

CONTRADICCIÓN 1

VALOR DE USO Y VALOR DE CAMBIO

NADA PODRÍA SER más simple. Entro en un supermercado con dinero en el bolsillo y con él compro algunos artículos alimenticios. No me puedo comer el dinero, pero sí esos artículos, de forma que la comida me es útil en formas en que el dinero no lo es. Los alimentos son pronto usados y consumidos, mientras que los trozos de papel y las monedas que son aceptadas como dinero siguen circulando indefinidamente. Parte del dinero que me cobran en el supermercado es a continuación pagado en forma de salario al cajero o cajera, que a su vez utiliza el dinero para comprar más comida. Parte de él se lo quedan los propietarios en forma de beneficio y lo gastan en todo tipo de cosas. Otra parte va a los intermediarios y finalmente a los productores directos de los alimentos, quienes también lo gastan de diversas formas, y así sucesivamente. En una sociedad capitalista tienen lugar diariamente millones de esas transacciones. Las mercancías como la comida, la ropa y los teléfonos móviles vienen y van, mientras que el dinero sigue circulando por los bolsillos de la gente (o las cajas fuertes de las instituciones). Así es como la mayor parte de la población mundial vive habitualmente su vida cotidiana.

En una sociedad capitalista, todas las mercancías que compramos tienen un valor de uso y un valor de cambio. La diferencia entre ambas formas del valor es significativa, y en la medida en que a menudo se enfrentan una con otra constituye una contradicción que puede dar lugar ocasionalmente a una crisis. Los valores de uso son infinitamente variados (incluso para el mismo artículo), mientras que el valor de cambio (en condiciones normales) es uniforme y cualitativamente idéntico (un dólar es un dólar, e incluso cuando es un euro tiene un tipo de cambio conocido con el dólar).

Consideremos, por ejemplo, el valor de uso y el valor de cambio de una vivienda. Como valor de uso, ésta ofrece cobijo; es un lugar donde la gente puede construirse un hogar y una vida afectiva; es un nicho de reproducción cotidiana y biológica (donde cocinamos, hacemos el amor, tenemos discusiones y educamos a los niños); ofrece privacidad y seguridad en un mundo inestable. Puede también funcionar como símbolo de

estatus o de pertenencia social a algún subgrupo, como signo de riqueza y poder, como señal mnemónica de memoria histórica (tanto personal como social), como objeto de importancia arquitectónica, o simplemente para ser admirado y visitado por los turistas como creación elegante y hermosa (como la Casa de la Cascada de Frank Lloyd Wright). Puede convertirse en un taller para un innovador con aspiraciones (como el famoso garaje que se convirtió en centro de lo que iba a ser Silicon Valley). Puede ocultar un taller de trabajo esclavo en el sótano o utilizarse como escondrijo para inmigrantes perseguidos o como base para el tráfico de esclavas sexuales. Podríamos proseguir con una larguísima lista de distintos usos que se le pueden dar a la vivienda. Sus usos potenciales son, en resumen, aparentemente infinitos y muy a menudo puramente idiosincrásicos.

¿Pero qué se puede decir de su valor de cambio? En gran parte del mundo contemporáneo tenemos que comprar la vivienda o alquilarla a fin de disponer del privilegio de usarla, para lo que tenemos que emplear dinero. La cuestión es cuánto valor de cambio se requiere para procurarnos sus usos y cómo afecta ese «cuánto» a nuestra capacidad para disponer de los usos particulares que deseamos y necesitamos. Suena como una pregunta simple, pero de hecho su respuesta es bastante complicada.

