

# NEW LEFT REVIEW 98

SEGUNDA ÉPOCA

MAYO - JUNIO 2016

	EDITORIAL	
SUSAN WATKINS	Nuevas oposiciones	7
	ARTÍCULOS	
LUC BOLTANSKI Y ARNAUD ESQUERRE	La vida económica de las cosas	37
JOE TRAPIDO	El juego del poder en Kinsasa	65
ZÖE SUTHERLAND	Conceptualismos globales	91
SUHAS PALSHIKAR	El hombre común de la India	125
	CRÍTICA	
NEIL DAVIDSON	Un filósofo escocés	143
DAVID LAU	La poética de la resistencia	154
IAN BIRCHALL	La capital de los parias	169

La nueva edición de la New Left Review en español se lanza desde la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación y el Instituto de Altos Estudios Nacionales de Ecuador-IAEN

[WWW.NEWLEFTREVIEW.ES](http://WWW.NEWLEFTREVIEW.ES)

© New Left Review Ltd., 2000

© Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), 2014, para lengua española

Licencia Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES  
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO



Secretaría de  
Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación



traficantes de sueños

[SUSCRÍBETE](#)

## LA VIDA ECONÓMICA DE LAS COSAS

### *Mercancías, coleccionables, activos*

LOS ANÁLISIS SOBRE la dinámica cambiante del sistema capitalista a lo largo de los pasados treinta años se han centrado en las perturbaciones de la oferta de mano de obra y en el deterioro de las condiciones de empleo, en la deuda y la financiarización, en el estancamiento secular y el avance tecnológico. Aun siendo importantes, estos aspectos no agotan el análisis de los cambios que están teniendo lugar. Examinaremos dos fenómenos interrelacionados, uno de los cuales –la desindustrialización– es bien conocido, mientras que el segundo, en el que centramos principalmente nuestra atención, todavía no tiene nombre<sup>1</sup>. Por «desindustrialización» no haremos referencia al cambio hacia una «sociedad posindustrial» tan frecuentemente profetizado en la década de 1960. Este sueño no se hizo realidad, porque nuestras sociedades están ahora usando más productos de fabricación industrial que nunca. Asimismo, debido a la tecnología informática, numerosos sectores que durante mucho tiempo se habían mantenido al margen del mundo industrial –pequeños comerciantes, educación, sanidad, servicios personales– están ahora adoptando las técnicas de gestión de las multinacionales y están sujetos a criterios de contabilidad que proceden de la industria.

Desindustrialización hace aquí referencia al traslado de los procesos de la fabricación, lejos de los centros capitalistas avanzados en los que se centrará este ensayo, hacia países en los que es posible pagar salarios bajos,

---

<sup>1</sup> Una versión más amplia de este artículo se publicó en *Les Temps Modernes*, julio-octubre de 2014; se reimprime aquí con permiso. Las tesis desarrolladas son en gran medida producto del seminario «L'incertitude sur la valeur. Sélection, évaluation, justification», organizado en el EHESS en 2012-2013 y 2013-2014 por los autores junto con Bruno Cousin, Emmanuel Didier, Bérénice Hamidi, Jeanne Lazarus y Daniel Urrutiaguer.

a pesar de que los puntos álgidos de las «cadenas de valor» globales y buena parte del diseño permanecen en el norte. Los efectos geográficos, sociales y políticos de estos cambios son ampliamente reconocidos: el cierre y la demolición de gran cantidad de espacios industriales, cuyo deterioro se permite o su renovación se estimula para hacer posibles otros usos, es solo el aspecto más visible. Como muchos estudios han demostrado, también han contribuido a la fragmentación social y política de la clase trabajadora y han sometido a los propietarios de pequeñas empresas a una presión creciente. Aquellos cuyos intereses están ligados a la vieja y decadente economía industrial se ven acosados por el miedo al desempleo, a la pobreza y a la pérdida de su posición social, resentimientos que han alimentado el ascenso de la extrema derecha.

El segundo proceso es más difícil de designar mediante una sola palabra o expresión capaz de sintetizar fenómenos en apariencia dispersos. Los marcos conceptuales –semántico, jurídico y estadístico– que subyacen a las descripciones contemporáneas del mundo económico y social fueron diseñados en los siglos XIX y XX, antes de que este fenómeno alcanzase una escala suficientemente amplia como para llamar la atención de las administraciones nacionales. Carecemos de un sistema de categorías capaces de generar las totalizaciones que nos permitirían elucidar las dinámicas específicas implicadas y seguir su progreso. Evocaremos, por consiguiente, esta evolución prestando atención en primer término al mundo de los objetos, aprovechando la percepción ordinaria de la realidad social por parte de nuestros lectores.

### *Lujo y patrimonio*

Una señal inmediata de esta forma emergente es la creciente visibilidad dada a objetos intercambiados por precios muy elevados, o elevados en relación con lo ordinario. Este fenómeno no solo es perceptible en los centros metropolitanos, sino también en espacios o pueblos restaurados o protegidos, en profundo contraste con la decadencia de las zonas industriales. Desempeña una función central en los medios impresos convencionales, cuyos lectores, aun cuando puedan ser razonablemente acaudalados, apenas podrían permitirse comprar los objetos presentados no solo en los anuncios publicitarios sino también en las páginas de reportajes. Los periódicos, con una circulación decreciente, se han aficionado a editar suplementos semanales o mensuales para ingresar dinero procedente del sector de los bienes de lujo, en un intento por apuntalarse

contra la crisis económica. Entre los ejemplos se incluyen *How to Spend It*, el suplemento en color del *Financial Times*; *Le Magazine*, semanario de *Le Monde*; *Next*, de *Libération*; y el mensual *Obsession*, editado por *Le Nouvel Observateur*. Estas ediciones combinan por lo general publicidad de bienes de lujo –relojes, coches, joyas, perfumes– con reportajes sobre productos innovadores y de moda, lugares atractivos y artistas o diseñadores famosos; reportajes y anuncios publicitarios se presentan sin solución de continuidad, como componentes inextricables del mismo mundo.

Las mercancías aquí mostradas no son valoradas por su utilidad o su resistencia, como ocurre con los productos industriales comunes, sino por ser nuevas o diferentes e, inevitablemente, por su precio. A menudo están asociadas con marcadores de identidad nacional, para garantizar su «autenticidad», aunque, como los objetos ordinarios, su fabricación puede estar discretamente deslocalizada en países con bajos salarios. Su supuesto atractivo deriva de la especie de aura que las rodea, dando a entender que son excepcionales, propiedad de la elite: antigüedades u objetos de las empresas del lujo, a menudo presentados como trabajo artesanal –aunque en la mayoría de los casos esto solo es aplicable a los prototipos–, así como alimentos y vinos de calidad superior. O podrían ser obras de arte contemporáneas, presentadas en galerías o subastas, que atraen el interés por sus dimensiones culturales y económicas.

Estas revistas prestan atención creciente no solo a los objetos en sí, sino también a las esferas en las que son diseñados y en las que circulan: a los seres humanos que los rodean –diseñadores, modistos, chefs, anticuarios, estilistas, coleccionistas y comisarios de arte– y a las notables «personalidades» que relacionan su nombre y su imagen con estos nuevos *objets d'art* (como en las marcas de ropa o en los perfumes «de famosos»). Los medios de comunicación presentan a estas personas en retratos amables en los que se codean con «artistas» en el sentido tradicional: pintores y artistas visuales. La atención se dirige así hacia un conjunto de objetos relativamente dispares, tratados como si ocupasen todos el mismo plano –un «plano de inmanencia», podríamos decir, siguiendo a Deleuze–, con independencia de que la categoría incluya prendas de vestir o muebles, objetos decorativos o *vintage*, obras de arte antiguas o contemporáneas.

