EL FANTASMA DE KARL MARX

Contado por Ronan de Calan

Ilustrado por Donatien Mary

PANAMERICANA EDITORIAL

Karl Marx (1818-1883)

Marx continuó y completó de manera genial las tres principales corrientes ideológicas del siglo XIX, que pertenecen a los tres países más avanzados de la humanidad: la filosofía clásica alemana, la economía política clásica inglesa y el socialismo francés, ligado a las doctrinas revolucionarias francesas en general. La consistente lógica y unidad de sus ideas, forman el materialismo y el socialismo científico contemporáneo, en tanto teoría y programa del movimiento obrero de todos los países civilizados.

... Eso dijo Vladímir Ilich Uliánov, más conocido como Lenin.

El fantasma de Karl Marx

Al pequeño rojo

Calan, Ronan de
El fantasma de Karl Marx / Ronan de Calan ; ilustradora Mary Donatien ; traductora Cristina Ramos. -- Editor César A. Cardozo Tovar. -- Bogotá : Panamericana Editorial, 2013.
64 p. : il ; 21 cm.
Título original : Le fantôme de Karl Marx.
ISBN 978-958-30-4081-8
1. Marx, Karl, 1818-1883 - Cuentos juveniles 2. Cuentos juveniles franceses. 3. Marxismo - Cuentos juveniles I. Donatien, Mary, il.
II. Ramos, Cristina, tr. III. Cardozo Tovar, César A., ed. IV. Tít.
843.91 cd 21 ed.
A1384471

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

Primera edición en Panamericana Editorial Ltda., abril de 2013
© 2010 Les petits Platons
Publicado originalmente con el título: *Le fantôme de Karl Marx*
© 2013 Panamericana Editorial Ltda
Calle 12 No. 34-30, Tel.: (57 1) 3649000
Fax: (57 1) 2373805
www.panamericanaeditorial.com
Bogotá D.C., Colombia

Editor
Panamericana Editorial Ltda

Edición
César A. Cardozo Tovar

Traducción
Cristina Ramos

Concepción gráfica
Yohanna Nguyen

ISBN 978-958-30-4081-8

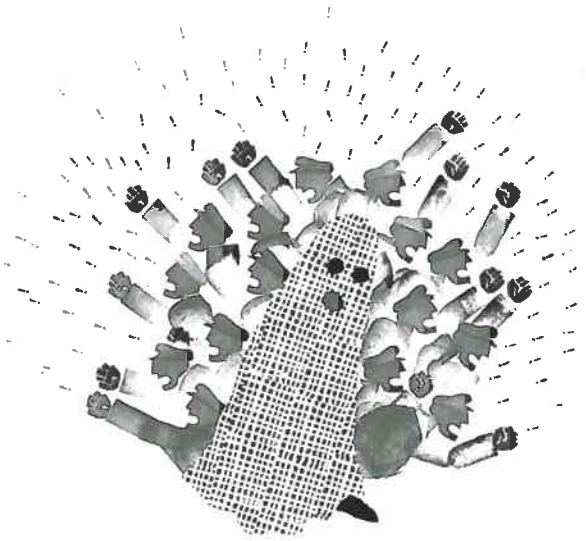
Prohibida su reproducción total o parcial
Por cualquier medio sin permiso del Editor.

Impreso por Panamericana Formas e Impresos S. A.
Calle 65 No. 95-28, Tels.: (57 1) 4302110-4300355
Fax: (57 1) 2763008
Bogotá D. C., Colombia
Quien solo actúa como impresor.
Impreso en Colombia-*Printed in Colombia*

