas de piadoso respeto"*, no ha dejado *"subsistir otro vínculo*

entre los hombres que el frío interés, el cruel «pago al contado»”, ha provocado una tendencia en que “todo lo estamental y estancado se esfuma; todo lo sagrado es profanado, y los hombres, al fin, se ven forzados a considerar sus condiciones sociales de existencia y sus relaciones recíprocas”. Finalmente, “en lugar de la explotación velada por ilusiones religiosas y políticas, ha establecido una explotación abierta, descarada, directa y brutal” (Marx y Engels, 2007: 10-11).

Más de un siglo después de la publicación del Manifiesto comunista, Thompson enumera en *The Making of the English Working Class* (1966) algunos de los lamentos de los trabajadores en torno a la intensificación de la explotación. Podemos ver que la implementación e intensificación de lógicas capitalistas y de mercado seguían desembocando en quejas por parte de la clase obrera. Algunas de ellas son paralelas a las registradas en nuestro caso:

The rise of a master-class without traditional authority or obligations; the growing distance between master and man; the transparency of the exploitation at the source of their new wealth and power; the loss of status and above all of independence for the worker, his reduction to total dependence on the master’s instruments of production; the partiality of the law; [...] the discipline, monotony, hours and conditions of work; loss of leisure and amenities; [and] the reduction of the man to the status of an “instrument” (Thompson, 1966: 202-203).

Sin embargo, como hemos explicado anteriormente, este conflicto debe leerse no como una desmoralización neoliberal del oficio en construcción, sino como una fricción entre distintos órdenes económico-morales vinculados al ejercicio del oficio. En otras palabras, siguiendo los argumentos de Palomera y Vetta (2016: 8), no se trata tanto de una separación entre moralidad y economía, sino de adopción de moralidades particulares en interés de economías particulares. Además, las autoras añaden, muy pertinentemente, que también en interés de clases sociales particulares. No es casualidad que el potenciamiento de una economía moral especializada y flexibilizada en las obras coincidiera con un contexto de precarización de la clase obrera e incremento de políticas de austeridad.

La imposición de una economía moral de base neoliberal en el trabajo en la obra provocaba que Ángel, Chuso, Manolo y otros elaboraran concepciones de injusticia que vinculaban la redistribución y el reconocimiento. Como pasaba en el caso del resquebrajamiento de masculinidades, la degradación del oficio, en tanto que conflicto material, tenía base en indudables violencias objetivas que los obreros explicitaban. Aun así, se volvía a cumplir el patrón en el que muchos obreros ponían el acento en lo que percibían como una identidad oprimida o como un reconocimiento negativo. Esto se percibía fácilmente en

todo el discurso de Ángel y Chuso, en el que repetían que estaban “tristes” porque ya no sentían “reconocidos” en sus oficios. Así lo contaba Ángel:

Últimamente ya me ha pasado, esto de entrar en una empresa, post crisis, entrar y ya te lo decían: “ya sabes cómo está la cosa, esto es lo que hay” [avisando que las condiciones son precarias], y yo decía: “vale, pero por mucho que es lo que hay... esto es legal eh” [legal refiriéndose a un sueldo mínimo, jornada laboral con horas determinadas, derechos laborales, etcétera]. Y me decían: “vale, vale, tienes razón”, y cuando acababa mi faena a la calle. Había otros que, por mucho que fuera ilegal [las condiciones en que trabajaban], pues las aceptaban (Ángel).

En la misma conversación, justo después de describir esta anecdótica escena cotidiana con claros tintes de injusticia redistributiva, Ángel presentaba una auténtica declaración de intenciones, virando hacia las concepciones de injusticia por falta de reconocimiento:

Yo quiero decir algo, quiero que quede constancia: Yo como albañil romántico de la construcción ya me he planteado el hecho de abandonarla, no me siento reconocido, porque el mundo que yo conocí de la construcción ya no existe, es una jauría donde el propio trabajador se echa piedras unos a otros, no hay nada de lo que había antes. Puedes ganar más o menos, que es menos siempre, pero ya no es lo que era... estoy pasando de esto, haciendo un tránsito en dejar la construcción (Ángel).

Según Ángel, la conmoviente decisión de dejar el oficio no se basaba tanto en el aspecto material – “puedes ganar más o menos [dinero]” –, aunque, por supuesto, tenía importancia y se daba por entendida la precariedad estructural – “que es menos siempre [desde el comienzo de la crisis]” –. Sino que, por otro lado, la frase de “no me siento reconocido” nos indicaba que, gran parte del conflicto, se focalizaba en la degradación de la identidad de albañil. En el sentido en el que lo expresaba Ángel, la lógica de infra reconocimiento era de ida y vuelta, ni él reconocía el sector ni el sector le reconocía a él. Dicho de otro modo, Ángel no reconocía el sector en el que creció y en el que consiguió forjar una identidad, simultáneamente, el viraje de especialización y flexibilización del sector impedía un mantenimiento de costumbres, celebración de rituales o respeto de jerarquías que otorgarían reconocimiento y prestigio a Ángel.

Finalmente, en una de sus últimas reflexiones antes de cerrar el tema, Ángel seguía manteniendo una posición en la que la precariedad material y la degradación de la identidad de albañil estaban totalmente imbricadas. Al mismo tiempo, el alegato final iba dirigido hacia la demostración de sentimiento de injusticia por culpa de un “modelo”, o economía moral, que no reconocía a los trabajadores de la construcción concediéndoles la centralidad que tienen y merecen:

Estás acostumbrado a ver una cosa que ya no ves y luego ya te desenamoras, cuando ves que aquel mundo que tú querías, aquel mundo que sentías pasión, pues se ha venido abajo... y eso es la crisis. Y más cuando te ves con una carretilla y tus herramientas buscando faena por doquier y llegas sin nada a casa... y te das cuenta que has aprendido un oficio y has estado perdiendo el tiempo, cuando para ti esto es... [central] [...]. En realidad lo que hay dentro de ti es un albañil, entonces, cuando yo me tiro 5 meses trabajando en correos, pues ves las obras y las echas de menos, porque te llena, porque es una cosa que te gusta, es una cosa que forma parte de ti. [...] [Los trabajadores de la construcción] Somos lo más de lo más, pero nos tienen como lo menos de lo menos, ahí es donde está mi cabreo. Entonces, duele (Ángel).

Probablemente, la de Manolo sea una de las experiencias más significativas en cuanto a pérdida de reconocimiento y desencantamiento con el sector. Recordemos que a Manolo lo alcanzó el apogeo inmobiliario trabajando de encargado y siendo considerado como un albañil de referencia por parte de muchos compañeros, lo que nos posibilitaba de etiquetarlo como un “maestro”. Al llegar la crisis, su empresa entró en concurso de acreedores y, después de varios recortes en su sueldo, cayó en el desempleo. Manolo no volvió a reincorporarse al ramo hasta 2011, año en que un amigo suyo le propuso empezar a trabajar en una pequeña empresa subcontratista que había montado. Para esas fechas, él ya se acercaba a los 60 años y veía como el horizonte de la jubilación estaba cada vez más próximo, con lo que sentía la presión de cotizar. Su situación y la precariedad generalizada en el sector le obligaron a aceptar unas condiciones de trabajo notoriamente peores en comparación con la etapa pre crisis.

Manolo se rompió los ligamentos cruzados de la rodilla izquierda en el año 1988 y no se operó, pudo seguir trabajando en construcción porque, desde 1992 hasta 2007, su puesto ya era el de encargado y el desgaste físico era limitado. Como él mismo contaba: “Antes [de la crisis], lo que tenía era esfuerzo mental, porque yo tenía que llevar [organizar] todo lo que hacía falta en toda la obra”. Por ejemplo: “Saber lo que hace cada uno [de los trabajadores] y llevar el control”, “mirar los cambios en el presupuesto”, “contar el tiempo si algo se tenía que tirar y hacerlo de nuevo”, “controlar el material”, etcétera.

La vuelta a las obras en 2011 significó también un cambio total en su rutina laboral. La empresa de su amigo estaba formada tan solo por 6 personas, hecho que implicaba que se exigiera esfuerzo físico a todos los integrantes, Manolo se vio obligado a “volver a meterse en el tajo”, dejando atrás gran parte de los beneficios materiales y simbólicos que le proporcionaba su categoría formal de encargado y el reconocimiento informal como maestro. Cierto es que los conocimientos y la capacidad de Manolo fueron decisivas para poder acceder a ese trabajo y, gracias a eso, seguía disfrutando de cierta jerarquía dentro de la nueva

empresa. Aún así, durante su etapa laboral en tiempos de crisis, la pérdida bienestar material y de prestigio fue notable y él lo empezó a notar cada vez más en su rodilla:

Yo fui en el año 2014 a visitarme [al médico, por la rodilla] porque me dolía mucho y no podía andar, me dijo el traumatólogo que tenía principios de artrosis pero que no estaba para operar, pero claro yo [antes de la crisis] estaba de encargado, cogía el coche, ayudaba en la obra, estaba de pie y no tenía que hacer mucho esfuerzo. Ahora [desde la crisis] ya me tenía que meter en las zanjas, poner tubos, hacer paredes, poner techos, hacer bigas, poner forjados... entonces el desgaste ha sido mayor, entonces desde 2011 hasta aquí el desgaste de la rodilla ha sido mucho mayor que lo que yo iba gastando antes, entonces llegó un momento que no podía aguantar (Manolo).

Las condiciones salariales empeoraron considerablemente, pasando de los aproximados 3000 euros mensuales en 2006 a poco más de 1000 euros mensuales en 2011. La nueva realidad laboral vivida en tiempos de crisis dejó en Manolo una cierta sensación de “como volver a empezar”. Así pues, desde el relato de vida de Manolo, se ve la relación entre la imposibilidad de reproducir pasadas economías morales del trabajo en la obra y el colapso de proyectos de vida (Sabaté, 2016). Su relato de vida estaba armado con coherencia y sentido acumulativo hasta el estallido de la burbuja. En cambio, la narración del inicio de la recesión y la crisis se construía en términos de retroceso. En el caso de Manolo y otros obreros de edad laboral avanzada, debemos añadir el agravante de que, en un momento de retroceso vital, estaban obligados a mirar hacia el futuro a medio plazo para conseguir una pensión digna. Manolo solventó este conflicto completando sus últimos años de cotización con el paro y la ayuda por baja indefinida, también tuvo que asumir que su pensión sería sustancialmente menor de lo que esperaba.

Por supuesto, Manolo vinculaba su experiencia laboral con el contexto de destrucción y precarización del empleo. Aún así, igual que Ángel o Chuso, apuntaba hacia un cambio de modelo productivo que trascendía la crisis y que dificultaba la movilidad ascendente en el ámbito laboral. Manolo ratificaba el proceso de cambio de la economía moral del trabajo:

Ahora hay más rutina [refiriéndose a repetición], tú solo sabes hacer esto y tú solo hacer paredes. Tú solo sabes poner pladur y solo pones pladur. Hay especialistas en pladur, otros especialistas solo saben poner azulejos, no los saques de ahí que solo saben poner azulejos, no saben hacer otra cosa. O sea la construcción sí que es más industrializada, tú esto, tú lo otro... especialidad. [...] Ha habido mucho tiempo que no ha habido ni tiempo ni ganas de enseñar a gente a trabajar [enseñar un oficio], además la gente hace un tiempo [durante la burbuja] estaba mucho en ganar dinero, no en aprender el oficio. [...] Ahora tenemos que hay trabajadores que están mecanizados. Se ha perdido [el oficio] por industrializar el sector: para este problema, esta solución (Manolo).

