

CUADERNOS

para la

FORMACION de

COMISIONES

OBreras

3



CEDOC
DIPOSIT
E. Giral

III.- TAREAS DE LA COMISION DE EMPRESA.- (Continuación)

4) UNIR A TODOS LOS TRABAJADORES.- Los trabajadores de una fábrica, pese a tener una absoluta comunidad de intereses, no forman en todos los momentos un -- bloque unido e inquebrantable. En nuestra clase hay también fisuras, desunio-- nes y hasta enfrentamientos. Sin embargo, dado que nuestros intereses de clase son comunes, es posible (o imprescindible) eliminar las fisuras, soldar las -- desuniones y limar los enfrentamientos. Esta es otra tarea importantísima de la comisión. ¿De donde vienen las diferencias que surgen entre los trabajadores?. No vienen por que sí, ni tampoco caídas del cielo. Son fruto de las diferencias que existen en la realidad: diferencias salariales, ideologías, política de tra-- bajo, de sexo, de edad, lingüísticas, etc. Todas estas diferencias con ser rea-- les, no pueden sin embargo anular lo más fundamental: la unidad de intereses -- que unen a todos los obreros. Esta unidad, como decimos es lo fundamental mien-- tras que las diferencias son secundarias, si nos empeñamos en ello y trabaja-- mos bien, lograremos que sea lo fundamental lo que prevalezca sobre lo secunda-- rio.

¿Cómo trabajar bien en este campo?. Lo primero de todo es conocer que divisio-- nes existen entre los trabajadores de nuestra fábrica. Un médico lo primero -- que hace es enterarse que mal le aqueja al paciente, después una vez que ha -- descubierto eso, es cuando le pone el tratamiento adecuado. Nosotros tenemos -- que hacer lo mismo: descubrir que enfermedad padece la unidad de nuestra clase. Una vez que la localicemos podremos combatirla adecuadamente.

Si vemos que los obreros y las obreras de nuestra fábrica no se entienden, como suele ocurrir en ocasiones, nuestros tiros irán apuntados a combatir las ideas erróneas que puedan existir en este terreno. Otro tanto haremos si los lios se producen entre especialistas y oficiales, entre autóctonos y emigrados, entre -- fijos y contratados, entre una nave y otra nave, etc. De acuerdo a las caracterís-- ticas concretas de cada sitio y cada problema desarrollaremos una campaña desti-- nada a superar enfrentamientos, a cicatrizar heridas pasadas, a lograr una verda-- dera unidad de todos. Para ello hay que hacer hincapié en lo terriblemente per-- judicial que resulta la desunión, en que eso es algo buscado e instigado por -- nuestros enemigos, en que nada serio puede oponer unos obreros a otros.

Además tenemos que procurar que no se produzcan nuevos enfrentamientos ni desu-- niones. Esto exige, por ejem., un especial cuidado en el tratamiento a dar a los compañeros más retrasados. No pocas desuniones que existen hoy en día han surgi-- do precisamente porque los más activos han querido que todos marcharan a su pa-- so sin comprender que en determinadas circunstancias tal cosa no es posible: es muchas veces preferible perder un combate parcial (una huelga por ejem.) que -- sembrar la desunión entre los trabajadores por quererlo mantener cuando un sec-- tor considerable de los trabajadores no está dispuesto a ello. Otra cosa que con-- tribuye a forjar la unidad de los trabajadores es el que tratemos de ir reduci-- do las diferencias salariales entre los distintos sectores de los obreros. Por eso siempre que sea posible es bueno, cuando se plantean reivindicaciones sala-- riales, exigir aumentos iguales para todos. El que los hombres hagan decidida-- mente suya la consigna "a trabajo igual salario igual" es algo que también ha de reforzar la unidad sobre todo entre los obreros y las obreras. De la misma for-- ma que un estricto respeto y consideración a la lengua valenciana (hojas bilin-- gües allá donde se hablen las dos lenguas), ha de favorecer la unión de todos -- contra el enemigo común.

Cabría seguir con la lista de ejemplos, pero no lo consideramos necesario. Lo -- verdaderamente importante es que cada comisión sea consciente de la importancia que tiene este problema y estudie los pasos concretos a dar para irlos resolvi-- do.