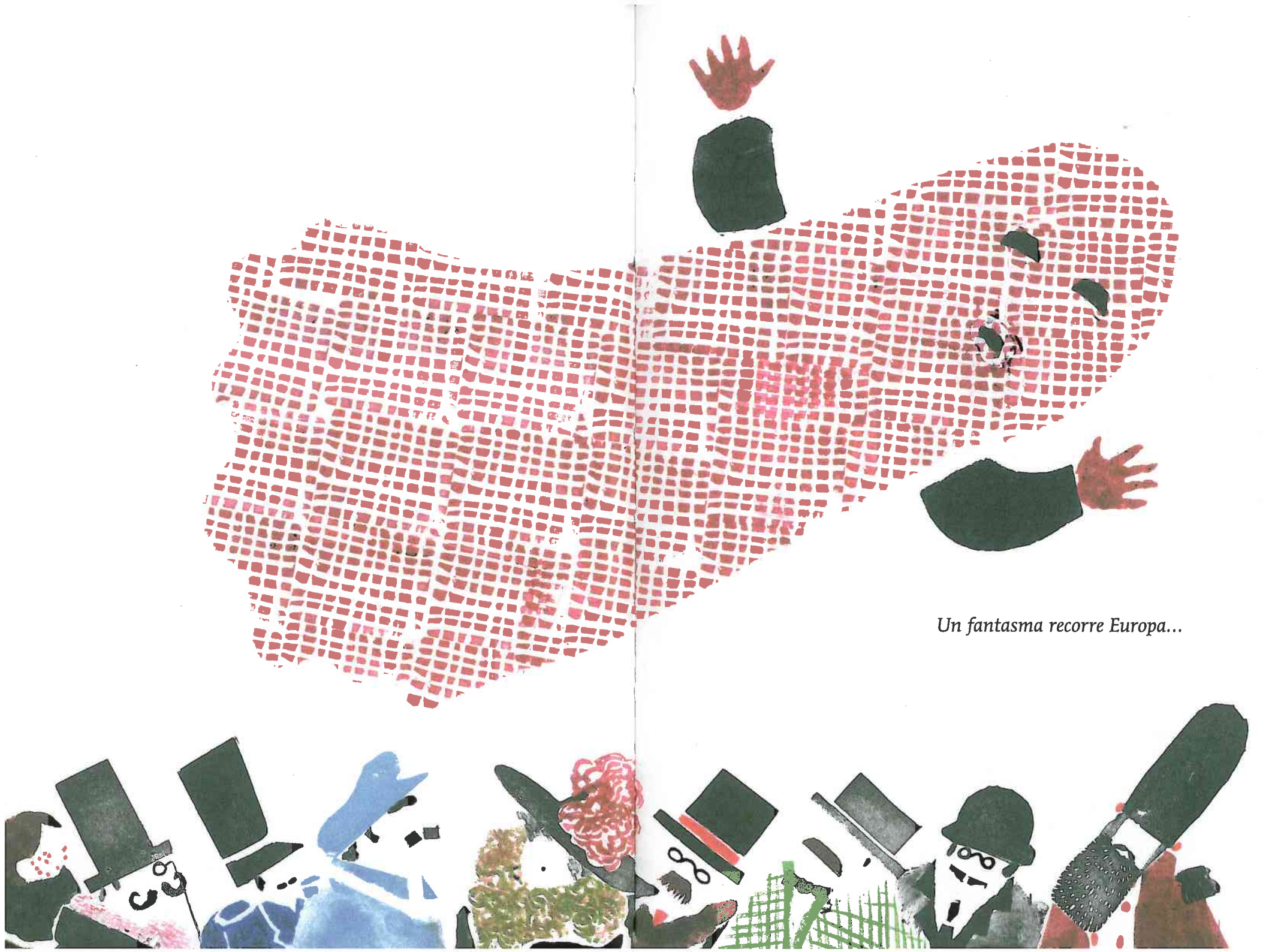
El fantasma de Karl Marx

Contado por
Ronan de Calan

Ilustrado por
Donatien Mary



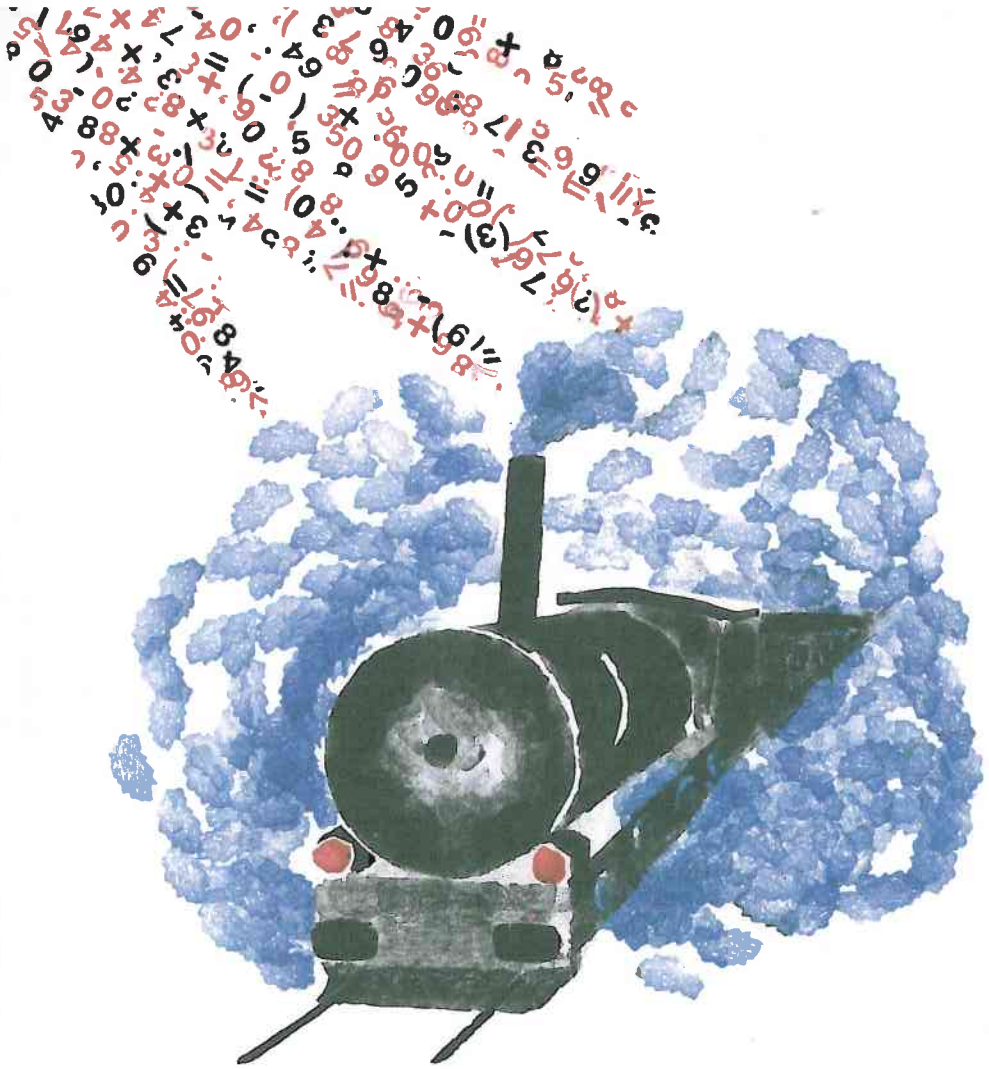
PANAMERICANA
EDITORIAL



Un fantasma recorre Europa...

Guten Tag! ¡Buenos días! ¡No tengan miedo, solo es una sábana! Mi nombre es Karl Marx. No soy para nada joven ¡ya podría estar cumpliendo doscientos años! ¡Pero no crean que porque me aparezco así como un fantasma estoy muerto! No crean a quienes lo dicen y lo repiten. ¡Soy yo, en carne y hueso, completo, de pies a cabeza, oculto bajo una sábana! Esta sábana es suficiente para engañar a aquellos que, desde hace mucho tiempo, me persiguen, porque todas las naciones de Europa se unieron para comenzar una gran cacería en la que yo era la liebre.