Chuso coincidía con el argumento de Manolo de que, en construcción, *“no ha habido tiempo ni ganas de enseñar a gente a trabajar [un oficio]”*. Chuso, además, para demostrar que el *“oficio se ha ido perdiendo”*, quiso dar *“un dato muy interesante”*. Él alertaba de que, en 2018, la entonces Ministra de trabajo, Magdalena Valerio, durante la celebración del 25 aniversario de la FLC, hizo un llamamiento a los jóvenes para atraerles al ramo de la construcción, apuntando que, en construcción, *“además de cemento, también hay talento”* (Fundación Laboral de la Construcción, 2018). La misma FLC instaba a recuperar la figura del aprendiz, argumentando que *“es muy importante porque asegura el relevo generacional entre nuestros profesionales que tanta falta nos hace”*, y que *“se trata de una vuelta a los orígenes, a la formación del aprendiz, desde abajo”* (Pernia, 2018). Chuso añadía que esa era la prueba irrefutable de que, después de una década de crisis, en el sector ya no quedaban *“ni oficiales, ni encofradores, ni gente formada”*, porque *“los viejos se han ido retirando y los nuevos no han aprendido el oficio [...] el maestro y el aprendiz ya no existen”*.

Si bien decíamos que la figura de maestro no está tipificada en los convenios colectivos, sí que encontrábamos explícitamente reconocida su contraparte, el aprendiz. Una prueba que constata la paulatina desaparición del modelo artesanal en el ramo es la desaparición del término aprendiz en los convenios colectivos del sector de la construcción de la provincia de Barcelona. Concretamente, aprendiz como categoría laboral formalmente reconocida se mantuvo en los convenios de 1998, de 1999, de 2003 y de 2005. En el convenio de 2008, el primero de la crisis, los términos aprendiz y aprendizaje desaparecieron del texto.

III.3. Resistencia de oficio y espacios de compañerismo

Harvey (1990: 175) expone que, bajo el modelo de acumulación flexible, las empresas subcontratistas actúan como amortiguador para proteger a las grandes corporaciones del coste de las fluctuaciones del mercado. Por lo tanto, la tendencia en los mercados laborales sería la de reducir el número de trabajadores fijos pertenecientes a un núcleo estable y apostar por una mano de obra que pueda reclutarse rápidamente, así como despedirse con la misma rapidez cuando los negocios empeoren. En el ramo de la construcción, además de la precarización asociada a esta tendencia flexibilizadora y a la misma crisis, se suma la alineación respecto de la actividad laboral (Mayz, 1979) que conlleva la intensificación de la especialización y del control del trabajo.

Si existe algún bastión dentro del ramo de la construcción que resista a la especialización, el control y, en parte, a la flexibilización, este es el de la pequeña obra o la reforma. La primera razón es que el taylorismo es un sistema de organización del trabajo pensando para las producciones a gran escala. La misma idea de especialización del trabajo supone que hay una cantidad suficiente de obreros movilizados como para que el trabajo total pueda ser fragmentado en tareas y ser repartido a los distintos sujetos. En pequeña

construcción esto no es viable, pues una misma *colla* de 3 o 4 hombres, normalmente, se encargará de la mayoría de las fases de la obra. Por lo tanto, todos los obreros deberán implicarse desde el principio hasta el fin del proyecto. Adicionalmente, los bajos presupuestos de este tipo de construcción invitan a que se prescindiera de figuras como el *project manager* o el técnico de prevención. Es más, en trabajos de albañilería, si los trabajadores contratados tienen experiencia, pueden llegar a prescindir de la figura del arquitecto. El resultado es que, dentro de la pequeña construcción, los obreros mantienen mayor cuota de poder en la organización del trabajo. Esto se traduce, por un lado, en una mayor conservación de ritos y costumbres, por otro, también en el traspaso de conocimiento.

La recesión provocó, sin lugar a dudas, que los obreros dedicados al mundo de la reforma tuvieran que aceptar presupuestos precarios en los que debían trabajar mucho para ganar poco. A la vez, el contexto de recesión invitaba a estas pequeñas *collas* a buscar flexibilidad laboral, evitando contratos indefinidos. Por el contrario, el simple hecho de que, en este subsector, los únicos presentes en el lugar de trabajo durante la mayor parte del proyecto sean los trabajadores conduce, inevitablemente, a que la responsabilidad de la obra recaiga sobre ellos. Nos referimos a todo lo que atañe a horarios, concreción de los tiempos de descanso, estipulación de los ritmos, compra de materiales, planificación de tareas, ejecución, atención a la seguridad laboral, trato con el cliente, etcétera.

El gran recorte de inversiones públicas y privadas a partir del 2007 afectó, principalmente, a grandes proyectos de edificación y obra civil. Entonces, sin menospreciar los igualmente duros impactos de la crisis en el mundo de la pequeña obra, este subsector no se vio tan intensamente afectado. Recurriendo brevemente a la experiencia de Pepe, él señalaba a *“los especialistas [trabajadores a destajo] de grandes empresas”* como los más perjudicados por la crisis: *“Toda esta gente desapareció, fue cerrar las grandes empresas, las grandes inmobiliarias, fue cerrar y ya has visto estructuras cerradas, tapadas, toda esta gente desapareció”*. A continuación, añadía:

Con lo cual nos perjudicó a nosotros mucho, a los que ya teníamos empresas pequeñitas, porque todos estos se dedicaron a montar algunos que otros empresas, y a meterse a hacer los trabajos que hacíamos nosotros, y ya no hacían trabajos de especialistas, ya hacía trabajos que hacíamos nosotros, con lo cual nos hacían competencia (Pepe).

Pepe declaraba que, ya que las condiciones salariales y laborales empeoraron notablemente en su subsector debido a la competencia, se vio obligado a *“dejar de usar la empresa y hacerlo todo en negro”*. Inmediatamente, aclaraba que las estrategias de abaratamiento nunca fueron en detrimento de la *“calidad”* que le daba a su producto. Estos mismos argumentos los defendían Ángel, Chuso y Manolo cuando hablaban sobre trabajos de pequeña obra o reforma que realizaron en tiempos de crisis. Resumiendo, varios informantes,

relacionados con el mundo de la pequeña obra, quisieron subrayar que, durante la crisis, aunque los presupuestos y las condiciones empeoraron, siguieron mostrando *“compromiso”, “implicación”* o *“profesionalidad”*. Alegando varios de ellos que *“no se trabajar de otra manera”*.

En este subsector, es más complicado que se dé sensación de alienación respecto de la actividad laboral porque el mismo modo de producir obliga al obrero a implicarse con el producto final. Erick era un ejemplo en este sentido. Mientras le acompañaba durante su rutina laboral se podía percibir la vinculación emocional con el trabajo. Más allá de que, como veíamos en el capítulo anterior, Erick ofrecía presupuestos de obra muy baratos, también reivindicaba que *“a mí me contratan porque yo hago buen trabajo”* y relacionaba la construcción en general con un *“arte”*. Las constantes instrucciones a Pedro para que *“todo quede bien”*, su interés en que Pedro aprendiera *“por si algún día tienes que hacer alguna cosilla [trabajo] tú solo”*, y la insistencia en la limpieza o la meticulosidad destinada a cada una de las tareas eran pruebas que ratificaban el compromiso de Erick con el oficio.

Un día, le pregunté a Pedro por qué decidió trabajar con Erick. Él contestó que venía porque con él *“se trabaja y se pasa un buen rato”*. Seguidamente, Pedro explicó que, durante su carrera laboral en la industria química, experimentó como todo *“se fue mecanizando cada vez más, echaban a gente, nos apretaban más y no había el buen rollo de antes”*, también contaba que *“con las máquinas y el control nos hacían trabajar mucho más concentrados y más rápido, el ambiente cambió”*. Erick le contestó a Pedro que eso *“también ha pasado en las obras”*, recordándole el paso de ambos por la empresa de los dos socios, a modo de hecho probatorio. Erick añadió que *“el buen ambiente es muy importante”*. Pedro, reforzando la postura de su compañero, me respondió: *“Aquí [trabajando con Erick] uno está a gusto porque trabajas muy duro, muy duro, pero vas hablando, haciendo chistes, hablando de la vida, pasando un buen rato... y trabajar duro también, claro”*.

Mientras les acompañaba en su rutina laboral, Erick y Pedro me contaron que habían instaurando *“algunas costumbres”*. En cuanto a la comida, los dos obreros acordaron que se irían alterando, esto es, cada día uno se encargaría de prepararla y llevarla. Justificaban que, una vez estás cocinando, *“es lo mismo hacer para uno que para dos”*, y que así se ahorraban cocinar todos los días de la semana. También, al finalizar la jornada y siempre que podían, iban a tomar una cerveza a un bar próximo al lugar de trabajo. Las ocasiones en que estaba con ellos en la obra hasta última hora, siempre me invitaban a ir al bar. Sin identificarlo ellos como una *“costumbre”* instaurada, también advertí que, prácticamente siempre, pasaban un buen rato hablando mientras se ponían o quitaban la ropa de trabajo, tanto a primera hora de la mañana como a última de la tarde.

Durante la mayoría de estos momentos de receso, el principal tema de diálogo era sobre la obra, específicamente, respecto de los avances hechos hasta el momento y como proseguir. Estas conversaciones de carácter funcional se iban intercalando con anécdotas del fin de semana, preguntas acerca de la familia, comentarios sobre cómo había quedado la comida o discusiones sobre política. Aún así, más pronto que tarde, uno o el otro siempre acababa reconduciendo la conversación hacia “*cómo ha quedado* [lo que se ha hecho hasta ahora]” y “*qué toca hacer* [cual es el siguiente paso]”.

En más de una ocasión durante estos momentos de descanso activo, especialmente tomando una cerveza después de un largo día, cuando ellos hablaban sobre cómo avanzar al día siguiente para “*no perder tiempo*” o para “*que quede bien*”, yo les comentaba por qué se implicaban tanto, teniendo en cuenta lo poco que ganaban. Erick contestaba que la razón por la que lo contrataban era porque “*yo lo hago como si fuera para mí*”. Este principio de ética del trabajo solo lo exponía cuando hablaba de pequeñas obras o reformas. En contraste con su experiencia como asalariado, las malas condiciones y el mal trato no fomentaban el ambiente adecuado como para que Erick pudiera implicarse. Por este motivo, cuando trabajaba para los dos socios hacía el trabajo “*bien*” tan solo por “*profesionalidad*”, diferenciando esta posición con la de hacerlo como si fuera para él.

Tomando de referencia a Sennett (2009), entenderíamos la artesanía no tanto como el modo de producción y de vida que fue agotándose con el surgimiento de la sociedad industrial, sino como el impulso de realizar bien una tarea, sin más. El artesano, como sujeto que personifica dicho impulso, se caracteriza por explorar las dimensiones de la habilidad, el compromiso y el juicio de una manera particular, manteniendo un diálogo entre prácticas concretas y reflexión activa. El autor afirma que “*el orgullo por el trabajo propio anida en el corazón de la artesanía como recompensa de la habilidad y el compromiso*” (Sennett, 2009: 361). Finalmente, reconoce la moderna albañilería y sus antecesores como un oficio muy próximo al trabajo artesanal.

Este caso corrobora que la pequeña obra y la reforma han sido el subsector de la construcción en que aún se ha mantenido cierta organización artesanal del trabajo. En otras palabras, si se quisiera observar la economía moral de los ritos laborales, la del aprendiz y el maestro, o la de la construcción romantizada, la mejor opción sería intentar adentrarse en pequeñas obras, domicilios que están siendo reformados o locales en proceso de rehabilitación. Según Palomera y Vetta (2016: 16), los análisis desde la perspectiva de la economía moral nos ayudan a abordar prácticas, significados e instituciones que regulan las relaciones sociales en un momento histórico en el que se van imponiendo, progresivamente, los principios de la acumulación de capital. Por lo tanto, coincidimos en que la economía moral no debe ser entendida como un sinónimo de economía solidaria. Cierto es que la relación de Erick y Pedro se basaba en la confianza y la reciprocidad pero, simultáneamente, en tanto que

unidad empresarial, los dos estaban totalmente activos en un mercado en el que intentaban dejar fuera otros competidores. Su pacto se fundamentaba, también, en la búsqueda mutua del lucro. La productividad, rentabilidad, costes y beneficios eran centrales en su cotidianidad laboral.