Hace ya mucho tiempo, los pioneros de la frontera estadounidense construían sus propias casas sin apenas ningún coste monetario: la tierra era gratuita, utilizaban su propio trabajo (o se procuraban la ayuda colectiva de los vecinos sobre una base recíproca: tú me ayudas a mí ahora con mi tejado y yo te ayudaré la semana que viene con tus cimientos) y obtenían del entorno muchas de las materias primas (madera, adobes, etc.). Las únicas transacciones monetarias eran las relacionadas con la adquisición de hachas, sierras, clavos, martillos, cuchillos, arneses para los caballos y cosas parecidas. Todavía pueden encontrarse sistemas de producción de viviendas de ese tipo en los asentamientos informales que constituyen las áreas urbanas hiperdegradadas [*slums*] de muchas ciudades de los países en vías de desarrollo y así se construyeron por ejemplo las *favelas* en Brasil. La promoción de la «autoayuda» por el Banco Mundial desde la década de 1970 señaló formalmente ese sistema de construcción de viviendas como adecuado para las poblaciones de bajos ingresos de muchos países del mundo. Su valor de cambio es relativamente limitado.

Las viviendas se pueden también «construir por encargo». Alguien dispone de suelo y paga arquitectos, contratistas y constructores para edificar una casa con su propio diseño. El valor de cambio queda fijado por el coste de las materias primas, los salarios de los albañiles y carpinteros y el pago por los servicios necesarios para habilitar la casa. El valor de cambio no domina en este caso, pero puede limitar las posibilidades de crear valores de uso (no se dispone de suficiente dinero para construir un garaje o todo

un ala de una de una mansión aristocrática se queda sin construir porque se acaban los fondos de financiación). En las sociedades capitalistas avanzadas mucha gente amplía el valor de uso de una vivienda existente (construyendo un cobertizo anejo o elevando la construcción con un desván, por ejemplo).

En gran parte del mundo capitalista avanzado, no obstante, las viviendas se construyen especulativamente como una mercancía destinada a ser vendida en el mercado a quienquiera que pueda pagarla y la necesite. La oferta de viviendas de ese tipo ha sido durante mucho tiempo característica en las sociedades capitalistas. Así es como se construyeron las famosas terrazas georgianas de Bath, Bristol, Londres, etc., a finales del siglo XVIII. Más adelante, tales prácticas especulativas de construcción se articulaban para erigir los bloques de apartamentos de la ciudad de Nueva York, las viviendas en hilera para la clase obrera en ciudades industriales como Filadelfia, Lille o Leeds, y las urbanizaciones periféricas típicas de las ciudades estadounidenses. El valor de cambio queda fijado por los costes básicos de la edificación de la casa (trabajo y materias primas), pero en este caso se añaden otros dos costes: en primer lugar, el margen de beneficio que espera el constructor que desembolsa el capital inicial necesario y paga el interés por los eventuales créditos solicitados, y en segundo lugar, el coste de adquirir o alquilar el suelo a sus propietarios. El valor de cambio queda determinado por los costes reales de producción más el beneficio, el coste del endeudamiento y la renta capitalizada (precio de la tierra). El objetivo de los productores es obtener valores de cambio, no valores de uso. La creación de valores de uso para otros es un medio para ese fin. La cualidad especuladora de esa actividad significa, no obstante, que lo que importa es un valor de cambio *potencial*. Los constructores de viviendas están en realidad expuestos a perder tanto como a ganar. Obviamente, tratan de organizar las cosas, en particular la compra de viviendas, de forma que eso no suceda; pero siempre corren cierto riesgo. En el puesto de mando y conducción de la oferta de viviendas se sitúa el valor de cambio.

Viendo que la necesidad de valores de uso adecuados quedaba insatisfecha, una pluralidad de fuerzas sociales, que iban desde patronos deseosos de mantener domesticada y asequible su fuerza de trabajo (como John Cadbury) hasta fervorosos radicales y utópicos (como Robert Owen, los fourieristas o George Peabody) y el Estado local y nacional, han lanzado de vez en cuando programas de alojamiento con financiación pública, filantrópica o paternalista para satisfacer las necesidades de las clases más bajas con un coste mínimo. Si se acepta genéricamente que todo el mundo tiene derecho «a un hogar decente y a un entorno vital apropiado» (como dice el preámbulo de la Ley de Vivienda estadounidense de 1949), entonces, obviamente, vuelven a primera línea de las luchas por el acceso a la vivienda

las consideraciones sobre el valor de uso. Esta actitud política condicionó mucho los planes de vivienda durante la era socialdemócrata en Europa y tuvo efectos en Norteamérica y determinados países del mundo en vías de desarrollo. La participación del Estado en la oferta de viviendas ha aumentado y disminuido con los años, como ha sucedido con el interés por los alojamientos sociales; pero las consideraciones sobre el valor de cambio vuelven a menudo a prevalecer cuando las capacidades fiscales del Estado se ven constreñidas por la necesidad de subvencionar viviendas asequibles con unas arcas públicas disminuidas.