En el centro de esta imprecisa amalgama se sitúa la industria del lujo. En Francia, como en Italia, el sector ha experimentado un crecimiento particularmente robusto, que supone hasta el 9 por 100 del mercado

anual de exportaciones. La historia del grupo Kering es ilustrativa: creado por el magnate bretón François Pinault en 1963, floreció tras la decisión tomada en 2000 de abandonar la fabricación de productos industriales y concentrarse casi exclusivamente en el sector del lujo, con márgenes de beneficio mucho más elevados. El efecto expansivo de estos cambios enormes en el mundo empresarial se ha dejado sentir incluso en instituciones de educación superior como la École des Hautes Études Commerciales o Sciences-Po, difuminando la línea entre las industrias comerciales y las creativas. La mayoría de los titulados de estas *grandes écoles* acaban en la gestión o en la mercadotecnia, lo que suscita la demanda de incluir el arte contemporáneo en sus programas. Como observa un director de programa: «Los estudiantes ven claramente que las marcas de lujo se asocian con el arte contemporáneo, que personas como Pinault y Arnault invierten en obras de arte, que los líderes empresariales de su época son mecenas. Estas marcas son sus futuros empleadores»<sup>2</sup>.

El ascenso de los objetos excepcionales va acompañado de otro fenómeno: la creación del patrimonio histórico y cultural. La marca patrimonio se estampa ahora en edificios, monumentos y distritos completos, como las «aldeas más hermosas de Francia», y las áreas incluidas se someten después a medidas de «protección» que a menudo incluyen la elaboración de historias más o menos ficticias. Además de potenciar el sector turístico, esto tiene como consecuencia la subida de los precios inmobiliarios; los agentes inmobiliarios se presentan como proveedores de «inmuebles con categoría de obras de arte». El efecto patrimonio puede también fabricarse, o inducirse, por medio de eventos culturales: festivales, centenarios; o un entorno antes descartado puede ser restaurado para albergar espectáculos artísticos. Ejemplos clásicos son Barcelona y Bilbao, donde el antiguo puerto fue resucitado gracias al Museo Guggenheim diseñado por Frank Gehry<sup>3</sup>. La pequeña ciudad de Arlés, en Provenza, que estaba decayendo industrialmente y tenía un elevado nivel de desempleo, realizó un esfuerzo similar para mejorar su imagen con un museo también diseñado por Gehry.

---

<sup>2</sup> Roxana Azimi, «L'élite prend l'art», *Le Magazine du Monde*, 5 de abril de 2014.

<sup>3</sup> David Harvey, «The Art of Rent: Globalization, Monopoly and the Commodification of Culture», *Socialist Register*, vol. 38, 2002.

*El proceso de enriquecimiento*

¿Cuál es el vínculo entre la desindustrialización, el aumento de la demanda de productos «excepcionales» y la obsesión por el patrimonio artístico y cultural? Si la reubicación de la fabricación industrial es un fenómeno genuinamente nuevo en los países capitalistas avanzados, no puede decirse lo mismo del mercado de bienes de lujo; los gustos y los hábitos de consumo de las elites aquí analizados se encuentran en una tradición radiografiada hace más de treinta años por Pierre Bourdieu en su trascendental obra *La distinción*<sup>4</sup>. Nuestra perspectiva difiere de la de Bourdieu en que nos centramos en la producción de riqueza, no en su consumo, para entender los cambios que han afectado no solo a las clases dominantes –el término «burguesía»<sup>5</sup> es muy poco adecuado para la elite actual–, sino también a toda la cartografía de la división social. De ahí que no empecemos con las personas –el decil más acaudalado, para quienes están pensados estos productos–, sino con los objetos en sí, examinando cómo están investidos de un valor y una categoría social propios, el de la «riqueza».

La lógica social de los «objetos enriquecidos» es muy distinta de la del mundo industrial, en la medida en la que se pueden esbozar de forma esquemática dos tipos ideales de economía. En este contexto, el término «enriquecimiento» no hace referencia al aumento de las fortunas privadas, sino por el contrario a los procesos que aumentan el valor de los objetos. Los dos tipos de economía evalúan el valor basándose en formas convencionales distintas, de cuya naturaleza nos ocuparemos principalmente. Cualquier objeto puede ser enriquecido, por muy antiguo o moderno que sea, y el enriquecimiento puede ser físico –por ejemplo, dejar las vigas a la vista en una casa vieja– o cultural, mediante el uso de un dispositivo narrativo que resalte algunas de sus cualidades, produciendo y dando así formato a diferencias e identidades, que son los principales recursos de las economías del enriquecimiento.

Tanto en las economías del enriquecimiento como en las industriales, el valor de las cosas se basa en el trabajo de muchos actores diferentes,

---

<sup>4</sup> Pierre Bourdieu, *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Cambridge (MA), 1984 [ed. cast.: *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, 2012]. La edición original es de 1979.

<sup>5</sup> Franco Moretti, *The Bourgeois: Between History and Literature*, Londres y Nueva York, 2013.

cuyas funciones se organizan en una jerarquía basada en la importancia que se atribuye a cada una y en el beneficio que se espera que aporte finalmente. En las economías del enriquecimiento, estas distinciones de categoría están a menudo en función de los derechos de propiedad, en especial en el caso de la propiedad intelectual: una cantidad limitada de propietarios de derechos coexiste con un número mucho mayor de personas que realizan tareas fragmentarias. En otras palabras, podemos identificar algo semejante a las clases sociales en ambos tipos de economía, pero se basan en diferentes criterios de selección y no poseen los mismos contornos. Asimismo, mientras que las clases sociales de las economías industriales se forjaron en el crisol del conflicto político y fueron más tarde catalogadas por los estadísticos de las agencias públicas, no puede decirse lo mismo de las divisiones que ahora están tomando forma en el trabajo del enriquecimiento, lo cual tiene algunas consecuencias importantes. Dificulta la investigación, que no puede basarse en datos estadísticos firmes; es difícil cuantificar el peso económico de la actividad basada en el enriquecimiento, o el número de personas a las que emplea. Combina sectores (arte, turismo), actividades (gestión de museos, fabricación de bolsos de piel de cocodrilo) y categorías de empleo (trabajador ocasional, funcionario público, famoso) esparcidos por todas las categorías sociales existentes<sup>6</sup>. Más importante, la decadencia de la clase obrera industrial y sus organizaciones todavía no ha sido compensada por la emergencia de nuevas identidades y conflictos sociales en la esfera de la economía del enriquecimiento. Durante más de un siglo, el marco teórico que apuntala la crítica y las luchas sociales se basó en la oposición entre los trabajadores y quienes controlaban los medios de producción. Este marco parece ser una fuerza menos movilizadora para quienes trabajan en la esfera del enriquecimiento, quizá porque no ha sido recalibrado para tener en cuenta la función desempeñada por los derechos de propiedad intelectual en la acumulación de riqueza<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Un estudio encargado por el Ministerio de Cultura francés, que calculaba el valor añadido de las actividades culturales en 2011, obtuvo una cifra muy cercana a los 58 millardos de euros, el 3,2 por 100 del valor añadido total en Francia. Estaba a la par con la agricultura, incluida la industria de elaboración de alimentos. El sector daba empleo a unos 700.000 trabajadores: el 2,5 por 100 de todos los puestos de trabajo en Francia. Claramente el estudio no tuvo en cuenta toda la gama de actividades que hemos incluido aquí provisionalmente. Serge Kancel *et al.*, *L'apport de la culture a l'économie de la France*, IGF, Inspection Générale des Affaires Culturelles, París, diciembre de 2013.

<sup>7</sup> No aceptamos la idea, derivada principalmente de la obra de Richard Florida, de que las economías occidentales contemporáneas se caracterizan por la emergencia de una «clase creativa», que dota a las principales ciudades de buena parte de su

Empezaremos con los objetos en sí y las modalidades por las que se establece su valor, prestando especial atención a «la creación y la destrucción de valor»<sup>8</sup> y a aquellos momentos de la «vida social de las cosas»<sup>9</sup> en los que cambian de manos, ya sea a cambio de dinero o en forma de herencias o donaciones. En dichos momentos, los objetos se someten a una prueba que establece su valor, bien en forma de precio o mediante una valoración comparativa con otros objetos. El término «precio» hace aquí referencia al resultado de la prueba que tiene lugar cuando el objeto cambia de manos; se convierte en un hecho establecido una vez completada la transacción. El «valor», por otro lado, sirve de justificación para los precios y puede ofrecerse antes de la compra, como en el caso de un anuncio publicitario, o en respuesta al cuestionamiento de un precio. El valor es, en consecuencia, esencialista: hace referencia a las propiedades que se dice son inherentes al objeto en cuestión; pero sigue siendo conjetural mientras el objeto no haya superado la prueba del intercambio y hallado su precio.