5) MOVILIZAR A LOS TRABAJADORES.- Nuestra labor de agitación y propaganda per sigue normalmente un objetivo: el que los trabajadores se rebelen contra las injusticias de la patronal y del régimen fascista y luchen contra los responsables de las mismas. Inútil decir que una comisión que no se plantea esta ta rea como de primerísima importancia no es una verdadera comisión obrera. La lucha de empresa puede revestir formas muy diversas: desde una simple recogida de firmas respaldando una petición hasta las manifestaciones más violentas o las ocupaciones de las fábricas pasando por el abucheo al patrón o a los jefes. Las negativas a meter horas extras, el trabajo lento, las asambleas, los paros parciales o las huelgas.

¿Qué forma de lucha escoger? Naturalmente, la más elevada posible: mejor un -- trabajo lento que una recogida de firmas, mejor una huelga total que unos pa-- ros parciales. Contra más fuerte peguemos más posibilidades tendremos de alcanzar nuestros objetivos y mejor educaremos a los trabajadores para futuros en-- frentamientos de clase. Sin embargo no es cuestión de ir siempre a lo más gordo. En esto como en todas las cosas hay que mirar también las posibilidades -- reales que ofrece la situación. Hay un refrán que dice "no por mucho madrugar amanece más temprano", y tiene toda la razón. Si la situación da como para -- llevar adelante unos paros parciales y nosotros tratando de que la cosa sea -- más sonada, intentamos sacar una huelga total, lo más probable es que no logremos ni una cosa ni la otra y que fracasemos rotundamente.

A la hora de plantear una acción cualquiera hay que estudiar detenidamente la situación, tanto la de nuestras filas, las de los trabajadores (como ver su disposición de lucha, el posible movimiento de solidaridad que se pueda crear, etc), como la de nuestros enemigos (como van a responder a nuestra acción, que posibilidades de maniobra tienen, es un momento de trabajo o no, etc.) Solo -- teniendo en cuenta esto podremos trazar un plan acertado con posibilidades -- de que tenga éxito.

Un combate de empresa puede tener distintas motivaciones directas. Puede ser -- principalmente de protesta, de solidaridad o reivindicativo. Sobre el primero y segundo grupo de enfrentamientos no nos vamos a extender demasiado. Baste de-- cir que esta clase de acciones tienen un interés enorme ya que al no luchar -- los trabajadores por unos objetivos que les afecten a ellos personalmente de -- una manera directa, resultan sumamente educativos para nuestra clase. Por eso -- hay que prestar una extraordinaria atención a impulsar este tipo de enfrenta-- mientos. Ningún crimen del fascismo, ninguna lucha importante de otros herma-- nos de clase o de otros sectores populares debe quedar sin denunciar, y si las condiciones son propicias, sin que convoquemos algún tipo de acción.

Es por el tercer tipo de lucha, por ser el más frecuente hoy en día entre nosogtros, sobre el que más nos vamos a extender. Por otra parte, bastantes de las -- cosas que aquí digamos son en mayor o menor medida, aplicables también a los otros dos.

Estos combates son fruto directo de la superexplotación a que nos someten los grandes explotadores: los salarios de hambre, las jornadas agotadoramente largas, los ritmos inauditos, las malas condiciones de seguridad, etc., son otras tantas manifestaciones de esa superexplotación. Y claro está, si por ellos -- fuera, aún apretarían más las tuercas de lo que lo hacen hoy en día. No hay -- más que oír hablar a nuestros explotadores: parecen mártires torturados por sus trabajadores que "no se conforman con nada", que "son unos vagos", "sólo -- quieren oír de cobrar" etc. Por eso para arañar unas cuantas mejoras (para que nuestra situación no sea cada vez peor que la actual) los trabajadores tenemos que luchar y mucho.

En relación a este tipo de lucha vamos a examinar cuatro aspectos diferentes que creemos son los más importantes:

- Las reivindicaciones.
- Los métodos de lucha.
- La negociación.
- La vuelta al trabajo.