Es interesante, entonces, ver como sus moralidades económicas se enmarcaban en un contexto general de capitalismo neoliberal y en un momento más específico de crisis, desempleo y agudización de la explotación. También, como estas moralidades económicas eran, a la vez, resistencia y recreación de las violencias estructurales de un periodo dado. En definitiva, ponemos en el centro del análisis las vivencias de clase, acercándonos a la siguiente concepción de economía moral:

Far from these arguments, we contend that moral economy was originally conceived as a dynamic concept, capable of accounting for class-informed frameworks of meanings and expectations. The moral economic approach deals with the complex fields of struggle in which livelihood projects are involved, always tied to a particular moment and social structure (Palomera y Vetta, 2016: 12).

En el capítulo 4 explicábamos que, para Erick y Pedro, no había una gran diferencia entre trabajar como asalariados o trabajar por su cuenta en lo que al sueldo y las horas respecta. La gran disparidad recaía en que, durante sus experiencias como asalariados se habían sentido menospreciados, eran “chicos para todo”, les dejaban a deber algunos pagos, les pedían horas extras no remuneradas, les exigían productividad y les cuestionaban su trabajo. Dicho en breve, no se sentían reconocidos. Cuando se pusieron por su cuenta, los bajos presupuestos que ofrecían les obligaban igualmente a dedicar muchas horas y ajustar su beneficio. Pero, en contraposición a sus experiencias como asalariados, sus relaciones laborales contemplaban toda una serie de mecanismos de reconocimiento que acababan teniendo impacto en mejores condiciones de trabajo. Las alternancias para preparar la comida, el rato de bar de después del trabajo o el charlar tranquilamente mientras se cambiaban, entre otras “costumbres”, no solamente propiciaban un ambiente de reconocimiento mutuo, sino que también posibilitaban el reconocimiento del oficio. Probablemente, este sea un motivo por el que Erick solamente empleaba la palabra “arte” para referirse a la pequeña construcción o la reforma.

En definitiva, teniendo en cuenta la tendencia general de deshumanización del trabajo, que trasciende el sector de la construcción, puede considerarse la pequeña obra como un espacio de resistencia por acoger una organización laboral en la que aún cabe la materialización de ideas como el arte, el compromiso, la implicación o el reconocimiento. Sennett (2009: 355) sostiene que la dedicación que inspira a un artesano en el desarrollo de su oficio está conectada a la dedicación que vertimos sobre las relaciones humanas que se dan en lugar de trabajo. Al ver trabajar a Erick y a Pedro, uno era testigo de cómo estos lazos de

compromiso se iban entretendiendo entre ellos y con el espacio a reformar. Además, teniendo presente un factor diferencial propio del ramo de la construcción: mientras se ejecuta la obra, los trabajadores están habitando el producto de su trabajo. Dicho de otro modo, la obra es a la vez lugar de trabajo y producto final.

Para acabar, la foto 7 muestra una de las escenas más representativas que pude captar: Erick y Pedro sentados encima de unas losas, comiendo y charlando sobre las vacaciones de Pedro en Lloret de Mar y sobre cómo debían colocar las losas. Sin duda, ese era uno de los momentos en que se engendraba reconocimiento entre obreros, lugar de trabajo y producto.



Foto 7: Erick y Pedro comiendo y conversando. Fuente: foto propia.

Reflexiones finales

Solo podemos lograr una vida material más humana
si comprendemos mejor la producción de las cosas.

Sennett, 2009

Sección I

Repaso al propósito general

A lo largo de la tesis doctoral me he propuesto que el lector o lectora pudiera comprender las vicisitudes diarias de los informantes. Sin llegar a reflejar exhaustivamente todos los aspectos de cada una de sus vidas, gracias a la exposición polifónica, nos hemos podido adentrar en los relatos y experiencias de los trabajadores. De esta manera, se han podido ensamblar los distintos testimonios, formando una imagen general de la cotidianidad de los obreros de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano durante la crisis económica. Cabe señalar también que una motivación detrás de la presente tesis ha sido la escasa etnografía que existe sobre un sector económico tan particular. En la mayoría de los estudios etnográficos del ramo de la construcción (Pink, Tutt y Dainity, 2012; Thiel, 2012; Del Águila, 2015), puede detectarse la importancia de tres ejes básicos para entender este sector, ejes los cuales también devinieron centrales en mi trabajo de campo y a lo largo del texto: la masculinidad, la condición de inmigrante y la clase social.

Partiendo de estas tres variables, he buscado iluminar los lazos que unían los fenómenos macroeconómicos con las experiencias locales de los protagonistas. Una asunción fundamental ha sido que, aunque cada caso no es el sistema en su totalidad, sí que cada caso nos muestra la lógica y el funcionamiento de lo sistémico. También que respetar la especificidad de los casos implica destacar en ellas lo general (Terradas, 1992). Dicho de otro modo, se ha insistido en la importancia de la historicidad. Es decir, conectar los relatos y experiencias con el momento y lugar concreto de crisis económica en Barcelona y ámbito metropolitano ha sido indispensable para analizar cómo se materializaba lo sistémico en las trayectorias vitales de los obreros. El fin que se buscaba alcanzar era el de crear una corrientes empáticas del lector o lectora hacia los informantes, llegando así a poder habitar su historia de vida (Ferrarotti, 2007). Otra de las principales aproximaciones teóricas presentes a lo largo del

texto ha sido la de la dialéctica entre universalidad y particularidad en el proceso de creación de concepciones de justicia social (Harvey, 1996). En este orden de ideas, se ha entendido la acción de los sujetos como un momento de reproducción de los contextos en los que se llevaba a cabo su propia vida social. Por lo tanto, al reproducir las propiedades estructurales, las personas también reproducen las condiciones que posibilitan e inducen ese mismo modo de acción. Estructuras y agentes, entonces, estarían constantemente interconectados (Giddens, 1984).

Por consiguiente, el situacionismo deviene un factor crucial para entender la emergencia de concepciones de (in)justicia y de cómo pueden entenderse a la luz de una estructura de poder. Mediante el trabajo etnográfico, se ha huido de las discusiones entre principios universales y abstractos de justicia social. Utilizando la distinción analítica entre injusticia redistributiva e injusticia de reconocimiento (Fraser, 2000), me he focalizado en cómo se elaboraban dichas concepciones por parte los protagonistas, obreros de la construcción cuyas vidas estaban sujetas a unas relaciones de poder que inducían a resignación, adaptación, resistencia, contestación, etcétera. En definitiva, las anteriormente mencionadas características de hombre, migrante y de clase trabajadora nos han dado un marco posicional desde el cual hemos iluminado críticamente ciertas violencias materiales y culturales insertas en un periodo en que el capitalismo agudizó la desregulación, la desprotección y la mercantilización.

Sección II

Recapitulación de resultados

Como nos indica Thiel (2012), los trabajadores del sector de la construcción constituyen entre el 5 y el 10 por ciento del total del mercado laboral en, prácticamente, todos los países del mundo. De su trabajo depende que se levanten y se mantengan las infraestructuras que posibilitan el desarrollo de la vida tal y como la conocemos. En el segundo capítulo, observábamos que el sector de la construcción de España y de Barcelona, igual que en muchos otros países del mundo, se caracteriza por ser cíclico y fragmentado. El resultado para los obreros es el de una realidad laboral en la que están fuertemente integradas la movilidad geográfica y la inestabilidad. La combinación de estas particularidades con el auge especulativo que, especialmente en España, se dio entre finales de los 90 y principios de los 2000 desembocó en un intenso altibajo macroeconómico que, del 2007 en adelante, dejó al sector devastado. Si bien este proceso se enmarcó en una crisis económica mundial, en los obreros de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano encontramos un caso paradigmático para analizar los efectos de la austeridad, la precariedad y el desempleo.

En el tercer capítulo nos situábamos en los primeros años de crisis. El cambio de ciclo impactó en las trayectorias vitales de los obreros. Hasta entonces, en un contexto de

crecimiento, sus vidas se construían sobre ejes que se quebraron con el estallido de la burbuja: la percibida movilidad social ascendente, los imaginados proyectos migratorios de progreso, y una reforzada identidad masculina. Es relevante que, de 2008 en adelante, con el considerable empeoramiento de condiciones materiales y sociales de existencia, las contestaciones por parte de los protagonistas se llevaran a cabo de forma atomizada. Recuperando las palabras de Luís Romero, el ramo de la construcción de Barcelona no es una fábrica en que los trabajadores están concentrados en naves, sino que es un monstruo con miles y miles de centros de trabajo (Mota, 2010). Esto nos remite a la movilidad y la inestabilidad tan integradas en el día a día de los informantes, las cuales dificultaron el surgimiento de movilizaciones sectoriales. Consecuentemente, la mayoría de estrategias de resistencia o contestación se ejecutaron individualmente o mediante grupos pequeños y aislados entre sí – las mismas *collas* desde las que se organizaba la producción –.

Justamente uno de los conflictos que más emergió en este periodo de recesión y falta de empleo fue uno que confrontaba a obreros entre sí, el de la xenofobia. Convertido el empleo en un bien escaso, el acceso a él se convirtió en objeto del discurso del merecimiento (Chauvin, Garcés-Mascareñas y Kraler, 2013), de una lucha por fijar los criterios legítimos que dieran acceso al mismo. Durante el trabajo de campo se detectó una relación problemática entre las comunidades morales (Salazar, 1996; Yack, 2012) de “*trabajadores de aquí*” y “*trabajadores de fuera*” o “*inmigrantes*” y “*autóctonos*”. El choque se construía, esencialmente, sobre dos argumentaciones: la de la competencia desleal ejercida por los obreros inmigrantes internacionales y la de que los autóctonos eran más merecedores de los pocos empleos disponibles por llevar más tiempo en España y Barcelona. Por el contrario, también varios informantes defendían un repartimiento ecuánime del merecimiento del empleo, apelando a la noción de necesidad y al derecho de todos a “*buscarse la vida*”. Desde esta última postura, se recordaba que la construcción ha sido un ramo históricamente conformado por mano de obra migrada y gente necesitada. Adicionalmente, subrayaban que los popularmente etiquetados como “*autóctonos*” o “*de aquí*” no dejaban de ser inmigrantes o hijos de inmigrantes nacionales de la década de los 60 y 70, provenientes principalmente del sur de España.

En el cuarto capítulo se analizaban las condiciones de trabajo en el sector de la construcción durante la crisis económica. En primer lugar, mediante la observación participante, se pudo comprobar la heterogeneidad de realidades laborales albergadas en el ramo: desde un obrero que hace un arreglo en un domicilio particular cobrando en negro, hasta una obra pública que concentra varias empresas y gran cantidad de trabajadores coordinados. A esta complejidad inherente se le sumó, durante el declive económico, la precarización de las condiciones laborales y la consolidación de altas tasas de desempleo. El resultado fue un incremento generalizado de la inseguridad, así como la agudización de las relaciones de explotación. Muchos trabajadores se vieron abocados al trabajo en negro como

método de supervivencia. El vivir de las “chapuzas” no solamente derivaba en precarias condiciones de existencia, sino que también contenía un importante factor estigmatizador para el obrero (Paugam 1999; Katz, 2013). En cuanto a la explotación, esta se materializaba, primordialmente, mediante la reducción de sueldos y el aumento del tiempo de trabajo. Más concretamente, el “destajo” o el “trabajo por metros” se reforzaron en tanto que método de contratación y organización de la mano de obra precaria.