No podemos realmente contraponer el «valor real» de un objeto a su «valor comercial» –en otras palabras, su precio– como si las dos formas de valoración poseyesen la misma naturaleza. La declaración de que algo es de valor inconmensurable, que «no tiene precio», elimina por completo ese algo del campo del cálculo económico<sup>10</sup>. Por el contrario, es

---

dinamismo: R. Florida, *The Rise of the Creative Class*, Nueva York, 2002 [ed. cast.: *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y el ocio en el siglo XXI*, Barcelona, 2010]; *Cities and the Creative Class*, Nueva York, 2005. Se dice que esta capa social está compuesta por todos aquellos que desempeñan una función principal en la innovación: médicos, ingenieros, científicos e investigadores técnicos, trabajadores culturales (en el sentido amplio), etcétera. Los «creativos» pueden ser empleados de grandes empresas o trabajadores por cuenta propia. De acuerdo con Florida, esta nueva clase supone aproximadamente el 30 por 100 de la población activa estadounidense. Florida no tiene en cuenta la distinción que nosotros hemos hecho entre economías industriales y economías del enriquecimiento y exagera enormemente la homogeneidad social de aquellos a quienes denomina «creativos». Las economías del enriquecimiento generan su propia estructura de clase, con una clase patrimonial de creciente importancia, por una parte, y un precariado inseguro y mal remunerado, por otra.

<sup>8</sup> Michael Thompson, *Rubbish Theory*, Oxford, 1979.

<sup>9</sup> Arjun Appadurai (ed.), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, 1986 [ed. cast.: *La vida social de las cosas. Perspectiva social de las mercancías*, México DF, 1991].

<sup>10</sup> Por ello no nos basaremos en la asombrosa noción de «la economía de las singularidades» planteada por Lucien Karpik en *Valuing the Unique*, Princeton, 2010. Karpik distingue entre el intercambio de mercancías producidas en masa, en el que se basa la disciplina académica de las ciencias económicas, y un tipo diferente de análisis económico, que observa las cosas buscando lo que tienen de singular.



necesario entender que los dos enfoques se basan en diferentes paradigmas o formas. Cada una de estas formas es un recurso colectivo al que los actores pueden hacer referencia cuando intentan orientarse en el mundo de los objetos, mientras hacen distinciones y establecen similitudes entre las cosas para establecer el valor de las mismas. Examinaremos tres de ellos: la «forma estándar», en la que se basa la producción industrial; la «forma colección», utilizada en diversos grados por las economías del enriquecimiento; y la «forma activo», por la que las cosas no se valoran en función de sus propiedades físicas, estéticas o históricas, sino estrictamente en función del precio que se espera que alcancen.

### *Valores producidos en masa*

La invención de la producción estandarizada en el siglo XIX fue una de las principales innovaciones que permitieron el desarrollo de la sociedad industrial. La reproducción invariable de un prototipo no permitió simplemente aumentar la productividad mediante economías de escala: al sistematizar las propiedades del objeto en cuestión, por lo general en forma de patente que garantizaba a su propietario un monopolio, la estandarización permitió especificar las diferencias entre dos productos que parecían desempeñar una función similar. En las economías basadas en esta forma, se supone que los consumidores disponen de toda la información que necesitan para tomar decisiones informadas, en especial en lo referente a la relación entre las cualidades de un objeto y su precio<sup>11</sup>. Los objetos cuyo valor se establece por referencia a la forma estándar siempre están pensados para el uso, algo que dista mucho de ser el caso en lo que a la forma colección se refiere.

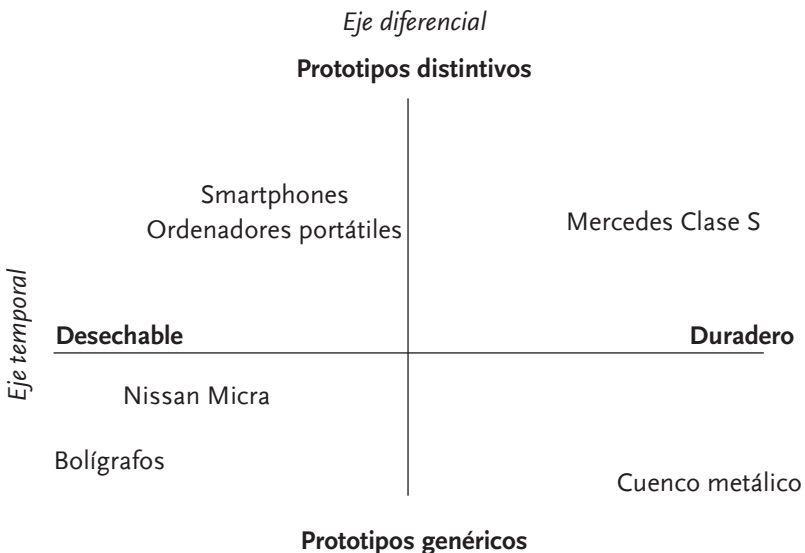
---

Como una persona, un objeto puede observarse teniendo en cuenta sus cualidades singulares y ser así investido de fuertes apegos emocionales, quizá incluso de una pasión obsesiva, como a menudo se dice que les ocurre a los coleccionistas que, como veremos, desempeñan una función importante en las economías del enriquecimiento. Pero esta forma de observar la relación entre seres humanos y objetos se aparta de la sociología para acercarse a disciplinas como el psicoanálisis, que tratan de procesos inconscientes, hasta tal punto que ya no nos ayuda a entender el proceso de intercambio.

<sup>11</sup> Por supuesto, tan solo disponemos de este grado de certeza cuando el producto es nuevo, el cual desciende de manera constante a medida que envejece. Por muy fiable que pueda ser al salir de la fábrica, a largo plazo sigue destinado a convertirse en un desperdicio que nadie quiere y del que intentarán deshacerse. Véase el famoso análisis sobre la asimetría de la información en el mercado de los coches usados en George Akerlof, «The Market for “Lemons”: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, núm. 3, 1970.

El proceso por el que se establece el valor en la forma estándar puede trazarse esquemáticamente, distribuyendo los objetos en dos ejes (gráfico 1). El primero, que denominaremos eje *diferencial*, empieza con los objetos que satisfacen necesidades genéricas. Sus prototipos son muy similares y la competencia entre ellos se basa principalmente en el precio y en el acceso a los mercados. Un ejemplo sería un bolígrafo, cuya marca importa muy poco a la persona que lo toma para apuntar un número telefónico o una lista para la compra. En el otro extremo del eje diferencial, encontramos productos cuyas características innovadoras son su principal gancho comercial, como ordenadores y teléfonos móviles. El segundo eje, el *temporal*, hace referencia al periodo de tiempo durante el que se espera que un producto satisfaga a su usuario antes de convertirse en basura. En un extremo de este eje encontraremos los productos «desechables», pensados para un uso muy poco duradero, como las maquinillas de afeitar; en el otro, productos considerados duraderos, como relojes caros que el comprador debería poder llevar durante décadas e incluso dejar en herencia a la siguiente generación. Teniendo en cuenta ambos ejes, podemos trazar una diagonal que distingue los objetos en términos de «gamas»: los productos de gama baja, que apenas se diferencian y no son muy duraderos, se sitúan en un extremo de la línea; los productos de gama alta, muy diferenciados y muy duraderos, como un Mercedes, en la otra.

GRÁFICO 1. *Forma estándar: valor, tiempo y diferencia.*



## *Objetos enriquecidos*

Los orígenes de la «forma colección» pueden retrotraerse al menos tanto como los de la forma estándar, o incluso más. Dejando a un lado la cuestión de si el *Kunstkammer* o el *cabinet de curiosités* del siglo XVII son precursores de este fenómeno, como sugirió Foucault, el desarrollo de lo que denominamos colecciones sistemáticas comenzó en el primer tercio del siglo XIX<sup>12</sup>. Este tipo de colección tiene un aspecto serial: reúne objetos relacionados entre sí por una característica predominante, con diferencias que se organizan en un sistema: por ejemplo, cerámica producida en un país determinado en una época determinada, diferenciada de acuerdo con el tamaño, el color, la forma, etcétera. Tal vez esta forma se originase en las ciencias naturales, como modo de catalogar los especímenes vegetales o animales, antes de ser aplicada a productos hechos a mano o a obras de arte. En la literatura del siglo XIX hay muchas señales del nuevo interés por reunir tales colecciones. *Le cousin Pons*, la novela de Balzac editada por entregas en 1847, fue una de las primeras obras dedicadas a los coleccionistas y sus colecciones; el debut de Anatole France, *Le crime de Sylvestre Bonnard* (1881), trata de un ruso acaudalado que viaja por Europa con la esperanza de reunir un juego completo de cajas de cerillas. Asombrosamente, la forma colección ha adquirido importancia en décadas recientes: se ha verificado una proliferación de publicaciones y páginas de internet especializadas, mientras que los estudios sugieren que una de cada cuatro personas tiene o ha tenido algún tipo de colección<sup>13</sup>. De forma más importante, la forma colección desempeña ahora una función vital en el establecimiento del valor de esos «objetos enriquecidos» que empiezan a destacar cada vez más en el capitalismo contemporáneo. Como veremos, el avance de la forma colección en la valoración, a expensas de la forma estándar, va ligado a la decadencia de la industria en sus antiguos núcleos.