- Las reivindicaciones.- Confeccionar una tabla de reivindicaciones que recoja las más sentidas aspiraciones y necesidades inmediatas de los trabajadores en cada momento, es una labor que en toda comisión debe hacerse puntualmente - tanto si no hay una lucha en perspectiva como, y entoncés con mayor razón, si la hubiera. El contenido concreto de dicha tabla puede variar de acuerdo a las condiciones particulares de explotación que se den en cada empresa. Sin embargo, conviene que las tablas reivindicativas de una zona provincia o región -- sean relativamente similares en los puntos centrales. Sobre esta cuestión conviene hacer una precisión: algunos trabajadores opinan que cuanto más se pida más revolucionario se es. Nosotros creemos que esta opinión no es acertada y que hay que hacer el programa reivindicativo con los piés en el suelo. No es - que sea bueno pedir una miseria pero tampoco es positivo pedir el oro y el mo-ro. He-mos de ser conscientes de que nuestra situación no mejorará sustancialmente hasta que los obreros, junto con todo el pueblo acabemos con el odiado estado de nuestros explotadores. Mientras que siga en pié podemos echar algunos parches a nuestra situación, podemos obtener algunas mejoras parciales pe-ro no un cambio radical.

Muchas veces las reivindicaciones que se plantean en una acción no abarcan - la totalidad del programa que acabamos de exponer sino que se centran en algu-no o algunos de sus puntos. También es deber de la comisión confeccionar lo más detalladamente posible ese programa reivindicativo parcial, recogiendo - las opiniones de los trabajadores, para popularizarlo ampliamente entre todos.

- Los métodos de lucha.- Poco tenemos que añadir aquí a lo que se ha dicho - sobre este tema unos párrafos más arriba. Los métodos de lucha dependerán de - lo fundamental de los dos factores: las fuerzas con que cuentan los trabajado-res (su unidad, su combatividad, su organización, su experiencia, la solida-ridad de otros compañeros...) así como la situación por la que atraviesen -- nuestros compañeros. De acuerdo con estos factores es como determinaremos los métodos mejores.

- La negociación.- En el transcurso de las luchas reivindicativas suele ser bastante habitual que trabajadores y patronos traten de llegar a un acuerdo - negociado. Sobre este punto suelen haber algunas ideas equivocadas contra las que conviene prevenirse. La más peligrosa es la que dice que hablando con -- nuestros explotadores, exponiéndoles nuestros argumentos y razones, lograremos convencerles. Esta es una idea muy reformista que hay que combatir.

Nuestros explotadores sólo persiguen sacar el máximo beneficio de nosotros; exprimiéndonos a fondo. Si por ellos fuese, ya lo hemos dicho antes, no nos darían más que lo imprescindible para que podamos seguir trabajando en sus - fábricas y tajos. Todos los capitalistas son así por su propia naturaleza de clase. Si en algún momento nos dan más que ese mínimo imprescindible para per-vivir es porque nuestra lucha les ha obligado a hacerlo.

Además de esta idea reformista suele haber otra que también es equivocada. - Esta idea a la que nos estamos refiriendo es de signo contrario a la anterior y podría expresarse con la siguiente frase: "ninguna negociación con nuestros explotadores; hacer semejante cosa sería claudicar ante ellos. ¡Que pasen por el aro!".

¿Por qué es equivocada esta postura? Porque mientras que no podamos derrotar definitivamente a nuestros enemigos, mientras siga en pié el estado fascista, ellos cuentan con los medios necesarios para frenarnos si es que las cosas se ponen feas a ellos. ¿Qué medios son esos? Principalmente las fuerzas de represión, las fuerzas armadas que tienen a su servicio. Mientras que los obreros estemos desarmados y nuestros enemigos armados, y desgraciadamente esta es la situación actual no estamos en condiciones de hacer algo que, verdaderamente no quieran hacer ellos. Por esto, si en los combates reivindicativos nos negamos por principio a establecer acuerdos parciales a hacer negociaciones, nos daremos contra la pared una y otra vez.

