

LA EVOLUCIÓN DE LA ESCLAVITUD

Toni Prat*

Creo que una de las ideas más brillantes de la actualidad por parte de los empresarios está siendo la de conseguir mano de obra a precio cero, sin contratos de ningún tipo, ni sin indole alguna de responsabilidad para con el trabajador. Porque se está logrando "aglomerar" el consumidor y el empleado que facilita el producto o servicio a consumir, en la misma persona... "yo me lo guiso, yo me lo como". Con el detalle (no se lo pierdan) de que para realizar esta operación alguien consigue lucrarse (nosotros nos lo guisamos, nosotros nos lo comemos y alguien se llena los bolsillos con nuestras tareas por el mero hecho de haber utilizado su programa informático).

A raíz de que los países emergentes han conseguido mano de obra baratísima por la precarización de los trabajos y de los contratos laborales (o mejor dicho la ausencia de ellos), se nos ha creado el reto de ofrecer productos y servicios a precios irrisorios. Para lo cual, primero se empezó importando productos de lugares situados a más de 10.000 km de distancia del consumidor; luego, estos mismos países exportaron productos y personas que trabajaban aquí en condiciones infráhumanas. A pesar de ello no bastaba para hacer frente a unos costes tan bajos que en las sociedades del primer mundo era imposible conseguir.

De aquí supongo que salió la idea de que cada persona con afán de ahorrar (que parece que son muchas) empezara a realizar tareas ella misma para sí,

del estilo, por ejemplo, de empleado de banca, de transportista, de diseñador de interiores o gráfico, de montador de muebles y otros enseres... de cajero en los supermercados, de suministrador de gasolina, de camarero en los restaurantes self-service, de técnico en fotografía, etc.

A modo de ejemplo valga la experiencia de un amigo que se compró una tumbona en un centro comercial a 60 km de su residencia. Después de hacer el viaje de ida y vuelta y de quedarse a comer en el mismo centro por aquello de que "ya que vas... mirémoslo todo"... al día siguiente invirtió toda la mañana para conseguir montar una mesita de sala de estar. Después de un S.O.S. que me envió nada más comer acudí en su ayuda y entre los dos conseguimos transformar la mesita (y las piezas sobrantes) en tumbona... (¿divertimiento?, ¿autoexplotación?).

Todo ello, como innovación podía tener un cierto atractivo, pero lo que suele suceder es que estas tareas no resultan tan fáciles ni tan minúsculas como puede parecer en un principio... Cada empresa que nos condiciona a interactuar con ella por internet, nos impone un programa específico suyo (en los cuales, muy a menudo, el sentido de la lógica suele brillar por su ausencia) y nos puede robar cantidades insospechadas de tiempo que, si las invertíramos en ejercer más horas la profesión que dominamos, la rentabilidad sería mucho mayor.

Uno de los inconvenientes que nos reporta este tipo de transacciones es la imposibilidad de contactar con algún "ser humano" (y no tengo nada contra las máquinas, quizás algún día cuando se diseñen las unas a las otras no tengamos estos problemas). Pero lo

cierto es que si la pregunta que uno pueda tener no está dentro del catálogo de consultas que te ofrece el programa de la página de la empresa en la que estás comprando, no tienes nada que hacer porque es difícilísimo, por no decir imposible, encontrar un teléfono para poder contactar personalmente. Todo ello quizá conlleve la pérdida de algún cliente, pero las empresas grandes lo desconsideran conscientemente.

Hay que comprender también que a este tipo de empresas de notables volúmenes de facturación les sea más rentable perder algunos clientes que montar un departamento de atención personal. Recuerdo una sociedad que tenía 350 trabajadores y 6 personas en la sección de atención al cliente. Obviamente en cuanto otras montaron el sistema de "tú te lo guisas..." e hicieron números, eliminaron el departamento.

"El tiempo es oro" decía el proverbio... pero quizás la comunicación tenga algunas veces más valor que el oro... (decía el poeta).