Una característica asombrosa de la forma colección es su orientación al pasado. Mientras que la forma estándar evaluaba el valor de los objetos nuevos, pensados para el uso, la forma colección establece el valor de las cosas antiguas, con independencia de sus posibles usos. La distancia

---

<sup>12</sup> Michel Foucault, *The Order of Things* [1966], Londres, 2002 [ed. cast.: *Las palabras y las cosas. Una arqueología de las ciencias humanas*, Madrid, 2009]

<sup>13</sup> Susan Pearce, *Collecting in Contemporary Practices*, Londres, 1998; y Russell Belk, *Collecting in a Consumer Society*, Londres, 1995. Naturalmente, estas colecciones varían ampliamente en tamaño y carácter: el valor de los objetos afectados va de unas cuantas libras (postales, posavazos, etcétera) a muchos millones, en el caso de las obras de arte o los coches clásicos.

entre la forma estándar y la forma colección está especialmente clara desde el punto de vista del coste y el desperdicio. La forma colección da poca importancia al tiempo de trabajo y a otros costes de producción integrados en un producto, tan cruciales para las economías industriales, pero debe tener en cuenta otros costes a menudo muy sustanciales, como la conservación (almacenamiento, mantenimiento, restauración, seguro, etcétera). En lo que al desperdicio se refiere, la forma colección invierte la trayectoria de los objetos establecida por la forma estándar: en lugar de disminuir de valor a medida que envejecen, se vuelven más valiosos. Piezas que durante mucho tiempo se habían considerado basura sin valor, recuperadas de viejos áticos o sótanos –o desenterradas del suelo– alcanzan un precio considerable. Muchos de los artículos ahora expuestos en museos o galerías pertenecen a esta categoría. Este proceso de selección, que distingue entre lo que debe conservarse y lo que debe consignarse al olvido, es la tarea central de quienes trabajan en el campo del patrimonio histórico y cultural.

Estas propiedades de la forma colección son muy perceptibles en el caso de las antigüedades preciosas, las obras de arte, los edificios históricos o incluso relojes o coches que ya no se producen. ¿Pero pueden encontrarse también en otras partes del mundo de las mercancías de alta gama que hemos delineado? El mercado de los bienes de lujo no es, ciertamente, ajeno a los métodos de producción industrial. Los productos verdaderamente «hechos a mano» son hoy en día muy raros: por lo general, los talleres artesanales crean primero un prototipo, que luego es fabricado a mayor escala como respuesta a la creciente demanda. No obstante, las firmas de lujo hacen todo lo posible por establecer una identidad de marca «excepcional» mediante la fabricación de productos en series estrictamente limitadas, con tiempos de espera de meses o incluso años para sus clientes millonarios; una vez completada la serie, cualquier nueva copia del prototipo original se tacha de reproducción. Mientras que el precio de los objetos de la serie original aumenta con el tiempo, el valor de los objetos reproducidos desciende, como el de cualquier producto estándar, a pesar de que sean idénticos en todos los aspectos. Estas firmas usan también estrategias de mercadotecnia para separar sus productos y marcas mediante asociación con figuras históricas, artistas o famosos específicos, empleando técnicas de «narración»<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> Christian Salmon, *Storytelling. Bewitching the Modern Mind*, Londres y Nueva York, 2010, analiza estas técnicas y su uso en mercadotecnia [ed. cast.: *Storytelling. La máquina de fabricar historias y formatear las mentes*, Barcelona, 2013].

El establecimiento del valor mediante lazos narrativos con personas que han tocado físicamente el objeto desempeña una función primordial en la forma colección, junto con la prohibición de las reproducciones. Por supuesto, no hay barreras físicas a la creación de réplicas; de hecho, muchas galerías y museos exponen ahora copias para conservar la obra de arte original. Pero se supone que una reproducción no puede cambiar de manos por el mismo precio que el original, al tiempo que una colección debería contener solo «piezas auténticas»: una copia, por perfecta que sea, no puede aspirar a incorporar la fuerza del recuerdo ligada al contacto físico pasado entre el original y una persona o un acontecimiento específicos.

Si nos centramos ahora en los compradores de artículos de lujo, la importancia de la forma colección es aún más asombrosa. Estos artículos no se compran principalmente para satisfacer una necesidad, porque el comprador normalmente posee diversos objetos funcionalmente similares: coches, bolsos, lo que sea. Obviamente, la adquisición de estas mercancías puede cumplir otro propósito, el del consumo conspicuo, para llamar la atención sobre la riqueza propia; pero a menudo parecen ser compradas y acumuladas sin siquiera ser expuestas a los ojos de otros, o incluso a los ojos de su comprador, en el caso de los coleccionistas a gran escala. Viene aquí al caso la creación de bodegas de vino, guiada por el deseo de encontrar las piezas faltantes y reunir una serie completa; paradójicamente, o bien el contenido de la botella se bebe, haciendo así imposible reunir una colección perfecta, o bien se convierte estrictamente hablando en una colección de etiquetas y no de vinos.

### *Los valores del arte*

Las firmas de lujo invierten considerables recursos en explorar el mundo del arte contemporáneo, en el intento de que sus productos imiten el aura que rodea a la obra de arte: añadiendo la firma de un artista a los productos, financiando exposiciones o pidiendo a los artistas que decoren su salón de exposición. Dado que siempre se hace referencia a los entusiastas del arte como «coleccionistas», las obras de arte tienen un lugar seguro en el corazón mismo de la categoría de la colección. Puede parecer que la función que tiene aquí el arte contemporáneo contradice nuestra afirmación de que esta forma se dirige principalmente a la valoración de objetos del pasado, pero un objeto dado solo se considera obra de arte después de haber entrado en el mundo en el que dichos objetos

se intercambian; la señal obvia de esta elevación se produce cuando el objeto encuentra su lugar en una colección. El proceso es extremadamente selectivo: pocas actividades puede haber que produzcan tanto desperdicio. En los museos, el porcentaje de obras almacenadas, algunas de las cuales jamás han sido catalogadas, supera con creces al de obras expuestas al público. La selección de un objeto entre una masa de artículos similares destinados al olvido —el destino normal de los objetos en la forma estándar, como hemos visto— significa que a quienes lo ven se les pide que lo hagan a través de los ojos de la posteridad, tratando la obra como si ya perteneciese al pasado.

La forma colección también influye en el proceso de creación del patrimonio histórico y cultural. De nuevo, cosas del pasado que se dirigían a la decadencia son seleccionadas, restauradas y relacionadas con relatos que elevan su valor. A diferencia de los objetos móviles, estos objetos del patrimonio cultural no pueden ser reunidos para su exposición: solo es posible compararlos indirectamente mediante la inclusión en una lista, como el catálogo de Patrimonio Cultural de la Humanidad confeccionado por la UNESCO, que a menudo supone compromisos económicos y de otro tipo por parte de las autoridades responsables de su conservación<sup>15</sup>. La noción misma de «cultura» puede abrir las puertas a la forma colección, cuando las ruinas son declaradas «monumentos históricos» o cuando la etnografía sugiere que objetos comunes o de jardín como zuecos, cuchillos o bolsas de plástico pueden ser coleccionados, valorados y expuestos en los museos. Los miembros de una comunidad pueden explotar la perspectiva antes aplicada a ellos por observadores externos, transformando su vida y sus productos cotidianos en mercancías comercializadas para turistas en busca de exotismo.