¿Cual es entoncés la postura acertada ante este problema? Es lo que vamos a tratar de explicar a continuación. Para empezar hay que partir de dos hechos. Por un lado, de que como ya hemos repetido, el capitalista quiere sacar de nosotros el máximo beneficio. Pero, por otro lado, también hay que tener en cuenta que cuando nosotros nos alzamos en lucha, esos beneficios tienden a disminuir. Por ejemplo, cuando hacemos un trabajo lento la producción disminuye, cuando salimos a la huelga la producción cesa. Además, cuando estallan conflictos de este tipo, el clima social se torna desfavorable para ellos: - hay hojas, movimiento en otras fábricas, en la calle, etc. Resumiendo: que aunque la patronal busca siempre explotarnos al máximo, no le interesa en absoluto que nosotros luchemos contra esa explotación.

¿Como tratan de resolver nuestros enemigos esa contradicción? De dos modos principalmente: a través de la represión y a través de las concesiones. Cada uno de estos caminos tiene, para los explotadores, sus pros y sus contras. - Las concesiones presentan para ellos, la ventaja de que tienden a dejar contentos a los trabajadores, el inconveniente, claro de que disminuyen en cierta medida, sus ganancias. La represión, en cambio tiene a su favor el que deja intactos sus beneficios y en su contra el que enfurece a los trabajadores y el que además no resuelve ni poco ni mucho el problema por el que salieron a la lucha.

Cuando planteamos una lucha reivindicativa cualquiera, la patronal suele barajar soluciones de ambos tipos: a veces trata de calmar a los trabajadores con algunas concesiones, a veces intenta reprimirlos sin mas y otras hace concesiones y reprime al mismo tiempo.

El que se inclinen por unas u otras soluciones suele depender de varios factores: la fuerza con que cuentan los trabajadores (su grado de organización y unión, la dirección que imprimen a la lucha, la solidaridad que les respalda, etc.), la situación en que se encuentra la patronal (el que tengan trabajo o no, la marcha general del negocio, etc.) y tambien de la situación en general en que se encuentre la lucha de clases en ese momento (movilizaciones intensas en otros puntos, intensificación de la represión, etc.)

Por ejemplo, en una huelga, si la patronal se da cuenta de que los trabajadores se encuentran relativamente debiles y que aguantando unos cuantos dias sin hacer concesiones su unidad se vendrà abajo, o que con unos pocos despidos va a atemorizar a la masa de trabajadores, està claro que no tenderà a hacer concesiones. En cambio, cuando se encuentra con un frente de lucha solido y energico, presionada por algùn pedido urgente al que tiene que dar salida, es mas facil que se encuentre propicia a ceder aquí y allí tratando de contentar al menos en parte, las demandas de los trabajadores.

La patronal pues, sopesará los pros y los contras de hacer tales o cuáles concesiones de tomar estas o aquellas medidas represivas y obrará en consecuencia. Naturalmente, siempre que hagan concesiones nuestros explotadores tratarán de

que éstas sean lo más reducidas posibles. Por eso aún en el caso de que estén dispuestos a ceder hasta un punto determinado, de entrada ofrecerán mucho menos para ver si cuela su oferta.

Los trabajadores, por nuestra parte, también tenemos que estudiar atentamente la situación concreta en la que nos encontramos y ver las posibilidades que ofrece para aprovecharlas al máximo. En ocasiones, será posible intentar alcanzar la totalidad de objetivos que nos hemos planteado en un principio (si nuestra unidad es fuerte y el enemigo vacila) en otras, será preferible contentarse con una parte más o menos grande de ellas y esperar una mejor ocasión para continuar el combate.

Para resolver ese tira y afloja es necesario que existan contactos entre las dos partes interesadas, que patronos y trabajadores se vean las caras. En eso consiste la negociación; De lo dicho hasta aquí se pueden deducir algunas conclusiones sobre la negociación:

1).- Que la burguesía no hace concesiones ^{porque} sí. Para arrancárselas hace falta luchar. Y mucho.

2).- Que las luchas reivindicativas son luchas parciales y que, por tanto -- sean cuales fuesen los resultados, nuestros enemigos -- seguirán ejerciendo el poder estatal. En estas condiciones, los trabajadores estamos obligados a negociar ciertos acuerdos, parciales y temporales, con nuestros explotadores -- ya que la totalidad de nuestros objetivos (los de nuestra clase) no son alcanzables mientras que esté en pie el Estado fascista.