En obras de tamaño medio y grande, tanto de titularidad pública como privada, la subcontratación ha sido el procedimiento principal a través del cual se han conformado las relaciones de explotación. Las subcontratas llevan mucho tiempo presentes en el ramo, de hecho, son unos actores totalmente integrados en un sector cuyo modo de producción requiere tareas tan especializadas. No obstante, durante la crisis se afianzaron las subcontratas intensivas en mano de obra, es decir, aquellos actores históricamente conocidos como “piratas”, “prestamistas” o “pistoleros” cuya función es, básicamente, gestionar y colocar obreros en puestos de trabajo precarios y temporales. En reformas u obras pequeñas que pueden ser llevadas a cabo por pocos trabajadores y en las que no tiene sentido la subcontratación, se vio que la relación de explotación se imponía a través de la asunción de costes por parte de los obreros obligados por la necesidad: aceptar que el pago será en negro; aceptar presupuestos considerablemente bajos por la poca oferta existente; trabajar muchas horas y a un ritmo intenso para poder acabar el proyecto, cobrar y buscar rápidamente otra fuente de ingresos; y por último, no prestar atención a la prevención de riesgos laborales por poder conllevar atrasos en la producción.

En todos los casos, el equilibrio entre consentimiento y resistencia acababa siendo decisivo en la determinación de las condiciones laborales. Lejos de pensar a los obreros como entidades pasivas, se ha entendido que el consentimiento tiene su fundamento en una organización de las actividades que parece ofrecer al trabajador un margen real de elección, por muy reducido que sea (Burawoy, 1989: 50). Así pues, muchos trabajadores resistían a las condiciones de explotación compensándolas con ciertas estrategias, por ejemplo la disminución intencionada de la productividad en el caso de las obras grandes o la disminución intencionada de la calidad en el caso de las obras pequeñas.

El capítulo quinto se ha focalizado en la intensificación de impactos negativos en la salud y el bienestar de los obreros. Para empezar, la construcción es el ramo que mayor valor relativo de siniestralidad laboral concentra, y es que en las obras encontramos trabajo en altura, movimientos repetitivos, levantamiento de materiales pesados, uso herramientas cortantes, uso de productos tóxicos y exigencia física. Las fricciones entre productividad y seguridad han sido y siguen siendo un conflicto estrechamente conectado al trabajo en la obra. Además, los cuerpos de los obreros son una de las principales fuentes de extracción de plusvalor, por ende, son ellos los que acaban encarnando y dando existencia a estas tensiones.

Dentro del actual marco de concepción del riesgo laboral impera una tendencia a la individualización, racionalización y objetivización (Bilbao, 1997; Panaia, 2008). Entonces, se tiende a atribuir el origen de los riesgos a las malas prácticas de las distintas agencias, a modo de repartimiento de responsabilidades y rendimiento de cuentas. Por el contrario, hemos podido comprobar que la gestión efectiva de los riesgos laborales en la cotidianidad laboral de los obreros adquiriría formas culturales mucho más complejas que las que se detectaban desde la vertiente positivista de la prevención.

También se han estudiado otros procesos de malestar, no vinculados con la seguridad laboral, sufridos igualmente por los informantes. El primero se refiere a los estados emocionales derivados de la dureza de la crisis y que podían estar más o menos cerca de los marcos biomédicos. Concretamente, los informantes declaraban haber pasado “*depresión*”, “*nervios*”, “*ahogo*”, “*ansiedad*”, “*estrés*”, “*irritación*”, “*estar ausente*”, etcétera. En este sentido, en bastantes ocasiones, se encontró una brecha entre, por un lado, las denuncias realizadas de precariedad material como una violencia sistémica y, por el otro, el malestar emocional que acostumbraba a ser leído como un problema individual. En consecuencia, no basta con darle a las emociones una cabida dentro del cuerpo humano, sino que el estudio de la somatización de emociones implica también fijarlas en las economías políticas de las cuales surgen. Así, cuando situamos los discursos y prácticas emocionales en la economía cotidiana, les estamos dando su concerniente dimensión política e histórica (Lutz y Abu-Lughod, 1990).

El otro proceso perjudicial tratado en la tesis ha sido el del alcoholismo. La profundización en este problema se ha llevado a cabo fijándonos más bien en los procesos de alcoholización, del cual el alcoholismo es una consecuencia. Por lo tanto, el alcoholismo, entendido como adicción, no ha sido el eje central del análisis. Lo han sido las prácticas o rituales alcohólicos, los cuales podríamos definir como los procesos económicos y culturales que operan en determinado momento histórico para establecer las características básicas del uso del alcohol (Menéndez, 1992). Concretamente para varios de nuestros protagonistas, la adicción alcohólica conllevó un empeoramiento de su salud, un agudizamiento del malestar emocional, un debilitamiento de los lazos sociales y un impedimento para insertarse en el mercado laboral. Por otro lado, también se ha presentado un caso en el que las prácticas alcohólicas sostenidas en el tiempo fueron un factor clave en el refuerzo de lógicas de confianza, mutuo reconocimiento y solidaridad. A su vez, dichas lógicas facilitaron una mejora de las condiciones materiales de vida de los implicados.

Finalmente, en el sexto capítulo se han estudiado las conflictividades vinculadas al resquebrajamiento de identidades en etapa de crisis y políticas de austeridad. En primer lugar, nos hemos referido a la masculinidad y a cómo, bajo distintos grados, surgían frustraciones por parte de los informantes al compararse con el propio yo del pasado, con el ideal de hombre de anteriores generaciones o con las aspiraciones instaladas en ellos mismos y sus seres más

próximos. También se ha advertido la existencia de una reflexividad crítica respecto de un modelo de masculinidad que, algunos de los mismos sujetos, reconocían que reproducían y llegaban a percibir como indeseable. La masculinidad no es una entidad fija en las personalidades de los individuos, sino una configuración de prácticas sujeta al entorno social y cultural (Connell y Messerschmidt, 2005). Por lo tanto, es crucial tener presente que esta etnografía tuvo lugar en tiempos de crisis. Es decir, el proceso de precarización de la vida que trajo la crisis influyó y promovió notablemente dicha reflexividad crítica.

El otro proceso identificativo que se vio afectado por la recesión fue el relacionado con los varios oficios del ramo. Desde hace décadas, y especialmente desde 2008, las tendencias de taylorización (Braverman, 1998) y acumulación flexible (Harvey, 1990) modificaron la organización de la producción en la construcción. La especialización, la flexibilidad, el control y la competencia se han ido imponiendo progresivamente como fuertes ejes organizativos y eso ha acabado imposibilitando toda una serie de rituales, costumbres y moralidades que albergaba el trabajo en la obra y que iban ligados al ejercicio y la identidad de oficio, por ejemplo, los rituales de ascenso de categoría laboral o celebrar el día del paleta. El concepto de economía moral ha sido central para este análisis, pues se ha arrojado luz a cómo moralidades vinculadas a ciertos procesos de agudización neoliberal erosionaron otras moralidades vinculadas a una organización preexistente de la producción (Franquesa, 2018). A la vez, esto también nos ha conducido hasta la máxima de que todas las economías son economías morales (Narotzky y Besnier, 2014; Palomera y Vetta, 2016).

Sección III

Volviendo a los protagonistas

La intención inicial de la tesis era la de dar poner en primer plano a los obreros, por este motivo, el texto acabará volviendo a las vidas de algunos protagonistas. Desde el verano de 2019 hasta los primeros meses de 2020, aunque el trabajo etnográfico ya estaba finalizado, el contacto con Pepe, Juan y José, perduró. Entre conversaciones informales, un tema recurrente era el de la jubilación. Cuando me explicaban sus planes a medio plazo se hacía evidente que el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2007 seguía configurando el devenir de sus trayectorias vitales, pese haber transcurrido más de una década. En 2020 ya habían transcurrido alrededor de 50 años desde la llegada de Pepe y Juan a Barcelona. Habían dedicado, prácticamente, una vida entera al trabajo en la obra y ambos empezaban a divisar su retiro. Para José, la fecha de 2020 significaba que habían pasado 19 años desde que dejó Paraguay para migrar a España. Pese a tener 60 años, el horizonte de su retiro parecía más alejado que el de Pepe y Juan.

Juan aseguraba *“tener suerte”*, porque *“después de tanto tiempo sin trabajar”* le habían contratado *“como paleta en una empresa de Barcelona”*, en la que cobraba *“1400 euros al mes”* y tenía *“los sábados y domingos de fiesta”*. Él me explicaba su situación mostrando

sentimientos confrontados, entre satisfacción y resignación: *“Es verdad que muy poca gente cobra esto [1400 euros] ahora, pero antes [de 2007] se cobraba más, ahora ya no. Antes los paletas buenos se iban a 1900 euros, pero ahora ya no se paga eso”*. Juan reconocía que, si conseguía mantener ese trabajo unos años, sumado a lo poco que pudiera cobrar su mujer como cuidadora no profesional, aún les podría quedar una *“buena pensión”* para cuidar a su hija.

En cuanto a Pepe, él tuvo que retirarse en 2017 después de ser operado de un desplazamiento de la columna, quedando laboralmente imposibilitado. Durante los primeros meses después de la operación, él y su esposa tuvieron que vivir de los ahorros y de la prestación por desempleo de Pepe. Finalmente, le reconocieron la incapacidad permanente y consiguió un ingreso mensual fijo hasta que se jubiló. La preocupación de Pepe recaía en que, desde el estallido de la burbuja, debido a la misma crisis económica y los problemas de espalda, escasamente cotizó. La mayor parte de su actividad laboral entre 2007 y 2017 había sido precaria y en negro y, pese a haber conseguido la prestación por incapacidad, la jubilación que le quedó fue considerablemente más escueta de lo previsto. En 2019, Pepe me explicó que lo más probable era que, tarde o temprano, tuviera que vender la casa que había construido en Vacarisses durante los últimos años de la burbuja inmobiliaria, para poder *“complementar”* su pensión. Pepe se mostraba triste porque, explicaba, su idea era que su esposa y él pudieran *“moverse entre el piso de Terrassa y la casa de Vacarisses”* cuando ya estuvieran retirados. Asimismo, también argumentaba que *“todo el esfuerzo y el tiempo que he puesto ahí [en construir la casa de Vacarisses] ha sido lo que me ha salvado [de una jubilación en pobreza]”*.

Por último, hablé con José por teléfono a principios de 2020, 19 años después de que hubiera abandonado su país natal y hubiera llegado a Barcelona. Me contó brevemente que combinaba *“trabajos por su cuenta”* con *“contratos temporales”*. Reconocía estar mejor que algunos años atrás, cuando los únicos ingresos que tenían eran los que su mujer conseguía como empleada doméstica. También me explicó que, finalmente, consiguieron mantener su casa de Paraguay y que estaban muy contentos por ello. José preveía *“seguir trabajando más allá de los 67”*, pues era la única opción que tenía para acceder a una pensión de jubilación digna. El impacto de la crisis económica y el haber estado *“mucho tiempo parado”* le impedían plantearse un futuro más allá de intentar encontrar un trabajo que le permitiera cotizar lo máximo posible. Aunque el medio plazo seguía resultando incierto para José, él expresaba cierto alivio en comparación al momento de urgencia que vivía en 2017.

Los testimonios de ellos tres nos hacen intuir cuán determinante fue la crisis económica en la vida de muchos obreros del sector de la construcción de Barcelona y ámbito metropolitano. El perfil y la trayectoria vital de cada uno de los informantes influyeron en las posibles tácticas para enfrentarse a la precarización y a la austeridad, dando lugar a múltiples salidas de la crisis. Por ejemplo Carlos, más joven que Pepe, Juan o José, acabó trabajando y

ascendiendo en una cadena de restaurantes de comida rápida. Pese a reconocer que tenía buenas condiciones y buen sueldo, echaba de menos el mundo de la obra y esperaba regresar algún día. En cuanto a Salik, joven y con un largo recorrido migratorio a su espalda, viendo que no había perspectiva de mejora quedándose en Catalunya, acabó marchándose a Ibiza con su hermano para trabajar en hostelería. Ángel, de mediana edad, acabó abandonando las obras y consiguió un trabajo fijo en Correos. Él argumentaba que el mundo de la construcción que él había conocido ya no existía. Por último, Armando, después de pasar una larga y dura etapa de pobreza y depresión, consiguió reinsertarse en el mercado laboral como pintor, su vocación.