Las modalidades de la forma colección pueden también proyectarse en dos ejes entrecruzados, diferencial y temporal (gráfico 2); pero las valencias de ambos términos son muy distintas a las asignadas a la forma estándar. El eje diferencial permite a los objetos y a sus coleccionistas organizarse jerárquicamente en referencia a dos categorías: prototipos y ejemplares. En la base de este eje se sitúan las colecciones que reúnen ejemplares de un prototipo identificado: un caso por antonomasia serían los objetos artesanales o industriales inicialmente sometidos a la forma de valor estándar pero posteriormente reapropiados, tras un periodo de degeneración, por la forma colección: por ejemplo, colecciones de cajas

---

<sup>15</sup> Véase Marco D'Eramo, «UNESCOCIDIO», *NLR* 88, septiembre-octubre de 2014.

de cerillas, pipas o botellas de cerveza vacías, inicialmente vendidas a un precio bastante barato y transformadas en artículos coleccionables después de haber perdido todo valor de mercado, a partir de lo cual su precio aumenta de modo repentino. En una parte mucho más elevada de este eje se sitúan los objetos producidos en series limitadas, como relojes de alta gama o coches antiguos. Por último, en la cima, la distinción entre prototipo y espécimen disminuye, o desaparece incluso: las grandes obras de arte son el ejemplo más llamativo.

GRÁFICO 2. *La forma colección.*



Volviendo ahora al eje temporal, hallamos que ya no es aplicable la principal distinción de la forma estándar –entre objetos «desechables» y aquellos cuyo uso se espera que dure toda una vida o más–, puesto que

la forma colección establece el valor de objetos fuera de uso. Asimismo, las obras de arte, que ocupan un lugar central en la jerarquía de los coleccionables, están dotadas de una inmortalidad ficticia por su propia selección como arte, que en un sentido las sitúa también fuera del tiempo. Pero la cuestión de la temporalidad resurge, en la capacidad de estos objetos para producir lo que podríamos llamar efectos de recuerdo. Cosas cuyo valor puede ser insignificante ganan «fuerza de recuerdo» gracias al contacto físico directo con personas o acontecimientos importantes; este atributo está estrechamente relacionado con la exigencia de autenticidad, tan fundamental para la forma colección. El precio de los objetos en cuestión no se basa meramente en propiedades inherentes, sino en los relatos y las reconstrucciones genealógicas que los acompañan<sup>16</sup>. La fuerza de recuerdo es una cualidad atribuida socialmente y puede variar con el tiempo, dependiendo de las pruebas disponibles y de cómo se escribe la historia. Así, en un extremo del eje temporal se sitúan cosas cuyo efecto de recuerdo es débil, que operan solo para un número reducido de personas, o quizá solo una (un recuerdo personal, por ejemplo). En el otro extremo se sitúan objetos que evocan recuerdos a gran cantidad de personas: por ejemplo, el reloj Lip que según se dice le regaló De Gaulle a Winston Churchill<sup>17</sup>.

### *Llenar vacíos*

La economía de las cosas cuya circulación está sometida a valores de la forma colección puede ilustrarse mediante ejemplos que nos permiten esbozar una especie de tipo ideal. La colección de sellos es un ejemplo útil. Ahora casi obsoleta, la filatelia estuvo muy en boga durante buena parte de los siglos XIX y XX, cuando desempeñaba una importante función educativa, ayudando a los jóvenes de clase media a familiarizarse con ciertos aspectos del mundo capitalista y del colonial<sup>18</sup>. Reunir una colección rara vez es una actividad solitaria: casi siempre implica la

---

<sup>16</sup> Un ejemplo famoso es la controversia provocada por el dibujo *La bella princesa*, que gira en torno a si fue realizado por Leonardo da Vinci. Christie's valoró el esbozo en 12.000-15.000 dólares; si los expertos confirmasen que realmente lo realizó da Vinci, valdría en torno a 150 millones de dólares.

<sup>17</sup> Esto es también aplicable a las obras de arte: una pintura considerada en general mediocre u olvidada por completo puede seguir siendo muy valiosa para la madre del pintor.

<sup>18</sup> Steven Gelber, «Free Market Metaphor: The Historical Dynamics of Stamp Collecting», *Comparative Studies in Society and History*, vol. 34, núm. 4, octubre de 1992.



existencia de una comunidad de coleccionistas que comercian entre sí y de ese modo establecen un sistema de principios que rigen el campo en su totalidad. Las colecciones individuales, que pueden ser producto de encuentros fortuitos, gustos diversos o idiosincrasias, están reguladas por una colección ideal, basada en convenciones compartidas. Consiste en el conjunto completo de objetos sometidos a un único principio coleccionista (y distinguidos entre sí sobre la base de que son clasificados de un modo similar). En ese sentido, una colección no es tanto una reunión de objetos como una organización sistemática de diferencias. Para cada coleccionista, hay un vacío entre la colección ideal y lo que él o ella ha conseguido reunir hasta el momento. Puesto que la reproducción está prohibida, no hay posibilidad de incluir las piezas que faltan haciendo que un artesano cree un nuevo ejemplar basado en un prototipo. A no ser que los coleccionistas se topen con una fuente de objetos previamente desconocida, solo pueden llenar los vacíos de su colección comerciando con otros que se mueven en su mismo campo.

En estos intercambios, la ventaja la tienen quienes han sido más rápidos en establecerse en un campo determinado. Seguramente pudieron obtener los objetos coleccionables a menor precio, antes de que la demanda empezase a subir; y lo más importante, seguramente ayudaron a determinar la forma de la colección ideal. Los recién llegados tienen que adaptarse a las convenciones que ahora están firmemente establecidas en ese campo, por las cuales algunos objetos serán relativamente fáciles de obtener, mientras que otros serán raros y costosos, y a menudo estarán ya en manos de los primeros coleccionistas, que se muestran reacios a deshacerse de ellos. Las opciones disponibles para los que llegan tarde son limitadas. Podrían sencillamente abandonar la colección y pasarse a otro campo (conocimos a un coleccionista que había empezado veinticinco colecciones sucesivas, todas incompletas). Otra opción es permanecer en el campo e intentar remodelar sus contornos para adaptarlos a los propios. Esta estrategia es mucho más difícil y exige mucho más tiempo: para conseguirlo, el individuo en cuestión debe adquirir cierta influencia sobre quienes operan en ese campo, lo que a menudo depende de si ocupan o no una posición de autoridad. En las artes, esto podría significar ser un crítico influyente o un coleccionista con un buen gusto ampliamente reconocido.

La importancia de dichas intervenciones no debería subestimarse. Desde finales del siglo XIX, a menudo la innovación estética se ha asociado

con un «criterio de originalidad» característico del arte moderno y con las rebeliones de las vanguardias contra el conformismo de los sistemas de control académicos. Las obras de Pierre Bourdieu y Raymonde Moulin nos han ayudado a ver que la «originalidad» en este sentido estaba ligada a la formación de campos específicos, en los que los artistas competían por el reconocimiento<sup>19</sup>. A este análisis estructural, que resalta las estrategias de distinción de los propios artistas, deberíamos añadir la función desempeñada por los coleccionistas. Lejos de estar desprovisto de función social, el concepto de «el arte por el arte» tiene un aspecto funcional, que deriva de las restricciones a las que se enfrentan los compradores para completar o ampliar sus colecciones. Pueden intentar remodelar el campo acudiendo a nuevos artistas, con obras más accesibles, ya sean contemporáneos desconocidos u olvidados maestros menores; pero esto significará operar en tándem con críticos de arte y conservadores que establezcan el valor de los recién llegados, proporcionándoles nuevos relatos o agrupándolos en una «escuela». Si estas tácticas tienen éxito, un número creciente de coleccionistas se interesará por las obras «reconocidas» primero por los innovadores y el precio de intercambio subirá. Podemos ver el funcionamiento de este proceso en la actualidad en países «emergentes» como India, Brasil o China, donde nuevos coleccionistas –en parte por razones de orgullo nacional– intentan establecer el valor de obras creadas en el pasado por artistas olvidados en sus propias tradiciones. El resultado no solo será el aumento de precio de esas obras, sino también una modificación de esa enorme colección imaginaria denominada la historia del arte mediante la expansión de su alcance geográfico.