En la producción de viviendas ha habido pues diversas formas de gestionar la tensión entre valor de uso y valor de cambio; pero también ha habido fases en que el sistema se ha resquebrajado y se ha producido una crisis como la acontecida en el mercado de la vivienda en Estados Unidos, Irlanda y España en 2007-2009. Esa crisis no carecía de precedentes. La crisis de las *savings and loan* estadounidenses desde 1986, el colapso del mercado inmobiliario escandinavo en 1992 y el final de la expansión económica japonesa de la década de 1980 con el crac del mercado del suelo en 1990 son otros ejemplos¹.

En el sistema mercantil de propiedad privada que domina ahora en la mayor parte del mundo capitalista hay cuestiones adicionales que analizar. Para empezar, la vivienda es un «artículo caro» que será consumido durante un periodo de muchos años y no, como los alimentos, de inmediato. Los individuos privados pueden no tener dinero suficiente para comprar una vivienda directamente, pero quien no puede comprarla con dinero en efectivo dispone de dos opciones básicas: o bien la alquila de un propietario que se especializa en la compra especulativa de viviendas construidas para vivir de sus rentas, o puede endeudarse para comprarla, bien consiguiendo préstamos de los amigos y parientes o contratando una hipoteca con una institución financiera. En este último caso tendrá que pagar todo el valor de cambio de la vivienda más el interés correspondiente durante todo el periodo de vigencia de la hipoteca, y sólo acabará siendo su propietario al cabo de, digamos, treinta años. La vivienda se convierte así en una forma de ahorro, un activo cuyo valor (o al menos la parte del valor que se adquiere mediante los pagos mensuales) puede convertirse en dinero en cualquier momento. Parte del valor de ese activo habrá sido empleado para pagar los costes de mantenimiento (por ejemplo, pintura) y para reponer porciones deterioradas (por ejemplo, un tejado). Pero aun así cabe esperar un incremento del valor neto del que se es propietario a medida que se va pagando la hipoteca.

¹ Para un resumen breve, véase David Harvey, *Rebel Cities. From the Right to the City to the Urban Revolution*, Londres, Verso, 2013 [ed. cast.: *Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*, Madrid, Akal, 2013].

La financiación hipotecaria de la compra de una vivienda es, sin embargo, una transacción muy peculiar. El total pagado por una hipoteca de 100.000 dólares durante treinta años al 5 por 100 es de alrededor de 195.000 dólares, de forma que la hipoteca supone la adición de una prima de 95.000 dólares extra para poder adquirir un activo valorado en 100.000 dólares. Es difícil entender el provecho de esa transacción. ¿Por qué decidimos hacerla? La respuesta es, por supuesto, que necesitamos el valor de uso de la vivienda como lugar donde vivir, y se pagan 95.000 dólares por vivir en ella hasta adquirir su propiedad completa. Es lo mismo que pagar 95.000 dólares de alquiler a un casero durante treinta años, sólo que en este caso se dispone al final del valor de cambio de toda la vivienda. Ésta se convierte así, de hecho, en una forma de ahorro, un depósito de valor de cambio.