Final thoughts

We can achieve a more human material life
if we better understand the production of things.

Sennett, 2009

Section I

Review of the general purpose

Throughout this doctoral dissertation, my purpose was that readers could comprehend the informant's daily vicissitudes. Without exhaustively reflecting on all aspects of each one of their lives, thanks to the polyphonic exposition, this text delves into the stories and experiences of workers. Thereby, distinct testimonies have been assembled, forming a general image of Barcelona's construction workers everyday life during the economic crisis. It should also be noted that a main motivation behind the present dissertation was the lack of ethnographies about such a particular economic sector. Most ethnographic studies about the construction industry (Pink, Tutt and Dainity, 2012; Thiel, 2012; Del Águila 2015) detect the importance of three essential axes to understand this sector: masculinity, the migrant condition and social class. These axes also became central in my fieldwork and along this thesis.

On the basis of these three variables, I intended to illuminate the ties that joined the macroeconomic phenomena with informants' local experiences. A fundamental assumption has been that, although every case does not represent the system in its totality, all cases show us the system's logic and functioning; also, respecting the cases specificity implies highlighting their general features (Terradas, 1992). Then, I have insisted in the centrality of historicity. In other words, it is indispensable to ground the stories and experiences in a specific time and place – economic crisis in Barcelona and its' surrounding area – to analyze how the systemic materialized in the workers' life trajectories. The goal I wanted to achieve was to create an empathic flow from the reader to the informants. It should allow the reader to inhabit their life stories (Ferrarotti, 2007). Another main theoretical approximation throughout has been the dialectic relationship between universality and particularity as a means of analyzing the

creation processes of conceptions of social injustice (Harvey, 1996). In this vein, I have understood the subjects' actions as a moment of context reproduction in which their own life was carried out. Therefore, when they reproduce structural properties, they also reproduce the conditions that enable and induce this same manner of action. Meaning that structures and agents would be constantly interconnected (Giddens, 1984).

Situationism results as a crucial tool when studying the emergence of injustice discourses and how they can be understood in the light of power structures. Through a methodology based on ethnography, the debate between universal and abstract principals of social justice is prevented. Using the analytical distinction between redistributive injustice and recognition injustice (Fraser, 2000), I have focused on how conceptions of injustice were elaborated by our protagonists: construction workers whose lives were subjected to power relations that induced resignation, adaptations, resistance, contestation, and etcetera. Ultimately, the previously mentioned characteristics of man, migrant and working class have given us a positional framework from which we have critically enlightened certain material and cultural violences during a period in which capitalism sharpened deregulation, deprotection and mercantilization.

Section II

Recapitulation of the results

Thiel (2012) indicates that construction sector workers constitute between 5 and 10 per cent of total labor markets in, practically, all countries around the world. Their job is crucial to building and maintaining the infrastructures that enable life to develop as we know it. In the second chapter, we observed that the construction sector in Spain and Barcelona, as in many other countries in the world, is characterized by being cyclical and fragmented. The outcome for workers is a labor reality in which geographical mobility and instability are strongly integrated. The combination of these particularities with the speculative apogee that, especially in Spain, took place between the end of the 90's and the beginning of the 2000's, lead to an intense macroeconomic up and down. From 2007 onwards, the economic crisis left the sector devastated. Even though this process was framed in a global macroeconomic tendency, the Barcelona and surrounding area construction workers are a paradigmatic case to analyze the effects of austerity, precariousness and unemployment.

The third chapter is situated in the first years of crisis. The change of cycle impacted the workers vital trajectories. Before that, during the growth context, the informant's lives were constructed on imaginaries that cracked when the bubble burst: the perceived social ascendant mobility, the imagined migrant project of progress, and the reinforced masculine identity. It is relevant that, from 2008 onwards, the contestations of workers against the deterioration of material and social conditions were carried out only as atomized actions.

Retrieving the words of Luis Romero, the Barcelona construction sector is not a factory with all workers concentrated in industrial plants, it is a monster with thousands and thousands of working sites (Mota, 2010). This refers us to the mobility and instability that are so embedded in the subject's daily lives, and how in some instances that creates an obstacle to sectorial demonstrations. Consequently, a major part of contestation and resistance strategies were individually executed or through small isolated groups – the *collas* from which production was organized –.

Precisely, a common detected conflict during the recession and unemployment period is one that confronted workers among themselves: xenophobia. From 2007 onwards, employment being a scarce resource, access to it became subject of deservingness discourses (Chauvin, Garcés-Mascreñas and Kraler, 2013). There was a fight to determine legitimate criteria about who should have access to work. During fieldwork I registered a problematic relationship between the moral communities (Yack, 2012; Salazar, 1996) of “*workers from here*” and “*workers from outside*” or “*autochthons*” and “*migrants*”. The clash was essentially constructed with two positions: the unfair competition carried out by international migrant workers and the assumption that the autochthons were more deserving of access to available work because they had lived in Barcelona and Spain longer. On the contrary, also various informants defended an equitable distribution of deservingness to work. They used to appeal to the notion of necessity and the right of everybody to “*make a living*”. From this last posture, some informants noted that construction has historically been a sector conformed by a migrant and in need workforce. Additionally, they highlight that those popularly labeled as “*autochthons*” or “*workers from here*” were no more than national migrants or children of national migrants who came to Barcelona in the 60's and 70's, principally from the South of Spain.

In the fourth chapter we focused on the construction sector labor conditions during the economic crisis. Firstly, throughout participant observation, I verified the heterogeneous labor realities held in the sector: from a single worker taking informal odd jobs in a private house, to a public construction project where multiple companies and a big quantity of workers are coordinated. During the economic decline, a part from this inherent complexity, we must add the precarious labor conditions and the consolidation of high unemployment rates. The result was a generalized increase of insecurity and the intensification of exploitation relations. Many workers were driven into informal work as their main means of survival. Living off of informal odd jobs not only derived on precarious conditions of existence but also contained an important stigmatization factor for the worker (Katz, 2013; Paugam 1999). As to exploitation, it was primordially materialized through salary reduction and increased work-time. Specifically, the “*piecework*” was reinforced as a hiring method and precarious workforce organizer.

In both medium and big size construction sites, public and private, subcontracting has been the main procedure through which the relations of exploitation have been materialized. The subcontracted companies have been present in the sector for a long time. In fact, they are totally integrated in a sector whose production mode requires very specialized tasks. However, during the crisis the labor intensive subcontracted companies consolidated, that is to say, actors historically known as *"piratas"*, *"prestamistas"* o *"pistoleros"*. Their function basically is to manage and dispose workers in precarious and temporary employment. In reformations or small construction sites where subcontracting practices do not apply, because they can be carried out by fewer workers, we saw that relationships of exploitation were imposed onto workers in need through cost assumptions: to accept that they will be paid cash-in-hand, to accept considerably low budgets due to the scarcity of employment, to work many hours and with an intensive rhythm to finish a project, to collect their salary and scrambling to find another source of income; and lastly, not paying much attention to the risk prevention because it may cause production delays.

In all cases, the equilibrium between consent and resistance was decisive in the determination of labor conditions, adding more depth to the matter. Far from considering workers as passive entities, I have understood that consent is grounded in a way of organizing activities that seems to offer the worker a real scope of choice, even if it is small (Burawoy, 1989: 50). Accordingly, many workers resisted to the condition of exploitation compensating it with certain strategies, for example, the intentional reduction of productivity in the case of big construction sites or the intentional reduction of quality in the case of reformations or small construction sites.

Chapter five is focused on the intensification of negative impacts that the economic crisis caused in workers' health and wellness. First, construction is the sector which has the highest relative accident rate. In construction sites we can find work at height, repetitive movements, lifting of heavy materials, using cutting tools, using toxic products and physical effort. The frictions between productivity and security have been and still are a conflict closely linked to worksites. Moreover, the workers' bodies are one of the main sources of surplus value extraction in the industry; hence, they ultimately embody and give existence to these tensions.

A tendency towards individualization, rationalization and objectification prevails in the current occupational risk conception frame (Panaia, 2008; Bilbao, 1997). Consequently, the risks' origin is usually attributed to bad habits of distinct agencies, by way of distribution of responsibilities and accountability performance. Instead, we have observed that the effective management of occupational risks in workers everyday life acquired much more complex cultural forms than the ones detected by the positivist prevention point of view.

We have also analyzed other unease or discomfort processes, not directly connected to labor security, but equally suffered by the informants. The first one is referred to emotional states derived of the economic crisis and which could be more or less close to biomedical frames. Specifically, informants who declared to have gone through “*depression*”, “*nerves*”, “*feeling of choking*”, “*anxiety*”, “*stress*”, “*to be irritated*”, “*to be absent*”, etcetera. In this sense, on many occasions, I observed a gap between, on one side, claims about material precariousness as a systemic violence and, for the other side, the emotional discomfort that used to be read as an individual problem. Accordingly, it is not enough to give emotions a place inside the human body, but the study of emotions’ somatization also implies setting them in the political economies from which they arise. Thus, when we situate emotional discourses and practices in the daily economy, we are giving it their concerning political and historical dimension (Abu-Lughod and Lutz, 1990).

Alcoholism has been the other harmful process discussed in this dissertation. In fact, the deepening into that problem has been carried out observing the alcoholic processes and considering alcoholism as a consequence of the last. Subsequently, alcoholic addiction has not been a central axis in the analysis, the alcoholic practices and rituals were. We can define them as economic and cultural processes that operate in a determined historical context to establish the basic features of alcohol use (Menéndez, 1992). Specifically for some of our protagonists, alcoholic addiction caused social ties weakening and the impediment of entering the labor market. At the same time, we have presented a case in which sustained alcoholic practices over time were a key factor reinforcing trust, mutual recognition and logics of solidarity. These logics also allowed an improvement of the material life conditions of the involved workers.

Finally, in the sixth chapter we have studied the conflictivities linked to the cracking of identities during the crisis and austerity policies period. Firstly, we referred to masculinity and how, on different levels, the informants felt frustrated when they compare with their past selves, with the past generations’ ideal of man, or with the aspirations installed in themselves and in their relatives. Also we have noticed the existence of a critical reflexivity in respect to a model of masculinity that the workers themselves recognize they reproduce and they could perceive as undesirable. Masculinity is not a permanent entity in the individuals’ personality, but is a configuration of practices fixed in the social and cultural environment (Connell and Messerschmidt, 2005). Therefore, it is important to consider that this ethnography took place during the recession. That is, the process of informants’ life precarization notably influenced and promoted their critical reflexivity.

The other identifying process affected by the recession was the one related to the multiple sector trades and its’ corresponding identities. For several decades, and especially since 2008, the tendencies to taylorization (Braverman, 1998) and flexible accumulation (Harvey, 1990) modified the production organization in the construction sector. Specialization,

flexibility, control and competitiveness have been progressively imposed as strong organizer axes and it has precluded a series of rituals, habits and moralities that worksites harbored and that were closely related to trade identity and performance. For example, rituals linked to promotions of labor category and the builder's day celebration. The concept of moral economy has been basic for this analysis, because we have shed light on how moralities associated with certain processes of neoliberal intensification eroded other moralities connected to a preexistent production organization (Franquesa, 2018). Simultaneously, this drove us to the maximum statement that all economies are moral economies (Narotzky and Besnier, 2014; Palomera and Vetta, 2016).

Section III

Returning to the protagonists

The initial purpose of this dissertation was to bring workers to the forefront. Because of that, the text will finish by returning to some of our protagonists' lives. Even though fieldwork had ended, from the summer of 2019 to the first months of 2020, I had kept in touch with Pepe, Juan and José. During informal conversations, retirement was a recurrent topic. Despite the fact that more than a decade had passed, when they explained to me their medium term plans it became evident that the 2007 bubble burst and economic crisis kept affecting their life trajectories. In 2020, approximately 50 years had already elapsed since Pepe and Juan came to Barcelona. They had practically spent all their life working in the construction sector and they began to decry their retirement. In José's case, 2020 meant that 19 years passed since he left Paraguay to migrate to Spain. Even though he was 60 years old, the horizon of retirement seemed further than for Pepe and Juan.