Hasta ahora hemos observado la actividad de los coleccionistas aislada del contexto económico más amplio. Pero los coleccionistas siempre tienen otros intereses, de los que derivan los recursos económicos que dedican a su «pasión». La práctica de coleccionar se consideraba originalmente afición o pasatiempo y, en consecuencia, se trataba como una actividad marginal o incluso parasitaria, injertada en otras formas de adquirir riqueza. Fue precisamente esta la razón por la que las actividades relacionadas con el coleccionismo consiguieron empezar a ocupar el lugar que siguen manteniendo en el orden económico. El coleccionismo sigue operando dentro de la estructura cognitiva que acompañó

---

<sup>19</sup> Pierre Bourdieu, *The Rules of Art. Genesis and Structure of the Literary Field*, Cambridge, 1996 [ed. cast.: *Las reglas del arte. Génesis y estructura del campo literario*, Barcelona, 2006]; Raymonde Moulin, *L'artiste, l'institution et le marché*, Paris, 1992.

al desarrollo del capitalismo, basada en una serie homóloga de oposiciones entre trabajo y ocio, necesidad y exceso, negocios y placer —en el siglo XIX, la «manía» de los coleccionistas se consideraba a menudo sustituto de la actividad sexual<sup>20</sup>—, pero también actividades «masculinas» y «femeninas», con prácticas culturales atribuidas en consecuencia a uno u otro sexo. Se puede decir que la forma colección eludía esas distinciones tan cuidadosas. En esta área de importancia marginal, la tensión entre lo que era hermoso, o arbitrario, y lo que era útil, o interesante, podía suspenderse. Los relatos del siglo XIX sobre coleccionistas mezclaban inextricablemente los lenguajes de la pasión y el comercio, el amor a los objetos con el amor al dinero. La avaricia, la amargura y el engaño, cualidades a menudo asociadas con representaciones críticas de las finanzas, eran la pasión incomprendida de tales relatos. El primo Pons de Balzac nunca se siente realmente satisfecho a no ser que consiga obtener las «bellezas» que ansía por un precio inferior a su «verdadero» valor, en otras palabras, más bajo del que alcanzarán en el futuro, cuando una comunidad más amplia de entusiastas reconozca el gusto y el estilo excepcionales de su propietario.

La forma colección permite neutralizar la tensión entre el «valor intrínseco» de un objeto —derivado de aquello que lo hace único y, por consiguiente, inconmensurable con otros objetos— y su valor de mercado, formalizado a modo de precio mediante la prueba del intercambio. Las transacciones entre los coleccionistas de arte son un ejemplo adecuado. El valor reconocido de una obra se basa en el juicio colectivo de críticos, comisarios e historiadores del arte, que a menudo trabajan para instituciones (museos, universidades) financiadas por el Estado o por organizaciones benefactoras. Supuestamente no deben tener en cuenta el precio de una obra: de hecho, desde hace tiempo se considera que la completa indiferencia a dichas consideraciones «económicas» es esencial para que se tomen en serio sus valoraciones. Pero al mismo tiempo, sin embargo, estas decisiones «autónomas» proporcionan la base esencial para los precios acordados entre artistas, vendedores y coleccionistas. Para que el precio de una obra sea legítimo, debe parecer corresponderse con el valor asignado por aquellos que supuestamente están por encima de tales minucias. Los dos conjuntos de actores deben mantener cierta

---

<sup>20</sup> Este sería posteriormente un tema común para el psicoanálisis. Abunda la bibliografía psicoanalítica sobre las colecciones y los coleccionistas, estimulada por el hecho de que el propio Freud lo era: véase Michelle Moreau Ricaud, *Freud collectionneur*, París, 2011; Gérard Wajcman, *Collection, suivi de L'avarice*, Caen, 1999; Werner Muensterberger, *Collecting. An Unruly Passion*, Princeton, 1993.

distancia entre sí: si la línea se difumina en exceso, el proceso de establecer el valor de una obra corre el riesgo de ser tachado de burda trama para hacer subir su precio de mercado<sup>21</sup>.

### *Bienes entendidos como activos*

La excesiva cercanía entre los organismos que determinan el valor y aquellos que determinan el precio tiende a sembrar dudas acerca del valor, y también facilita el cuestionamiento de los precios, que ya no parecen simple valor expresado en forma monetaria. La razón es que los objetos siempre pueden circular de acuerdo con principios que no son los de la forma estándar ni los de la forma colección, sino, por el contrario, adaptarse a las restricciones que podrían denominarse la forma «activo», en el sentido de artículos comprados puramente por la oportunidad que ofrecen de acumular capital. En este caso, la única cualidad que importa del objeto es su precio. Cualquier cosa puede ser un activo en este sentido, con independencia de su valor «estándar» o su valor «de colección». Tratados como activos, los objetos tienen valor en la medida en la que constituyen capital; y, teniendo en cuenta su valor actual, pueden considerarse posibles fuentes de enriquecimiento y de futuros ingresos. De nuevo, podemos considerar las modalidades de valor bajo esta forma particular haciendo referencia a un doble eje (gráfico 3). En contraste con la forma estándar, la cuestión de la utilidad ya no es aplicable al eje diferencial; y tampoco el lugar del objeto en los conjuntos seriales, que es tan importante para la forma colección. Pero otras diferencias entran en juego con la forma activo, en especial la facilidad de convertir el objeto en dinero en efectivo: su liquidez. Vale la pena mencionar a este respecto tres factores. El primero es la transportabilidad del objeto (o de su título de propiedad). El segundo es la capacidad de efectuar las transacciones con discreción: comprar o vender el activo sin atraer la atención de los inspectores fiscales, por

---

<sup>21</sup> Artistas y críticos han planteado precisamente esta acusación contra los coleccionistas en tiempos recientes, acusándolos de usurpar las prerrogativas de los organismos institucionales. Se dice que esta tendencia está relacionada con la decadencia de la financiación pública y la creciente importancia de las listas de clasificación. El *Kunstcompass* provocó indignación cuando se publicó por primera vez en la década de 1970 –algunos artistas incluso exigieron que retirasen su nombre–, pero dichas listas han proliferado hasta el extremo de que ahora son herramientas indispensables para evaluar las obras, los artistas e incluso los propios coleccionistas (hay publicaciones que confeccionan listas de «las figuras más influyentes del mundo del arte contemporáneo», «los formadores de reputación», etcétera).

ejemplo. El último se refiere a la existencia de herramientas de evaluación fiables, que puedan usarse en un área geográfica amplia, de modo que el objeto pueda ser comprado y vendido por un precio similar en muchos lugares diferentes. De nuevo, la filatelia ofrece un ejemplo de artículos de coleccionista fácilmente convertibles en activos. Son pequeños y fáciles de transportar (u ocultar) y, por lo general, están registrados en catálogos que incluyen una descripción del sello y una lista de los precios pagados en transacciones anteriores. Un solo ejemplar, como el famoso Penny Black, puede así adquirirse más o menos por el mismo precio en diferentes mercados<sup>22</sup>.