De la misma forma en que la liebre abandona su guarida cuando es descubierta por los perros de caza, yo tuve que huir de Berlín a París, de París a Bruselas, de Bruselas a Londres, escapando de todos los que me perseguían. Pero esta sábana sirve –sobre todo– para asustarlos, ¡ya verás! Me creen muerto, pero me temerán como si fuera un fantasma...



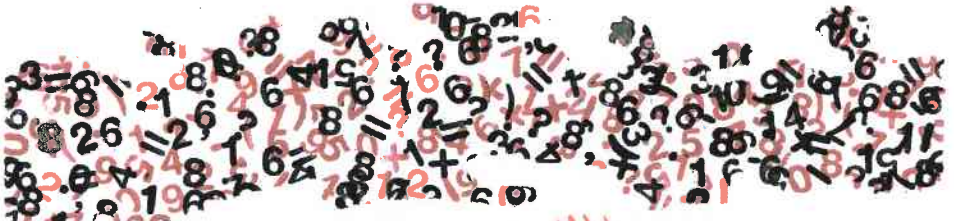
¿Me preguntas qué hago oculto bajo esta sábana? Es una larga historia... ¡La de la lucha de clases! Una historia triste pero a la cual intentaremos buscarle juntos un final feliz, un desenlace alegre, porque ¿para qué sirve inventar finales si no son alegres?