El valor de cambio de una vivienda no es, sin embargo, algo fijo, sino que fluctúa con el tiempo según una diversidad de condiciones y fuerzas sociales. Para empezar, depende del valor de cambio de las viviendas cercanas. Si todas las casas en torno a la mía se van deteriorando o entra a vivir en ellas gente «del tipo equivocado», es muy probable que el valor de mi casa caiga aunque yo la mantenga en el mejor estado posible. Recíprocamente, «mejoras» en el vecindario (por ejemplo, gentrificación) aumentarán el valor de mi casa aunque yo no invierta nada en ella. El mercado de la vivienda se caracteriza por lo que los economistas llaman efectos de «externalidad». Los propietarios de las viviendas a menudo emprenden acciones, tanto individuales como colectivas, para controlar tales externalidades. Si alguien propone edificar un reformatorio o una casa de acogida para criminales excarcelados en un vecindario de propietarios «respetables» ¡verá inmediatamente las consecuencias! El resultado sería una campaña del tipo «¡No en mi patio trasero!», exclusión de las poblaciones y actividades indeseables, y organizaciones vecinales cuya actividad está casi exclusivamente orientada al mantenimiento y mejora del valor de las casas del entorno (por ejemplo, las buenas escuelas en las proximidades suelen tener un gran efecto). La gente actúa para proteger el valor de sus ahorros, pero puede también perderlos cuando el Estado o un grupo de inversores adquieren las casas de determinado barrio para llevar a cabo una importante remodelación urbana y dejan que algunas casas se deterioren, destruyendo así el valor de mercado de las restantes.

Si alguien invierte en mejoras, entonces se esforzará en realizar únicamente las que aumenten el valor de cambio de su vivienda. Hay montones de «Guías para propietarios» sobre ese tema (incorporar una nueva cocina a la última moda incrementa el valor, pero los espejos en todos los techos o una pajarera en el patio trasero no lo hace).

La propiedad de una vivienda se ha convertido en algo importante para sectores cada vez mayores de la población en muchos países del mundo.

El mantenimiento y mejora del valor de las viviendas consideradas como un activo se ha convertido también en una enjundiosa cuestión política, ya que el valor de cambio para los consumidores es tan importante como el valor de cambio ganado por los productores.

Pero durante aproximadamente los últimos treinta años, la vivienda se ha convertido en objeto de especulación. Puedo comprar una casa por 300.000 dólares y tres años después su valor se ha revaluado hasta 400.000 dólares. Puedo a continuación capitalizar el valor extra refinanciándola por 400.000 dólares y quedarme con los 100.000 dólares de más para usarlos como desee. El aumento del valor de cambio de las viviendas se convierte así en un asunto de gran relieve. Las casas se convierten en una especie de vaca lechera o cajero automático personal, alentando la demanda agregada y en particular la demanda de nuevas viviendas. Michael Lewis explicaba en *The Big Short* (2010) el tipo de cosas que sucedieron en vísperas del crac de 2008. La niñera de uno de sus informantes principales acabó siendo propietaria, junto con su hermana, de seis casas en Queens, en Nueva York. «Después de comprar la primera y de que su valor aumentara, los prestamistas les sugirieron una refinanciación ofreciéndoles 250.000 dólares, que usaron para comprar otra». El precio de ésta también subió, y repitieron el experimento. «En el momento en que la rueda se detuvo poseían cinco viviendas pero el mercado caía y no podían hacer frente a ninguno de los pagos»².

La especulación en el mercado de la vivienda se disparó; pero ese tipo de especulación siempre conlleva un funcionamiento del tipo «pirámide de Ponzi»: la gente compra casas con dinero prestado y los precios suben; otros se sienten entonces atraídos por la idea de comprar una vivienda, debido al aumento de los precios inmobiliarios; toman prestado más dinero (algo fácil de hacer cuando a los prestamistas le sobra el dinero) para comprar algo que está subiendo de precio; y cuanto más suben los precios, más gente y más instituciones entran en juego. El resultado es una «burbuja inmobiliaria» que acaba desinflándose. Cómo y por qué se forman tales burbujas en los valores de activos como las viviendas, qué tamaño llegan a tener y qué ocurre cuando se desinflan, es algo que depende de la configuración específica de diferentes condiciones y fuerzas en liza. Por el momento nos basta aceptar, ateniéndonos a las pruebas históricamente registradas (los cracs del mercado de la vivienda de 1928, 1973, 1987 y 2008 en Estados Unidos, por ejemplo), que tales frenesíes y burbujas forman parte inevitable de la historia del capitalismo. A medida que China ha ido incorporando las normas de funcionamiento del capital, por ejemplo, también se ha visto cada vez más sometida a *booms* y burbujas especulativas en su mercado de la vivienda. Más adelante volveremos sobre esta cuestión.