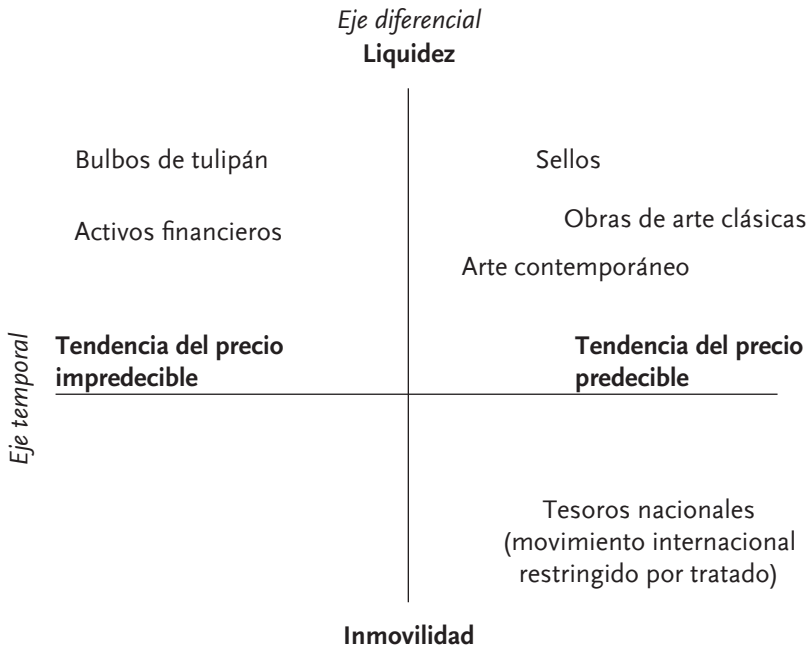
Cosas similares podrían decirse de cuadros, manuscritos y libros antiguos, que tienen la ventaja de ser relativamente fáciles de transportar sin atraer mucha atención, permitiendo a su propietario evitar la tributación, algo más difícil de eludir en el caso de activos inmobiliarios (un apartamento en el centro de Londres o de París no puede trasladarse sin más a otro país)<sup>23</sup>. Una escritura pública registrada ante notario cambia de mano, pero esto puede mantenerse oculto mediante complejas soluciones financieras. La estabilidad del precio de un cuadro en diferentes mercados dependerá en gran medida del «reconocimiento» alcanzado por el artista. Una de las funciones desempeñadas por las grandes casas de subastas, que publican los precios que se pagan por las obras de arte (aunque no el nombre de los compradores), es precisamente la de regular el valor de estas obras y darles el carácter de activos líquidos. En este sentido, los cuadros pueden casi desempeñar la función de sustitutos del dinero.

Por el contrario, los precios de las mercancías de segunda mano –también buscadas por los coleccionistas– pueden fluctuar ampliamente, dependiendo del contexto. Un comerciante de mercancías de segunda mano resumía los factores implicados:

---

<sup>22</sup> Antony Kuhn e Yves Moulin, «Le rôle des conventions de qualité dans la construction d'un marché: l'évolution du marché philatélique français (1860-1995)», *Entreprises et histoire*, vol. 4, núm. 53, 2008.

<sup>23</sup> Para hacerse una idea del consejo que los especialistas financieros dan a los compradores de arte preocupados por la eficiencia tributaria cuando hacen este tipo de inversión, véase Ralph Lerner, «Art and Taxation in the United States», en Clare McAndrew (ed.), *Fine Art and High Finance. Expert Advice on the Economics of Ownership*, Nueva York, 2010, pp. 211-248.

GRÁFICO 3. *Forma activo.*

Para saberlo, primero hay que verlo. Pero esto no basta: aunque tenga un jarrón Daum, una figura de marfil o un violín, para mí su valor monetario seguirá dependiendo de varios criterios. ¿Es el precio que yo pagaría en China? ¿El precio que yo pagaría en una sala de subastas? ¿O el precio por el que yo lo vendería? Y en ese caso, ¿dónde? ¿En el parque del mercado de las pulgas de Vanves o en el de Brion en Saint-Ouen? ¿En la Village Suisse, en el Louvre des Antiquaires o en la Carré Rive Gauche?<sup>24</sup>

Cuando los objetos son tratados como activos, su capitalización —es decir, el valor actual del flujo de ingresos futuro que se espera de ellos— se define en relación con el eje temporal. El objetivo de la capitalización es calcular el precio actual del artículo: lo que un comprador estaría dispuesto a pagar ahora para obtener la propiedad de dicho objeto, con la esperanza de obtener beneficios en el futuro, en lugar de invertir su dinero en otra

<sup>24</sup> Hubert Duez, *Secrets d'un brocanteur*, París, 1999, p. 65. Un estudio muy ilustrativo sobre la determinación de precios en los mercados de las pulgas es el de Hervé Sciardet, *Les marchands de l'aube. Ethnographie et théorie du commerce aux Puces de Saint-Ouen*, París, 2003.

transacción que implica otros bienes. Los compradores compararán, en consecuencia, el precio del objeto con su mejor estimación de lo que dicho objeto podría rendir o costar en el futuro, lo que supone una relación específica entre el futuro y el presente. Pero este cálculo solo puede permitir que el valor del artículo se establezca como capital actual si está compensado por un tipo de descuento que incorpore el coste del tiempo, por lo general indexado al tipo de interés actual, y el coste del riesgo, como cálculo de las probabilidades de que el ingreso esté de hecho disponible en cierta fecha. De nuevo, esto último depende de un cálculo de la relación entre los beneficios esperados de una transacción de alto riesgo y los costes de reducir ese riesgo. En la forma activo, por lo tanto, el eje temporal no va dirigido ni hacia un resultado que ve los objetos destinados a convertirse en basura, como en la forma estándar, ni hacia su conservación inmortal, como en la forma colección, sino que está determinado por referencia a futuros más o menos distantes.

El eje temporal de la forma activo podría, por lo tanto, presentar una oposición: en un extremo, los activos que prometen beneficios futuros, cuya previsión tiene en cuenta un coste de riesgo moderado, a condición de que se negocie con ellos a corto plazo: por ejemplo, porque su circulación se beneficiaría de efectos miméticos que favorecen la especulación, como a menudo ocurre con los activos financieros, pero también con las obras de arte; en otras palabras, la preferencia por los beneficios actuales prevalece sobre el futuro<sup>25</sup>. En el otro extremo del eje temporal, los activos que uno espera que aporten beneficios futuros a largo plazo, en otras palabras, ingresos suficientemente elevados como para compensar los elevados costes de tiempo y riesgo. En el primer caso, los activos cambian de manos con rapidez, porque cada comprador no solo busca someterlos a la prueba del intercambio con la esperanza de obtener un beneficio inmediato mientras se mantiene la tendencia ascendente, sino que también se lanza a deshacerse de ellos lo antes posible cuando el mercado retrocede. Las crisis financieras son los ejemplos más conocidos de dichas contracciones por pánico, cuando los activos comercializados solo existen sobre el papel (o en forma electrónica); pero es posible encontrar giros similares en la demanda de objetos materiales buscados por los coleccionistas, como en la burbuja de los tulipanes vivida en 1637 en Holanda, o similares brotes miméticos de entusiasmo por mercancías tales como relojes caros, violines raros y obras de arte contemporáneo.

---

<sup>25</sup> Véase André Orléans, *The Empire of Value. A New Foundation for Economics*, Boston, 2014.

En el segundo caso, los activos cambian de manos con más lentitud. Hay diferentes razones para guardar los objetos en cuestión. Puede ser una inversión, porque se espera que el objeto aumente de valor con el tiempo; o puede ser una especie de póliza de seguro, transformando el dinero líquido en algo que se considera más seguro contra la destrucción de riqueza, un intento de reconciliar los riesgos desiguales que corresponden a diferentes tipos de activos. El dinero ganado con el comercio de activos altamente volátiles puede ser «depositado» de este modo: puesto en reserva mediante inversiones que parecen particularmente capaces de resistir el paso del tiempo, aunque solo ofrezcan unos ingresos moderados. Esta opción –que sigue la actual tendencia entre los bancos de suspender la distinción entre ahorros e inversión<sup>26</sup>– es ampliamente aprovechada por los coleccionistas de obras de arte caras: pueden simultáneamente apreciar sus cuadros por las cualidades que los hacen preciosos en lo que a la forma colección se refiere y, al mismo tiempo, tratarlos como una especie de divisa de reserva bajo los auspicios de la forma activo.

En estas circunstancias, cuando se intercambian con regularidad unas cuantas piezas excepcionales entre un pequeño grupo de coleccionistas, se respalda la capitalización de estos activos mediante una reducción del nivel de incertidumbre acerca del verdadero valor monetario de los mismos. Los precios aparentemente exorbitantes que algunos compradores están dispuestos a pagar cumplen de hecho un fin muy prosaico, al sostener el valor de todos los activos de esta categoría. Esto reduce el peligro de que se produzca una destrucción a gran escala de la riqueza colectiva, una amenaza que siempre pende sobre las acumulaciones de cosas, por muy exaltadas y «eternas» que puedan ser. Todo participante en una venta de este tipo actúa como si se estuviese aproximando a ella desde dos ángulos distintos: como individuo con sus propios intereses, en competencia con otros individuos que desean el mismo objeto; pero también como alguien que pertenece a un colectivo, un grupo elitista de coleccionistas acaudalados, todos los cuales desean mantener el valor de los objetos que poseen. Este interés compartido les anima a desarrollar formas específicas de cooperación, incluida la competencia para subir el precio de las pujas<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Véase Jeanne Lazarus, *L'épreuve de l'argent. Banques, banquiers, clients*, París, 2012, pp. 222-225.