Juan said that *"he was lucky"* because *"after so much time unemployed"* he was *"hired as a builder in a company from Barcelona"*. He received a 1400 Euro salary and had weekends free. He explained his situation showing mixed feelings, between satisfaction and resignation: *"it is true that few workers earn this now [1400 Euros], but before [before 2007] you could earn more. In the past, a good builder earned 1900 Euros, but now people do not pay that anymore"*. Juan admits that, if he could maintain this job in the future, adding the little part that his wife would receive as a non professional caretaker, they would get a *"good retirement pension"* to take care of their child.

Pepe was forced into retirement in 2017, because he had surgery for his offset spine and became incapacitated for work. During the first month after the medical intervention, he and his wife had to use their savings in order to sustain themselves, the only income source was Pepe's unemployment payment and it was low. Finally, when public administrations recognized Pepe's permanent disability, he got a monthly stable income until he retired. Pepe's worries were that, from the 2007 bubble burst, due to the economic crisis and back

pain, he could barely pay contributions to Social Security. Most part of his work activity between 2007 and 2017 had been precarious and informal. Although he got the disability payment, his retirement was considerably lower than he thought. In 2019, Pepe explained that, sooner or later, they probably had to sell their house in Vacarisses to compensate the retirement income. Pepe was sad because he built the house during the real estate bubble and his idea was when he and his wife were old, “*they could move between Terrassa and Vacarisses*”. At the same time, he said that “*all the effort and time I put there [building the Vacarisses house] is what rescued me [from retirement in poverty]*”.

Regarding José, I spoke to him on the phone at the start of 2020. It had been 19 years since José left his native country and arrived to Barcelona. He briefly told me that he was combining “*self employment work*” and “*temporary contracts*”. He admitted that he was better off than some years ago, when their only income was the one his wife received as a domestic employee. Additionally, he explained that they finally could keep their house in Paraguay and that they were really happy about that. José foresaw that he “*would work beyond 67 years old*” because it was the only option he had in order to have a good retirement pay. It was difficult for him to imagine a future beyond finding a formal job and trying to contribute as much as possible to his public pension because of the impact of the economic crisis and his long period of unemployment. Even though José’s medium term plans were uncertain, he felt relieved when comparing his current situation to the urgent moment of 2017.

These three protagonists’ testimonies suggest how decisive the economic crisis of 2008 has been in the lives of Barcelona and metropolitan conurbation construction workers. The different profiles and vital trajectories of each informant affected the potential tactics they disposed of to face precariousness and austerity, giving way to various exits from the crisis. For example, Carlos, who is younger than Pepe, Juan and José, abandoned the construction sector and worked in a fast food restaurant. Even though his salary and labor conditions were good, he missed the worksites and he hoped to come back some day. In the case of Salik, a young man with a large migratory journey on his back, noticed that there was no future in Catalunya and decided to go to Ibiza with his brother to work in a restaurant. Ángel, middle aged, left the construction sector and got a permanent job in postal services. He explained that the construction world he knew no longer existed. Lastly, Armando, after going through really hard times of poverty and depression, he was able to reinsert himself into the market as a painter, his vocation.

Bibliografía

- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 1992. Convenio Colectivo general del sector de la Construcción. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 1995. Ley 31/1995, de 19 de noviembre de 1995, de prevención de riesgos laborales. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 1997. Real Decreto 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 1998. Convenio Colectivo General del Sector de la Construcción. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 2002. Convenio Colectivo General del Sector de la Construcción. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 2003. Ley 54/2003, de 13 de diciembre de 2003, de reforma del marco normativo de la prevención de riesgos laborales. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 2006. Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el Sector de la Construcción. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. 2015. Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.
- ❖ Alonso, I. 28-11-1980. "La industria textil sedera española denuncia la importación de productos a precio de "dumping"". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1980/11/28/economia/344214015_850215.html

- ❖ Alonso, I. 5-2-1981. “La competencia de Extremo Oriente ahoga a la industria textil española”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1981/02/05/economia/350175603_850215.html
- ❖ Alonso, I. 14-6-1981b. “El plan de reconversión textil será aprobado antes de que finalice el mes de julio”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1981/06/14/economia/361317604_850215.html
- ❖ Ministerio de Trabajo y Economía Social. 2019. Anuario Estadístico Madrid. Recuperado en: <http://www.mitramiss.gob.es/es/estadisticas/contenidos/anuario.htm>
- ❖ Aramburu, M. 2002. *Los Otros y Nosotros: Imágenes del Inmigrante en Ciutat Vella de Barcelona*. Madrid: Ministerio de Educación y Cultura.
- ❖ Arango, J. y Valdivia, E. 2000. *Siniestralidad laboral y crecimiento económico en España*. Oviedo: Anales de Economía Aplicada.
- ❖ Avilés, A. 2-11-2017. “Aumenta la siniestralidad laboral: “Esto no es una estadística cualquiera, son vidas humanas””. *El Diario*. Recuperado en: https://www.eldiario.es/clm/repunte-siniestralidad-laboral-estadistica-humanas_0_703429901.html
- ❖ Berdahl, J. L., Cooper, M., Glick, P., Livingston, R. W. y Williams, J. C. 2018. “Work as a masculinity contest”. *Journal of Social Issue*: Núm. 74.3, pp. 422-448.
- ❖ Berges, A. y Baliña, S. 2015. “El mapa de la deuda en España: ¿Quién debe a quién?”. *Cuadernos de información económica*: Núm. 244, pp. 23-32.
- ❖ Bertaux, D. 1989. “Los relatos de vida en el análisis social”. *Historia y fuente oral*: Núm. 1, pp. 87-96.
- ❖ Bertaux, D. 1993. “La perspectiva biográfica: validez metodológica y potencialidades”. En: Marinas, J. y Santamarina, C. (eds.) *La historia oral: métodos y experiencias*. Madrid: Editorial Debate. Pp. 149-170.
- ❖ Bertolín, J. 2014. *La burbuja inmobiliaria española: causa y consecuencias*. Barcelona: Escola Politècnica Superior d'Edificació de Barcelona.

- ❖ Bilbao, A. 1997. *El accidente de trabajo: entre lo negativo y lo irreformable*. Madrid: Siglo Veintiuno Editores.

- ❖ Blanchar, C. 17-5-2013. Los sindicatos llaman al paro a 250.000 trabajadores por los convenios sin firmar. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/ccaa/2013/05/16/catalunya/1368729131_992826.html

- ❖ Bodoque, Y., Roca, M., y Comas D'Argemir, D. 2016. "Hombres en trabajos remunerados de cuidado: género, identidad laboral y cultura del trabajo". *Revista Andaluza de Antropología*: Núm. 11, pp. 67-91.

- ❖ Bofill, S. y Márquez, R. 2020. "Indefensión, injusticia y merecimiento en el colectivo de trabajadoras del hogar: análisis de casos judicializados". *Etnográfica*: Núm. 24.1, pp. 225-244.

- ❖ Boix, R. y Roa, M. 1976. "Catalunya: la fuerza de trabajo". *CAU*: Núm. 38, pp. 58.

- ❖ Bonino, L. 2000. "Varones, género y salud mental. Descontruyendo la normalidad masculina". En: Segarra, M. y Carabí, A. (eds.) *Nuevas masculinidades*. Barcelona: Editorial Icaria. Pp. 41-51.

- ❖ Bonino, L. 2001. "Salud, varones y masculinidad". *Seminario sobre mainstreaming de género en las políticas de salud en Europa*. Madrid: Instituto de la mujer.

- ❖ Bourdieu, P. 1986 "The forms of capital". En: Richardson, J. (eds.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood. Pp. 241-258.

- ❖ Bourdieu, P. 1989. "La ilusión biográfica". *Historia y Fuente Oral*: Núm. 2, pp. 27-33.

- ❖ Bourdieu, P. 1996. "La codificación". En: Bourdieu, P. *Cosas dichas*. Barcelona: Gedisa.

- ❖ Bourdieu, P. 2001. "El capital social. Apuntes provisionales". *Zona Abierta*: Núm. 94-95, pp. 83-87.

- ❖ Bourdieu, P. y Passeron, J. C. 1977. *La reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. Barcelona: Laia.

- ❖ Bourdieu, P. y Wacquant, L. 1994. *Per a una sociologia reflexiva*. Barcelona: Herder.

- ❖ Braverman, H. 1998. *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. Nueva York: Monthly Review Press.

- ❖ Burawoy, M. 1989. *El consentimiento en la producción. Los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- ❖ Burbano, F. 2012. *Las migraciones internas durante el franquismo y sus efectos sociales: el caso de Barcelona*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- ❖ Calavita, K. 2006. "Contradicciones estructurales en la política de inmigración: Los casos de la Europa del Sur y de los Estados Unidos". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*: Núm. 116, pp. 185-212.
- ❖ Caldentey, D. 5-11-2017. "Pistoleros S.A.: vuelven los reclutadores de obreros en negro para la construcción". *La Información*. Recuperado en: <https://www.lainformacion.com/espana/pistoleros-s-a-vuelven-los-reclutadores-de-obreros-en-negro-para-la-construccion/6336182/>
- ❖ Calleja, P. 22-10-2020. "Fondo Europeo de Recuperación: una oportunidad para las empresas españolas". *El País*. Recuperado en: <https://elpais.com/economia/estar-donde-estes/2020-10-22/fondo-europeo-de-recuperacion-una-oportunidad-para-las-empresas-espanolas.html>
- ❖ Càmera Oficial de Contratistes d'Obras Públiques de Catalunya (CCOC). 1988. *La construcción en Cataluña evolución en 1987 y perspectivas*. Barcelona: CCOC.
- ❖ Caraben, A. 12-4-1984. "El plan de reconversión textil, sacrificio rentable". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1984/04/12/economia/450568802_850215.html
- ❖ Castel, R. 1997. *La Metamorfosis de la Cuestión Social. Una crónica del Salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- ❖ Casteleiro, R. 6-7-2013. "'Pistoleros' del siglo XXI". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/ccaa/2013/07/06/madrid/1373131868_596398.html
- ❖ Castles, S. y Miller, M. 2004. "Migrantes y minorías en la fuerza de trabajo". En: Castles, S. y Miller, M. 2004. *La era de la migración: Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*. México: Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. Pp. 219-242.
- ❖ Chauvin, S., Garcés-Masareñas B. y Kraler, A. 2013. "Employment and migrant deservingness". *International Migration Review*: Núm. 51.6, pp. 80-85.