Esta historia comienza algunos años antes de mi nacimiento en una región que tiene el bello nombre de Silesia, en Alemania, mi país natal. En Silesia vivían familias de pequeños campesinos que acababan de escapar del dominio de los señores feudales, codiciosos y holgazanes. Los campesinos cultivaban libremente sus parcelas y vendían su trigo en el pueblo.

Un día en el que se habían reunido en la ciudad para vender su trigo, el comerciante les dijo:

¡El trigo que ustedes traen es demasiado caro! Los campesinos de Westfalia, que utilizan las nuevas máquinas agrícolas, me lo venden a un precio más bajo. A partir de ahora, solo negociaré con ellos, ¡no con ustedes!

No me miren así; no es mi culpa, ¡son las reglas del mercado!



Los campesinos de Silesia volvieron a sus casas mortificados y los meses siguientes se vieron obligados a comerse todo su trigo. El año siguiente, sin dinero para comprar el grano y recomenzar sus cultivos, tuvieron que vender sus casas.

Cuando el empresario llegó para comprar sus casas, les dijo:

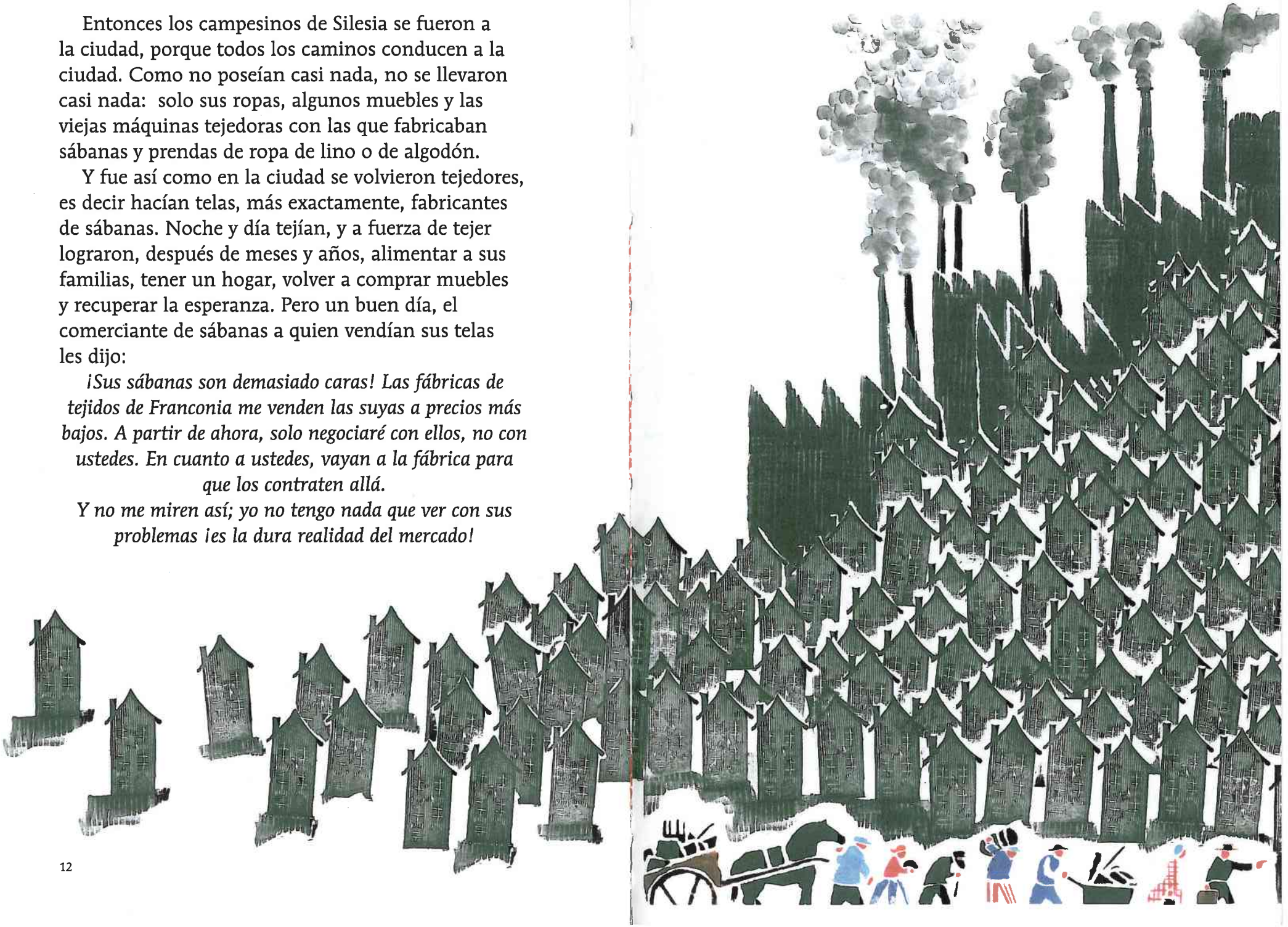
¡Sus casas son demasiado caras! Los campesinos de Pomerania, que también tuvieron que dejar el campo, me las vendieron a un precio más bajo. ¡Lo demás a nadie le interesa! ¡Les daré algunas monedas por sus casas y váyanse a la ciudad a buscar trabajo!
¡Y no me miren así; no es mi culpa, es la ley del mercado!