Esto bien merece una recapitación para ver la importancia que tienen las opiniones genuinas entre seres que piensan de manera autónoma y espontánea y no debatiendo frente a una máquina cuyo programario informático posiblemente recoja la sensibilidad de una única persona que, aparte de sus conocimientos de programación, que pueden ser muchos, nadie garantiza su capacidad de raciocinio a la hora de aplicar el "sentido común".

Creo oportuno significar que el autoservicio nos puede abocar a ciertos autoengaños también, ya que "no es oro todo lo que reluce". El tiempo y la dedicación dedicada al multiempleo sobrevenido tiene un precio, tanto económico como de calidad de vida. Llegados a este punto debemos aceptar que la consideración de estos valores es totalmente subjetiva y, frecuentemente, intransferible.

***Asesor textil**
antonipratoriols@josoc.cat
*Si desea comentar los poemas visuales
 puede dirigirse a poemesvisuals.com.*



THE EVOLUTION OF SLAVERY



Toni Prat*

I believe that one of the business world's most brilliant ideas these days has been to succeed in getting people to work for nothing and to evade all responsibility for these "workers". They are succeeding in using customers into employees, selling them products which they must "cook themselves before eating". At the same time (and this is an important detail) they are getting rich while we do it (we cook and eat the results while they fill their pockets with the fruits of our labour just because we have logged onto their website).

Because emerging countries have kept wages very low through precarious work practices and contracts (or the lack thereof), we are facing the challenge of offering products and services at pitifully low prices. It all started with imports of products from places more than 10,000 km from their consumers; then, these same countries exported products and people working here in inhuman conditions. However, even that was not enough to allow first-world companies to compete with such minuscule prices.

I guess that this started the idea that everyone wants to save (many people do) and will start taking on extra jobs, such as, for example, the tasks of bank employees, delivery drivers, interior decorators and graphic designers, furniture builders or household goods installers... not to mention supermarket cashier, petrol pump attendant, waiter, photography lab technician, etc.

By way of example, a friend of mine bought a sun lounger at a shopping centre 60 km from his home. He returned home after having lunch at the shopping centre, because, he said, "while we were there, why not check everything out?". The following day he wasted the entire morning attempting to build a side table for the living room. He sent me an SOS just after lunch, so I went to the rescue and between us we managed to transform the table (and extra pieces) into a sun lounger (fun? self-exploitation?).

All this might have some novelty value, but what tends to happen is that these tasks are neither as simple nor as quick as they might initially seem... Company condition us to interact with them on the Internet. They impose their specific programming (whose logic is often conspicuous



350 employees and six people in the customer support section. As soon as the "cook it yourself" system was up and running and they did the numbers, they abolished the department.

"Time is money", the saying goes... but sometimes communication is more valuable than gold (as the poet said).

by its absence) and succeed in robbing us of unsuspected amounts of time which, if we were to invest them in gainful employment be far more profitable.

One of the drawbacks of this type of transaction is that it is impossible to speak to a human being (not that I have anything against machines; perhaps when the day comes that they start designing each other these problems will disappear). However, the fact is that your question might not appear in the FAQs section of the site you are using, and there's not a thing you can do about it is well-nigh impossible to locate a customer service number to talk to an adviser. Perhaps this means losing the odd customer, but big companies deliberately ignore this.

Of course, these companies have massive turnovers find it more cost-effective to lose a few customers than to set up a customer services department. I remember a company that had

It is worth revisiting these matters to underline the importance of genuine interactions between human beings who think independently and spontaneously, rather than banging heads with a machine whose software lacks the sensitivity of even a single person who – a knowledge of programming, perhaps considerable – aside, may have little to offer when it comes to common sense.

I believe it is pertinent to point out that self-service can also lead us to delude ourselves, since "all that glitters is not gold". Devoting time and effort to multiple jobs has financial consequences and is detrimental to our quality of life. At this juncture, I would mention that the salience of these factors is completely subjective and frequently not transferrable.

*Textile consultant
antonipratoriols@josoc.cat
 Comments about the visual poems?
 Please send them to poemesvisuals.com