- ❖ Codina, E. 22-2-2017. “Los fastos del 92, un dique que no evitó la crisis”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/ccaa/2017/02/22/andalucia/1487764033_638628.html
- ❖ Col·legi d’Aparelladors, Arquitectes, Tècnics i Enginyers de Barcelona (CAATEB). 2014. *Enfermedades profesionales más frecuentes en el sector de la construcción*. Barcelona: Area Tècnica del CAATEB.
- ❖ Collier, R. 1998. *Masculinities, crime and criminology: Men, heterosexuality and the criminal(ised) other*. Londres: Sage
- ❖ Collins, P. y Bilge, S. 2016. *Interseccionalidad: Key Concepts*. Cambridge: Polity Press.
- ❖ Comisiones Obreras (CCOO). 2016. *La silicosis en el sector de la construcción*. Barcelona: CCOO.
- ❖ Connell, R. y Messerschmidt, J. 2005. “Hegemonic Masculinity: Rethinking the Concept”. *Gender & Society*: Núm. 19.6, pp. 829-859.
- ❖ Consejo Económico y Social de España (CES). 2016. *El papel del sector de la construcción en el crecimiento económico: competitividad, cohesión y calidad de vida*. Madrid: CES.
- ❖ Cuadrado-Roura, J., López, J., Crecente, F., León, M. y Pérez, A. 2010. *El sector construcción en España: análisis, perspectivas y propuestas*. Madrid: Colegio Libre de Eméritos.
- ❖ Cué, C. 11-12-2014. Rajoy: “La crisis ya es historia”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/politica/2014/12/11/actualidad/1418305803_331591.html
- ❖ Cué, C. 16-6-2020. “España prevé 150.000 millones de inversión pública frente a la crisis”. *El País*. Recuperado en: <https://elpais.com/espana/2020-06-15/espana-preve-150000-millones-de-inversion-publica-frente-a-la-crisis.html>
- ❖ Davis, C. 2008. “Intersectionality as buzzword”. *Feminist theory*: Núm. 9.1, pp. 67-85.
- ❖ De Barrón, I. 18-9-2017. “España pierde más dinero que Alemania, Francia y Reino Unido en el rescate bancario”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/economia/2017/09/17/actualidad/1505675659_547759.html

- ❖ De la Garza, E. 2012. “La Subcontratación y la Acumulación de Capital en el Nivel Global”. En: Celis, J.C. (eds.) *La subcontratación laboral en América latina: Miradas Multidimensionales*. Bogotá: CLACSO. Pp. 121 – 134.

- ❖ Del Águila, Á. 2015. ““El que no se la banca, mejor que se dedique a otra cosa”: riesgo, masculinidad y clase social entre trabajadores paraguayos en la industria de la construcción del Área Metropolitana de Buenos Aires”. *Runa*: Núm. 36.1, pp. 51-72.

- ❖ Del Aizal, L. 2016. “España en la Comunidad Económica Europea: un balance inicial”. *Polis*: Núm. 14.2, pp. 115-133.

- ❖ Denzin, N. K. 1970. *The research act*. Chicago: Aldine

- ❖ Denzin, N. 2015. “Triangulation”. *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*: pp. 1-6.

- ❖ Díez, C. 5-1-2018 ¿Finalizó la crisis? *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/economia/2018/01/05/actualidad/1515150387_785502.html

- ❖ Diputació de Barcelona. 2019. Programa Hermes. Barcelona. Recuperado en: <https://www.diba.cat/hg2/>

- ❖ Durand, J. y Massey, S. 2003. “Los enfoques teóricos: una síntesis”. En: Durand, J. y Massey, S. 2003. *Clandestinos*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas. Pp. 11-43.

- ❖ Ejarque, J. 9-9-1983. “La empresa Torredemer proyecta despedir a 300 trabajadores”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1983/09/09/economia/431906415_850215.html

- ❖ Ejarque, J. 18-9-1983b. “2.500 manifestantes en Terrassa contra el cierre de Torredemer”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1983/09/18/economia/432684013_850215.html

- ❖ El Periódico de Aragón. 2-10-2003. “Rato anima a las familias a endeudarse”. *El Periódico de Aragón*. Recuperado en: https://www.elperiodicodearagon.com/noticias/economia/rato-anima-familias-endeudarse_79189.html

- ❖ Ferrarotti, F. 2007. “Las historias de vida como método”. *Convergencia*: Núm. 14.44, pp. 15-40.

- ❖ Foment de Treball Nacional. 2013. Evolución de la siniestralidad laboral vs PIB. Barcelona: Foment de Treball Nacional.
- ❖ Foucault, M. 1988. "El sujeto y el poder". *Revista mexicana de sociología*: Núm. 50.3, pp. 3-20.
- ❖ Foucault, M. 2014. *Las redes de poder*. Prometeo Libros: Buenos Aires.
- ❖ Franquesa, J. 2018. "Nuclear Peasants". En: Franquesa, J. *Power Struggles. Dignity, value and the renewable energy frontier in Spain*. Indiana: Indiana University Press.
- ❖ Fraser, N. 2000. "¿De la redistribución al reconocimiento? Dilemas de la justicia en la era "postsocialista"". *New Left Review*: Núm. 0, pp. 126-153.
- ❖ Fraser, N. 2008. *Escalas de Justicia*. Barcelona: Herder.
- ❖ Fraser, N. y Honneth, A. 2006. *¿Redistribución o reconocimiento?: Un debate político-filosófico*. A Coruña: Paideia.
- ❖ Frigolé, J. 1997. *Un hombre*. Barcelona: Muchnik.
- ❖ Fukuyama, F. 1989. "The End of History?" *The National Interest*: Núm. 16, pp. 3-18.
- ❖ Galán, J. 30-8-2016. "Rodríguez Zapatero, abril de 2008, un debate ante la crisis". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/politica/2016/08/30/actualidad/1472545972_929867.html
- ❖ Gálvez, L. y Torres, J. 2010. *Desigualdades. Mujeres y hombres en la crisis financiera*. Barcelona: Icaria.
- ❖ Gálvez, L. y Rodríguez, P. 2011. "La desigualdad de género en las crisis económicas". *Investigaciones Feministas*: Núm. 2, pp. 113-132.
- ❖ Garfinkel, H. 1967. *Studies in Ethnomethodology*. Cambridge: Polity Press.
- ❖ Glaser, B. y Strauss, A. 2006. *The Discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research*. New Brunswick y Londres: Adeline Transaction.
- ❖ Giddens, A. 1984. *The constitution of society*. Cambridge: Polity Press.
- ❖ Giddens, A. 1999. "Risk and Responsibility". *The modern law*: Núm. 62.1, pp. 1-10.

- ❖ Gómez, V. 2009. "Habidite: viviendas modulares industrializadas". *Informes de la Construcción*: Núm. 61.513, pp. 33-46.
- ❖ González, A. 1974. "Situación del sector de la construcción". *Cuadernos para el Diálogo*: Núm. 132, pp. 26.
- ❖ Górgolas, P. 2017. "Burbujas inmobiliarias y planeamiento urbano en España: una amistad peligrosa". *Cuaderno De Investigación Urbanística*: Núm. 111, pp. 1-70.
- ❖ Harvey, D. 1990. *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- ❖ Harvey, D. 1996. "Class relations, social justice, and the political geography of difference". En: Harvey, D. *Justice, Nature, and the Geography of Difference*. Cambridge: Blackwell Publishers. Pp. 334-365.
- ❖ Harvey, D. 2000. *Espacios de esperanza*. Madrid: Editorial Akal.
- ❖ Harvey, D. 2005. *A brief history of neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- ❖ Hessel, S. 2011. *¡Indignaos!* Barcelona: Destino.
- ❖ Ibáñez, M. 2011. "Mujeres en mundos de hombres: pintoras en el sector de la construcción". *Social Science Open Access Repository*.
- ❖ Instituto de Cartografía y Estadística de Andalucía (IECA). 2009. "Capítulo 6: Movimientos migratorios". En: Instituto de Cartografía y Estadística de Andalucía (IECA). *Atlas de la historia del territorio de Andalucía*.
- ❖ Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT). 2020. Barcelona. Recuperado en: <https://www.idescat.cat/>
- ❖ Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (INSHT). 2016. *Siniestralidad Laboral*. España: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- ❖ Izquierdo, M.J. 2003. "Del sexismo y la mercantilización del cuidado a su socialización: Hacia una política democrática del cuidado". *Congreso Internacional Sare 2003: "Cuidar cuesta: costes y beneficios del cuidado"*: Núm. 18, pp. 119-154.
- ❖ Katz, M. 2013. *The underserving poor*. Nueva York: Oxford University Press.

- ❖ Krugman, P. 15-7-2008. “Fannie, Freddie y tú”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/2008/07/15/economia/1216072806_850215.html
- ❖ Kuhn, T. 1996. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- ❖ Lange, O. 1963. *Political Economy: General Problems*. Nueva York y Warszawa: Pergamon Press and PWN-Polish Scientific Publishers.
- ❖ Lazzarato, M. 2012. *The Making of Indebted Man: An Essay on the Neoliberal Condition*. Los Angeles: Semiotext(e).
- ❖ Lewis, O. 2012. *Los hijos de Sánchez*. México: Fondo de Cultura Económica.
- ❖ Llorente, E. 6-3-1983. “Sabadell, diagnóstico y perspectivas de una larga crisis”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1983/03/06/economia/415753216_850215.html
- ❖ Llorente, E. y Missé, A. 9-3-1983. “Encarcelado uno de los copropietarios de Tejidos Puigneró, la primera empresa textil algodónera de España”. *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1983/03/09/economia/416012403_850215.html
- ❖ Lobo, F., Santolaria, J., Rodríguez, J. y Alba, T. 1977. *Los trabajadores de la construcción frente a la crisis*. Barcelona: Dopesa.
- ❖ Lukács, G. 1970. *Historia y conciencia de clase*. La Habana: Instituto Cubano del Libro.
- ❖ Lutz, C. y Abu-Lughod, L. 1990. “Introduction: Emotion, Discourse and the Politics of Everyday life”. En: Lutz, C. y Abu-Lughod, L. *Language and the politics of emotion*. Cambridge: Cambridge University Press. Paris: Editions de la Maison des Sciences de L’homme. Pp. 1-22.
- ❖ Marín, M. 2010. “La novena provincia. Emigración de andaluces a Cataluña”. *Andalucía en la Historia*: Núm. 28, pp. 11.
- ❖ Marques, E. M. 2011. “Instituting, de-instituting and under-instituting the complexities of production: struggles on the shop floor”. *Social Anthropology*: Núm. 19.4, pp. 409-422.
- ❖ Martin, P. 1998. “Why can't a man be more like a woman? Reflections on Connell's masculinities”. *Gender & Society*: Núm. 12.4, pp. 472-474.

- ❖ Martínez, U. 2004. "Capítulo II: El trabajo". En: Martínez, U. *El Ejido. Discriminación, exclusión social y racismo*. Madrid: Catarata. Pp. 83-146.
- ❖ Martínez, U. 2008. "Genealogía del concepto de exclusión social, la situación europea". *Trabajo social hoy*: Núm. 1, pp. 7-44.
- ❖ Martínez, V. 17-4-2017. "Las grandes constructoras reducen un 51% sus plantillas en España". *El Mundo*. Recuperado en: <https://www.elmundo.es/economia/empresas/2017/04/17/58f39b2b468aeb980e8b459f.html>
- ❖ Marx, K. 2002. "Libro I: El proceso de producción del capital". En: Marx, K. *El capital*. México: Siglo XXI Editores. Pp. 1-955.
- ❖ Marx, K. y Engels, F. 1989. *Contribución a la crítica de la economía política*. Moscú: Editorial Progreso.
- ❖ Marx, K. y Engels, F. 2007. *El manifiesto del partido comunista*. Caracas: Monte Ávila.
- ❖ Mateo, J.P. y Montanyà, M. 2014. *Acumulación de capital y burbuja inmobiliaria en España*. Valladolid: XIV Jornadas de economía crítica.
- ❖ Mauri, L. 25-4-1992. "Barcelona estrena las grandes obras del 92". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1992/04/25/espana/704152823_850215.html
- ❖ Mayz, E. 1979. *Del hombre y su alienación*. Caracas: Monte Ávila.
- ❖ Mejía, J. 2000. "El muestreo en la investigación cualitativa". *Investigaciones Sociales*: Núm. 4.5, pp. 165-180.
- ❖ Menéndez, E. 1990. *Morir de alcohol. Saber y hegemonía médica*. México: Alianza.
- ❖ Menéndez, E. 1992. *Prácticas e ideologías "científicas" y "populares" respecto del "alcoholismo" en México*. México: Ciesas.
- ❖ Menéndez, E. 2005. "El Modelo Médico y la Salud de los Trabajadores". *Salud Colectiva*: Núm. 1.1, pp. 9-32.
- ❖ Messerschmidt, J. 2019. "The Saliency of "Hegemonic Masculinity". *Men and Masculinities*: Núm. 22.1, pp. 85-91.