Entonces los campesinos de Silesia se fueron a la ciudad, porque todos los caminos conducen a la ciudad. Como no poseían casi nada, no se llevaron casi nada: solo sus ropas, algunos muebles y las viejas máquinas tejedoras con las que fabricaban sábanas y prendas de ropa de lino o de algodón.

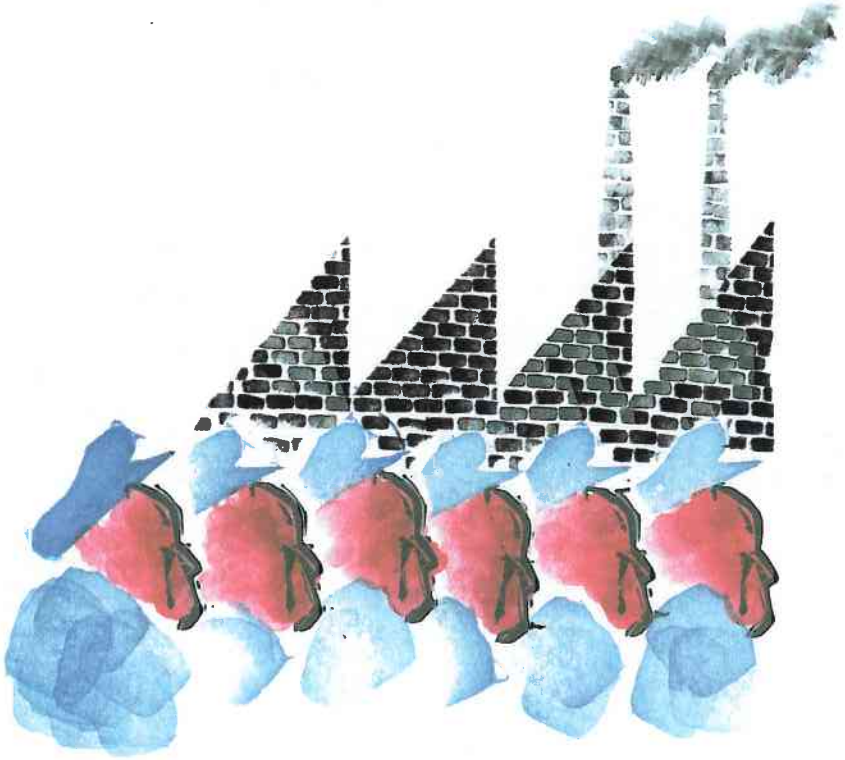
Y fue así como en la ciudad se volvieron tejedores, es decir hacían telas, más exactamente, fabricantes de sábanas. Noche y día tejían, y a fuerza de tejer lograron, después de meses y años, alimentar a sus familias, tener un hogar, volver a comprar muebles y recuperar la esperanza. Pero un buen día, el comerciante de sábanas a quien vendían sus telas les dijo:

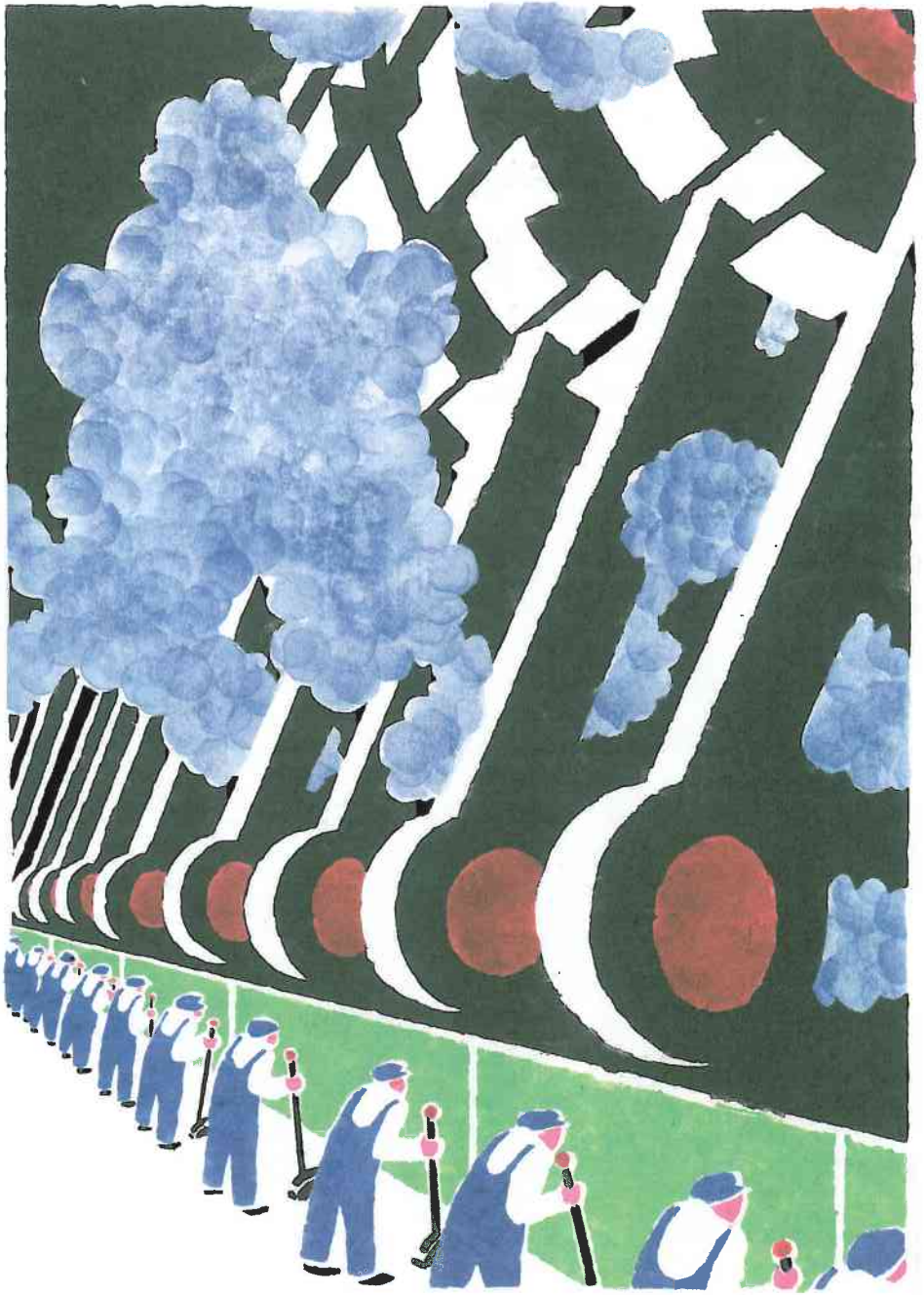
¡Sus sábanas son demasiado caras! Las fábricas de tejidos de Franconia me venden las suyas a precios más bajos. A partir de ahora, solo negociaré con ellos, no con ustedes. En cuanto a ustedes, vayan a la fábrica para que los contraten allá.