3).- El resultado de esa negociación no depende fundamentalmente de la habilidad de los negociadores sino de la fuerza con que cuenten los trabajadores y de la situación en que se encuentre al enemigo.

Pasemos ahora a ver otra cuestión también relacionada con la negociación, la forma de resolver el problema de la negociación entre trabajadores y patronos cuando se han dejado los cauces legales para hacerlo.

La experiencia ha demostrado sobradamente que el problema de la negociación puede resolverse sin enlaces ni jurados por medio de la representación directa elegida por los trabajadores. Cuando surge un conflicto, ya sea grande o pequeño, la línea a seguir es la de reunir a los trabajadores afectados por él, discutirlo y elegir entre todos una comisión que sea la encargada de transmitir a la dirección o algunos de sus representantes (encargados, jefes de personal, etc.) las posturas de los trabajadores y, después, llevar a estas -- las mantenidas por la dirección para que, entre todos, se decida que hacer.

Este tipo de representación, que puede tener diferentes formas concretas, de acuerdo a la envergadura del conflicto y a las circunstancias particulares -- de la empresa de que se trate, ha demostrado tener una eficacia superior a la representada por los enlaces y jurados, ya que, en primer lugar, sirve para -- movilizar más a la masa de trabajadores, para hacerles participar más de lleno en las luchas y, en segundo lugar, porque tiene más audiencia que los jurados ante la patronal, porque ésta sabe bien que representa verdaderamente -- los trabajadores, que es la voz de todos la que sale de sus labios.

Siempre que las representaciones de este tipo estén apoyadas por una actitud firme y decidida de la mayoría de los trabajadores, a través de ellas se puede desarrollar la lucha reivindicativa en condiciones muy favorables y obtener excelentes victorias.

- Los resultados. -- Antes de terminar con el apartado "movilizar a los trabajadores" conviene que veamos otra cuestión: como valorar los resultados que obtengamos de tales movilizaciones.

Dos son los criterios principales que hay que tener en cuenta para hacer esa

valoración: los frutos concretos que arranquemos a nuestros enemigos (los aumentos salariales, las mejoras en las condiciones de trabajo, de seguridad e higiene, etc. que consigamos si se trata de una huelga reivindicativa; los crímenes que imedamos si, como los combates del proceso de Burgos, se tratan de luchas contra la represión, etc.) y los avances que, al calor de las movilizaciones de masas, logremos en la organización y unión de los obreros de nuestra fábrica, en la elevación de su conciencia de clase.

Estos dos criterios, sin embargo, no son igualmente importantes. Aunque hay que tener presentes ambos se puede decir, en general, que el segundo de ellos pesa más que el primero. ¿Por qué? porque mientras que nuestros enemigos continúan en el poder, mientras exista el Estado fascista, las mejoras que podamos obtener serán siempre relativamente pequeñas y, además, bastante provisionales. Por ejemplo, la experiencia nos ha demostrado muchas veces que tras lograr un aumento salarial nuestros enemigos se las arreglan para provocar una subida en los precios con lo que nuestro jornal, vuelve a ser, de hecho, parecido al de antes.

En cambio todo aquello que significa aumentar la organización, la unión y - combatividad de la masa de trabajadores es una conquista verdaderamente dura que acerca más y más el día de nuestra liberación.

Los dos posibles errores que se pueden cometer en este campo son los siguientes:

1º) Ver solamente la conquista de las mejoras y reformas olvidando lo otro. Esto es un error reformista que tiende a perpetuar nuestra situación de explotados y oprimidos al no preparar a los trabajadores para luchar por la -- destrucción del Estado fascista.

2º) Despreciar la conquista de mejoras y reformas. Este es un error extremista que olvida que nuestra clase se encuentra en muy mala situación y que en alguna medida, aunque sea pequeña, se puede mejorarla, lo cual es bueno. También olvida que las victorias parciales como la obtención de ciertas mejoras, contribuye a elevar la moral de los trabajadores, al ver como sus enemigos pueden ser vencidos.