² Michael Lewis, *The Big Short. Inside the Doomsday Machine*, Nueva York, Norton, 2010, p. 34 [ed. cast.: *La gran apuesta*, Barcelona, Debate, 2013].

En el reciente crac del mercado inmobiliario en Estados Unidos, alrededor de cuatro millones de personas perdieron sus hogares por los desahucios. Para ellos, la búsqueda de valor de cambio destruyó el acceso a la vivienda como valor de uso. Una cantidad enorme de gente está todavía «con el agua al cuello» en la financiación de sus hipotecas: habiendo comprado una vivienda en el momento culminante del *boom*, ahora se halla en posesión de un valor nominal bastante más alto de lo que vale la vivienda en el mercado. El propietario no puede deshacerse de su propiedad sin sufrir una pérdida sustancial. En el momento cumbre del *boom*, el precio de la vivienda era tan alto que muchos no podían obtener acceso a su valor de uso sin asumir una deuda que en último término resultaría imposible de saldar. Después del crac, el lastre financiero de verse cargado con cierto conjunto de valores de uso ha tenido efectos notablemente perniciosos. La búsqueda temeraria del valor de cambio destruyó en muchos casos, en resumen, la capacidad de adquirir y luego mantener el valor de uso de la vivienda.

En el mercado del arrendamiento de viviendas han aparecido problemas similares. En la ciudad de Nueva York, donde alrededor del 60 por 100 de los habitantes son arrendatarios, en el momento cumbre del *boom* muchos grandes complejos de viviendas de alquiler fueron comprados y vendidos por *private equity funds* [fondos de capital riesgo] que pretendían hacer con ellos un gran negocio (aun a pesar de las estrictas leyes reguladoras) elevando el precio de los alquileres. Los fondos deterioraron deliberadamente los valores de uso adquiridos para justificar sus planes de reinversión, pero cuando fueron a la quiebra durante la crisis financiera dejaron a los arrendatarios con valores de uso deteriorados y alquileres más elevados, viviendo en edificios bajo ejecución hipotecaria, lo que desdibujaba las obligaciones asociadas a la propiedad (no está nada claro a quién se puede llamar para arreglar una calefacción que no funciona en un complejo de viviendas bajo ejecución hipotecaria). Cerca del 10 por 100 de las viviendas de alquiler ha sufrido ese tipo de problemas. El afán implacable de maximizar el valor de cambio ha disminuido el valor de uso de las viviendas de un gran sector de la población; y por añadidura, por supuesto, el crac del mercado de la vivienda desencadenó una crisis global de la que está siendo muy difícil recuperarse.

Podemos concluir que la provisión de viviendas bajo el capitalismo se ha desplazado, de una situación en que dominaba la búsqueda de valores de uso, a otra en la que lo primordial es el valor de cambio. En una inversión insólita, el valor de uso de la vivienda se convirtió cada vez más, primero en un medio de ahorro, y después en un instrumento de especulación tanto para los usuarios como para los constructores, financieros y demás implicados (intermediarios de ventas, captadores de compradores para las instituciones financieras, abogados, agentes

de seguros, etc.), que pretendían obtener ganancias de la situación de *boom* en el mercado inmobiliario. La provisión de valores de uso de vivienda adecuados (en el sentido convencional del consumo) para la gran mayoría de la población es rehén de esa concepción cada vez más arraigada del valor de cambio. Las consecuencias para la provisión de viviendas adecuadas y asequibles han sido desastrosas para un sector cada vez mayor de la población.