Y no me miren así; yo no tengo nada que ver con sus problemas ¡es la dura realidad del mercado!



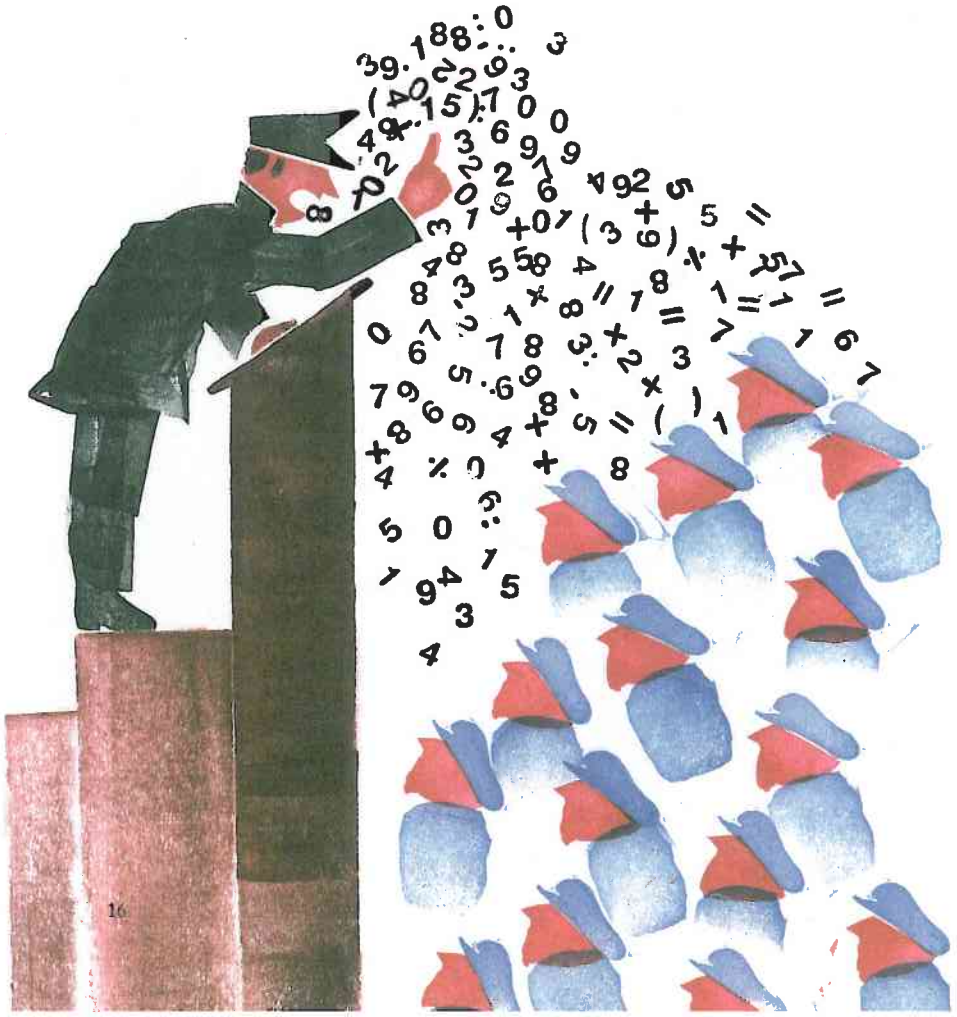
Desesperados, los tejedores de Silesia fueron a la fábrica de sábanas. Cuando llegaron, vieron a una multitud inmensa frente a los edificios: campesinos como ellos, que fueron obligados a dejar sus tierras, pequeños artesanos arruinados por la fábrica, jóvenes que habían gastado demasiado rápido su escasa fortuna, e incluso pequeños comerciantes que no habían comprendido las reglas del mercado. Todos venían a engrosar las filas de esta clase obrera que llamamos proletariado: esta gente ya no tenía nada más para vender que su fuerza de trabajo, la fuerza de sus brazos.