<sup>27</sup> Sarah Thornton, *Seven days in the Art World*, Londres, 2009.



## *El tiempo y la diferencia*

La definición de capitalismo planteada por Weber resaltaba el imperativo de la acumulación ilimitada, con un capital que vuelve perpetuamente a ser puesto en circulación para sacarle un beneficio, en otras palabras, un aumento de capital, que es a su vez reinvertido<sup>28</sup>. El proceso es abstracto, en la medida en la que el enriquecimiento se evalúa en términos contables: los beneficios acumulados en un periodo dado se calculan como la diferencia entre dos valoraciones efectuadas en dos momentos distintos; es, por lo tanto, imposible alcanzar el tipo de saciedad que podría esperarse si la riqueza se centrara en las necesidades de consumo, incluidos bienes caros de alta gama<sup>29</sup>. Marx dio una asombrosa expresión a la especificidad del capitalismo resaltando la disparidad entre el simple intercambio en una economía de mercado, por el que el vendedor entrega una mercancía a cambio de su equivalente en dinero, para así comprar una mercancía del mismo valor (M-D-M), y una economía capitalista, en la que las mercancías se producen con el objetivo de volver a convertirlas en dinero (D-M-D), de modo que el capitalista acabe con más dinero que al comienzo (D-M-D')<sup>30</sup>. Los críticos de Marx, sin embargo, –al igual que los economistas políticos clásicos a los que él criticaba– estudiaban principalmente las mercancías como productos de las fábricas, objetos pensados para su consumo inmediato, usando métodos industriales. Pero como hemos observado, una de las características llamativas del capitalismo moderno es que la producción fabril a gran escala se ha trasladado al este asiático, mientras que las antiguas potencias industriales están desarrollando un modelo económico que establece el valor de los objetos de un modo distinto: algo que denominamos una «economía del enriquecimiento».

Algunos autores han interpretado esto como un alejamiento, no solo respecto a la sociedad industrial, sino también respecto al capitalismo en sí. Debería decirse rotundamente que no es así en absoluto. Esto se demuestra en parte por la función crecientemente importante desempeñada por el capital financiero, cuyos circuitos pueden adecuarse para generar

---

<sup>28</sup> Max Weber, *Economy and Society*, Nueva York, 1968 [ed. cast.: *Economía y sociedad*, Madrid, 1993].

<sup>29</sup> Véase Luc Boltanski y Eve Chiapello, *The New Spirit of Capitalism* [1999], Londres y Nueva York, 2007 [ed. cast.: *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, 2002].

<sup>30</sup> Karl Marx, *Capital*, vol. I, Londres, 1990, pp. 247-257 [ed. cast.: *El capital*, Libro I, tomo I, Madrid, 2000, pp. 19-129].

beneficios del desarrollo industrial deslocalizado al mismo tiempo que estimulan una reorientación hacia la economía del enriquecimiento en el propio país. Sin embargo, para entender los cambios que se están produciendo en las economías capitalistas, debemos ampliar el análisis de las mercancías más allá del mundo de la manufactura y comprender otras formas de establecer el valor de productos que siguen orientados al intercambio –como las mercancías en la obra de Marx– aunque no se fabriquen de acuerdo con el sistema industrial<sup>31</sup>. El análisis que hemos realizado hasta aquí ha esbozado un grupo de transformación, teniendo en cuenta diferentes métodos para establecer el valor de los objetos en términos de intercambio. Nos ha permitido organizar toda una gama de cualidades aparentemente heterogéneas en dos ejes, el temporal y el diferencial, que desempeñan una función central en estos métodos distintos, quizá porque son inherentes a los procesos que subyacen a la economía capitalista. El primero hace referencia a cómo se maneja el tiempo para establecer el valor de los objetos; el segundo, a los modos de beneficiarse de las diferencias.

Como hemos visto, en el caso de las economías industriales basadas en la forma estándar, la relación con el presente es la clave, aun cuando los directivos deban tener en cuenta las inversiones que necesitan hacer para que sus empresas sigan siendo competitivas. Aunque los objetos producidos tal vez se ofrezcan por precios diferentes, dependiendo de sus niveles de perdurabilidad, todos están destinados finalmente a volverse deshechos. La obsolescencia desempeña así una función principal en este tipo de economía, en el que los precios de las cosas son más altos cuando están nuevas. Por el contrario, una de las características de la forma colección es que permite que el valor de los objetos del pasado aumente, aun cuando hayan experimentado ya un periodo de decadencia; mientras que incluso objetos de creación reciente, como las obras de arte contemporáneas, pueden ser tratados como si estuviesen destinados a devenir inmortales, valorados desde un punto proyectado en el futuro, desde el cual pueden ser considerados como si ya perteneciesen al pasado. Por último, la forma activo mira sobre todo al futuro, porque atribuye un valor presente a las cosas anticipando el precio que podrán obtener meses, años o incluso décadas más tarde.

---

<sup>31</sup> Nancy Fraser, «Tras la morada oculta de Marx», *NLR* 86, mayo-junio 2014, reestructura los principales temas marxistas para adaptarlos al capitalismo contemporáneo.

La cuestión de cómo se explotan las diferencias entre las cosas bajo estas tres formas suscita el tema del poder: ¿quién controla la determinación de estas diferencias y el establecimiento de su valor? En un contexto capitalista, este poder se manifiesta en la capacidad de un operador para aprovechar características particulares que él ha dominado y de ese modo devaluar aquellas de las que sus competidores esperan sacar beneficio. Para las economías industriales basadas en la forma estándar, el principal agente de producción —ya posea los medios de producción o dependa de los accionistas— controla las características pertinentes del producto y se esfuerza por conservarlas y protegerlas apelando a la ley. En el caso de la forma activo, el poder sobre las diferencias pertinentes lo conservan personas que, con independencia de que sean o no los propietarios —agencias de calificación, por ejemplo— calculan el valor basándose en proyecciones narrativas sobre el futuro, en especial sobre futuros beneficios: cuando tales personas poseen significativos recursos de capital, estas proyecciones pueden convertirse en un factor en su propia realización. También en la forma colección la valoración de los objetos está controlada por cualquiera con poder para definir las diferencias entre ellos, de las que depende su tasación. Una de las distinciones importantes, sin embargo, que deben hacerse entre las economías industriales y las del enriquecimiento es que, en este último caso, quienes crean los relatos de diferencia en los que se basa el valor de los objetos deben ser vistos como independientes de quienes se benefician de dichas evaluaciones. A pesar de esta cláusula de «desinterés», los propietarios siguen teniendo una considerable capacidad de influir en el valor de los objetos; pero este poder se manifiesta de manera indirecta, lo cual constituye una medida de cuánto control tienen los propietarios sobre aquellos que componen los relatos acerca de los valores y la diferencia de los objetos y, en consecuencia, de la capacidad para variar los precios en ventaja propia. Este poder indirecto puede ser crucial cuando alguien capitaliza las piezas que posee. La determinación del valor es así más estable que en el caso de los productos industriales y más aún en comparación con los activos financieros. El relato del pasado sobre el que se basan los valores de la forma colección depende del respaldo de importantes organismos institucionales y generalmente tiene una base nacional; una vez establecido, tiende a ser mucho más fuerte que los relatos del presente o del futuro.

Las economías del enriquecimiento no son menos desigualitarias que sus homólogas industriales, por lo tanto, pero la explotación del proceso de trabajo asume una forma diferente. El trabajo ya no está concentrado en fábricas y ya no se identifica como un factor de producción; por el

contrario, la fuerza de trabajo está ampliamente dispersa, dividida en ámbitos públicos y privados, en trabajadores fijos y precariado informal. Está también dispersa por una gama mucho más amplia de actividades, muchas de las cuales ni siquiera se consideran «trabajo», sino que son presentadas como una expresión del «deseo» o de la «pasión», incluso por quienes las realizan, a menudo con un fuerte coste. Este modelo, hay que admitirlo, no conduce a la emergencia de nuevas fuerzas sociales y políticas con poder suficiente para enfrentarse a la distribución desigual de la riqueza y capaces de reorganizar las disposiciones de determinación de valor con fines más igualitarios. Tampoco sugiere un paisaje de paz social.