En el trasfondo de todo esto ha estado el terreno movedizo de la opinión pública y de las políticas públicas sobre el papel que debe asumir el Estado en el abastecimiento de valores de uso adecuados para satisfacer las necesidades básicas de la población. A partir de la década de 1970 se ha ido constituyendo (o se ha impuesto) un «consenso neoliberal» en virtud del cual el Estado se inhibe de las obligaciones de provisión pública en áreas tan diversas como la vivienda, la sanidad, la educación, el transporte o los servicios públicos (agua potable, evacuación de aguas residuales, energía e incluso infraestructuras), con el fin de abrirlos a la acumulación privada de capital y a la primacía del valor de cambio. Todo lo que ha venido sucediendo en el ámbito de la vivienda se ha visto afectado por esos cambios, si bien la motivación en pro de la privatización que los ha animado es un asunto que en este momento de la argumentación no estamos en condiciones de abordar. Pero creo que es importante señalar ahora que durante los últimos cuarenta años este tipo de cambios ha condicionado radicalmente en buena parte del mundo capitalista, aunque no en todo, la participación del Estado y otras administraciones menores en la provisión pública de viviendas y que ello ha tenido consecuencias específicas en la gestión de la contradicción valor de uso-valor de cambio.

Obviamente, he elegido este caso de la vivienda porque es un ejemplo perfecto de cómo la diferencia en el mercado entre el valor de uso y el valor de cambio de una mercancía puede convertirse en una oposición y un antagonismo, intensificándose hasta dar lugar a una contradicción absoluta y a una crisis en todo el sistema financiero y económico. No tenía que evolucionar necesariamente de esa forma (¿O quizás sí? Deberíamos ser capaces de responder en último término a esta pregunta crucial). Pero es incuestionable que así sucedió en Estados Unidos y en Irlanda y España, y en cierta medida en Gran Bretaña y en otros países del mundo, desde el año 2000, poco más o menos, hasta dar lugar a la crisis macroeconómica de 2008 (una crisis que todavía no se ha resuelto). Y también es innegable que era una crisis en el lado del valor de cambio que negaba a cada vez más gente el valor de uso adecuado de una vivienda, además de un nivel de vida decente.

Lo mismo sucede en la sanidad y la educación (en particular en la enseñanza superior) a medida que las consideraciones del valor de cambio

predominan cada vez más en la vida social sobre los aspectos del valor de uso. La historia que oímos repetida en todas partes, desde nuestras aulas hasta prácticamente todos los medios de comunicación, es que la forma más barata, mejor y más eficiente de producir y distribuir los valores de uso es desencadenando los espíritus animales del empresario ansioso de beneficio, que le instan a participar en el sistema de mercado. Por esta razón, muchos tipos de valores de uso que hasta ahora eran distribuidos gratuitamente por el Estado han sido privatizados y mercantilizados: alojamiento, enseñanza, sanidad y servicios públicos han ido todos ellos en esa dirección en muchos países del mundo. El Banco Mundial insiste en que esa debería ser la norma global, pero es un sistema que favorece a los empresarios, que en general obtienen grandes beneficios, y a los ricos, pero que penaliza a casi todos los demás hasta el punto de haber dado lugar a entre 4 y 6 millones de desahucios en Estados Unidos (e innumerables más en España y en otros muchos países). Cobra así relevancia la opción política entre un sistema mercantilizado que sirve bastante bien a los ricos y un sistema que se concentra en la producción y el abastecimiento democrático de valores de uso para todos sin mediaciones del mercado.

Reflexionemos entonces, de una forma teórica más abstracta, sobre la naturaleza de esa contradicción. El intercambio de valores de uso entre individuos, organizaciones (como las empresas y corporaciones) y grupos sociales es evidentemente importante en cualquier orden social complejo caracterizado por intrincadas divisiones del trabajo y amplias redes comerciales. En tales situaciones el trueque tiene una utilidad limitada debido al problema de la «doble coincidencia de carencias y necesidades». Para que se produzca un trueque simple otro ha de poseer algo que yo deseo y yo he de tener algo que el otro desea. Se pueden construir cadenas de trueque, pero son limitadas y engorrosas, por lo que cierta medida independiente del valor de todas las mercancías en el mercado —una medida única de valor— se hace no sólo ventajosa sino necesaria. Puedo entonces vender mi mercancía a cambio de cierto equivalente general del valor y usar ese equivalente general para comprar en otro lugar cualquier otra cosa que yo quiera o necesite. El equivalente general es, por supuesto, el dinero. Pero eso nos lleva al campo de la segunda contradicción del capital: ¿qué es el dinero?