- ❖ Mirón, M.D. 2004. "Oikos y oikonomia: El análisis de las unidades domésticas de producción y reproducción en el estudio de la economía antigua". *Gerión*: Núm. 22.1, pp. 61-79.
- ❖ Morán, C. 10-7-2012. "El Gobierno recorta un 15% la paga a los cuidadores familiares de la Dependencia". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/sociedad/2012/07/10/actualidad/1341942134_455655.html
- ❖ Mota, J. 2010. "La Huelga de los 21 días de 1977: conflictividad en la construcción de Barcelona durante la Transición". *Historia, trabajo y sociedad*: Núm. 1, pp. 29-52.
- ❖ Mota, J. 2010b. *Mis manos, mi capital. Los trabajadores de la construcción, las CCOO y la organización de la protesta en la gran Barcelona (1964-1978)*. Valencia: Germania.
- ❖ Nafría, I. 23-12-2015. "El ranking del PIB de las comarcas catalanas". *La Vanguardia*. Recuperado en: <https://www.lavanguardia.com/vangdata/20151222/30976277913/ranking-pib-comarcas-catalanas.html>
- ❖ Naredo, J.M. 2002. "Configuración y crisis del mito del trabajo". *Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*: Núm. 6, pp. 36-47.
- ❖ Naredo, J.M. 2009. "La cara oculta de la crisis. El fin del boom y sus consecuencias". *Revista de economía crítica*: Núm. 7, pp. 118-133.
- ❖ Naredo, J.M. 2010. "El modelo inmobiliario español y sus consecuencias". París: Coloquio sobre Urbanismo, democracia y mercado: una experiencia española (1970-2010).
- ❖ Naredo, J.M. 2015. "Un episodio relevante: la burbuja especulativa y la crisis inmobiliaria en perspectiva". *Cuadernos de investigación urbanística*: Núm. 100, pp. 77-82.
- ❖ Narotzky, S. 2015. "The payoff of love and the traffic of favors: Reciprocity, social capital, and the blurring of value realms in flexible capitalism". En: Kjaerulff, J. (eds.) *Flexible Capitalism: Exchange and Ambiguity at Work*. Oxford: Berghahn. Pp. 268-310.
- ❖ Narotzky, S. y Besnier, N. 2014. Crisis, Value and Hope: Rethinking to Economy. *Current Anthropology*: Núm. 55. 9, pp. 105-115.
- ❖ Olías, L. 31-05-2018. "Recuperación a golpe de tragedia: la construcción remonta tras la crisis con aumentos en la siniestralidad laboral". *El Diario*. Recuperado en: https://www.eldiario.es/economia/construccion-recupera-aumentos-siniestralidad-laboral_0_777273050.html

- ❖ Ong, A. 1987. *Spirits of Resistance and Capitalist Discipline, Factory Women in Malaysia*. Nueva York: State University of New York.
- ❖ Organización Mundial de la Salud (OMS). 2002. *Informe sobre la salud en el mundo*. Ginebra: OMS
- ❖ Palomera, J. y Vetta, T. 2016. "Moral economy: Rethinking a radical concept". *Anthropological Theory*: Núm. 16.4, pp. 413-432.
- ❖ Panaia, M. 1995. "Demanda de calificaciones en la Industria de la Construcción". *Estudios del Trabajo*: Núm. 8, pp. 73-107.
- ❖ Panaia, M. 2008. *Sociología del riesgo. Accidentes de trabajo en el sector informal*. Buenos Aires: Nobuko.
- ❖ Parella, S. 2004. "Reclutamiento de trabajadoras inmigrantes en las empresas de servicios de proximidad en el Área Metropolitana de Barcelona". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*: Núm. 108, pp. 179-198.
- ❖ Paugam, S. 2007. *Las Formas Elementales de la Pobreza*. Madrid: Alianza.
- ❖ Pedreño, A. 2007. "Proletarizados y etnificados: la inmigración ecuatoriana en la agricultura intensiva de la Región de Murcia". En: Bretón, V.; García, F.; Jové, A. y Vilalta, M.J. (eds.) *Ciudadanía y Exclusión: Ecuador y España frente al espejo*. Madrid: Catarata. Pp. 225-250.
- ❖ Pérez, C. 14-11-2013. "Europa proclama el fin del rescate español". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/economia/2013/11/14/actualidad/1384467348_127306.html
- ❖ Pérez, P. 2014. "Cómo entender y estudiar la conciencia de clase en la sociedad capitalista contemporánea. Una propuesta". *Theoami*: Núm. 29, pp. 121-140.
- ❖ Periódico El País. 17-8-1990. "La guerra de los petroleros". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1990/08/17/internacional/650844003_850215.html
- ❖ Periódico El País. 4-3-1994. "España sufrió en 1993 la peor recesión económica registrada en los últimos 30 años". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1994/03/04/economia/762735606_850215.html

- ❖ Periódico El País. 25-6-2003. "Rato descarta la burbuja inmobiliaria pero admite que "hay un problema"". *El País*. Recuperado en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2003/06/25/economia/1056520592_850215.html
- ❖ Periódico El País. 22-4-2005. "El Gobierno aumenta un 40% los recursos para luchar contra la siniestralidad laboral". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/economia/2005/04/22/actualidad/1114155179_850215.html
- ❖ Periódico El País. 1-04-2008. ""Pistoleros" reclutan "sin papeles" en la Plaza Elíptica". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/elpais/2008/04/01/actualidad/1207037825_850215.html
- ❖ Periódico el País. 2-10-2008. "El Congreso aprueba el plan de retorno voluntario para inmigrantes desempleados". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/elpais/2008/10/02/actualidad/1222935424_850215.html
- ❖ Periódico El País. 20-5-2009. "Salgado augura los primeros "brotes verdes en unas semanas"". *El País*. Recuperando en: https://elpais.com/diario/2009/05/20/economia/1242770402_850215.html
- ❖ Periódico el País. 11-4-2016. "El mapa de los recortes de gasto en la crisis". *El País*. Recuperado en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/04/11/economia/1460384276_601896.html
- ❖ Periódico El País. 1-4-2018. "Una década perdida". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/elpais/2018/03/31/opinion/1522516843_270690.html
- ❖ Periódico El País. 19-7-2020. "Competencia reabre el expediente sancionador a las grandes constructoras". *El País*. Recuperado en: <https://elpais.com/economia/2020-07-19/competencia-reabre-el-expediente-sancionador-a-las-grandes-constructoras.html>
- ❖ Pernia, V. 23-4-2018. "Recuperar la figura del aprendiz en la construcción". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/economia/2018/04/23/vivienda/1524467105_413085.html
- ❖ Perrow, C. 1984. *Normal accidents: Living with high-risk technologies*. Estados Unidos: Basic Books.
- ❖ Pink, S., Tutt, D. y Dainty, A. 2012. *Ethnographic research in the construction industry*. Nueva York: Routledge.

- ❖ Piore, M. 1979. *Birds of Passage*. Cambridge: Cambridge University Press

- ❖ Pozzi, S. 6-7-2017. "Hipotecas subprime: La crisis con la que empezó todo". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/economia/2017/08/05/actualidad/1501927439_342599.html

- ❖ Reason, J. 2009. *Human Error*. Nueva York: Cambridge University Press.

- ❖ Rincón, I. 2013. *Prevención de riesgos laborales en la construcción: estudio de la complejidad y siniestralidad*. Navarra: Universidad Pública de Navarra.

- ❖ Rodríguez, L. 26-7-2017. "La verdad sobre el efecto llamada". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/elpais/2017/07/26/3500_millones/1501066741_662509.html

- ❖ Rose, G. 1997. "Situating knowledges: positionality, refexivities and other tactics". *Progress in Human Geography*: Núm. 21.3, pp. 305-320.

- ❖ Sabaté, I. 2016. The Spanish Mortgage Crisis and the Re-emergence of Moral Economies in Uncertain Times. *History and Anthropology*: Núm. 27.1, pp. 107-120.

- ❖ Sahuquillo, M., Aunión, J. y Mars, A. 27-12-2013. "2008-2013: Balance de daños". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/politica/2013/12/27/actualidad/1388176018_072390.html

- ❖ Salazar, C. 1996. "The moral boundaries of farmwork". En: Salazar, C. 1996. *A Sentimental Economy*. Nueva York: Berghahn. Pp. 41-51.

- ❖ Sales, A. 2014. *El delito de ser pobre. Una gestión neoliberal de la marginalidad*. Barcelona: Icaria.

- ❖ Sánchez, A. 2016. *El sector de la construcción en España desde una perspectiva histórica (1985-2015)*. A Coruña: Universidade da Coruña.

- ❖ Santamaría, E. y Serrano, A. 2016. *Precarización e individualización del trabajo*. Barcelona: UOC.

- ❖ Sayad, A. 2010. *La doble ausencia. De las ilusiones del emigrado a los padecimientos del inmigrado*. Barcelona: Anthropos.

- ❖ Scheper-Hughes, N. 1997. *La Muerte sin Llanto. Violencia y Vida Cotidiana en Brasil*. Barcelona: Ariel.
- ❖ Scott, J. 2003. *Los dominados y el arte de la resistencia*. México: Txalaparta.
- ❖ Sennett, R. 2000. *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama
- ❖ Sennett, R. 2009. *El artesano*. Barcelona: Anagrama.
- ❖ Serrano, R. 11-10-1983. "El Plan de Reconversión Textil es un mecanismo de financiación privilegiada, según CCOO". *El País*. Recuperado en: https://elpais.com/diario/1983/10/11/economia/434674823_850215.html
- ❖ Clarke, S. y Ginsburg, N. 1976. "The political economy of housing". En: Clarke, S. y Ginsburg, N. *Political economy and the housing question*. London: CSE. Pp. 3-33.
- ❖ Small, M. 2009. "How many cases do I need?". *Ethnography*: Núm. 10.1, pp. 5-38.
- ❖ Standing, G. 2013. *El Precariado. Una Nueva Clase Social*. Barcelona: Pasado & Presente.
- ❖ Steinbeck, J. 2012. *Las uvas de la ira*. Madrid: Alianza
- ❖ Suárez, R., Beltrán, E. y Sánchez, T. 2006. "El sentido del riesgo desde la antropología médica: consonancias y disonancias con la salud pública en dos enfermedades transmisibles". *Antípoda*: Núm. 3, pp. 123-155.
- ❖ Taussig, M. 1992. "Reification and the Consciousness of the Patient". En: Taussig, M. *The nervous system*. Nueva York y Londres: Routledge. Pp. 53-69.
- ❖ Terradas, I. 1992. *Eliza Kendall. Reflexiones sobre una antibiografía*. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona.
- ❖ Thiel, D. 2012. *Builders: Class, Gender and Ethnicity in the Construction Industry*. Nueva York: Routledge
- ❖ Thompson, E. 1966. *The Making of the English Working Class*. Nueva York: Vintage.
- ❖ Torres, J. 2010. *¿Por qué se cayó todo y no se hundió nada?* Madrid: Sequitur.

-
- ❖ Vetta, T. y Palomera, J. 2020. "Concrete Stories in Southern Europe: Financialisation and Inequality in the Construction Chain". *Antipode*: Núm. 0.0, pp. 1-20.
 - ❖ Vicent, L. 2013. "Familia: ¿amortiguador o amortiguadoras?" *Boletín ECOS*: Núm. 22, pp. 1-8.
 - ❖ Weber, M. 1949. *The Methodology of Social Science*. Illinois: The Free Press
 - ❖ Weber, M. 2012. *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
 - ❖ Wetherell, M. y Edley, N. 1999. "Negotiating hegemonic masculinity: Imaginary positions and psycho-discursive practices". *Feminism and Psychology*: Núm. 9.3, pp. 335-56.
 - ❖ Yack, B. 2012. "The moral value of contingent communities". En: Yack B. *Nationalism and the Moral Psychology of Community*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press. Pp. 161-183.
 - ❖ Young, I. 2000. *La justicia y la política de la diferencia*. Madrid: Cátedra.