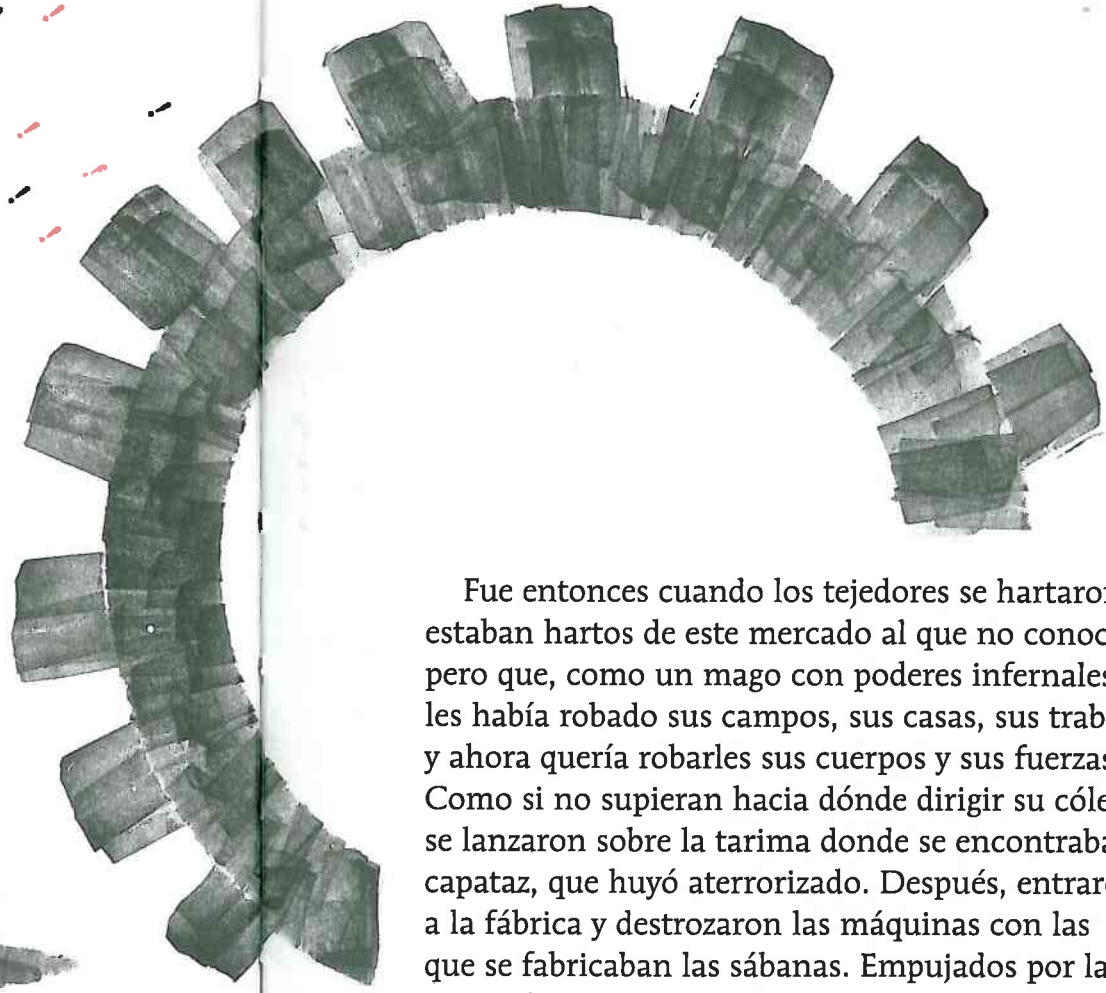


Un capataz, encargado de la contratación, hablaba frente a ellos sobre una tarima. Les decía a todos, con voz fuerte y segura:

Ustedes son demasiados y no necesitamos tantos brazos.
Por tanto contrataremos a quienes estén dispuestos
a trabajar por el precio más bajo.
A partir de ahora, solo negociaremos
con ellos, no con los demás.
Hagan sus ofertas y no me miren así; no es mi culpa,
¡así funciona el mercado!



Un primer obrero, de avanzada edad, propuso un precio bastante bajo pues su fuerza cada vez era menor. Después vino un joven más fuerte pero hambriento, que propuso un precio incluso más bajo, un precio ridículamente bajo. Finalmente, un tercer hombre mostró a sus hijos y dijo que los ofrecía como mano de obra gratuita si lo contrataban. ¡Era quien trabaja más para ganar menos!



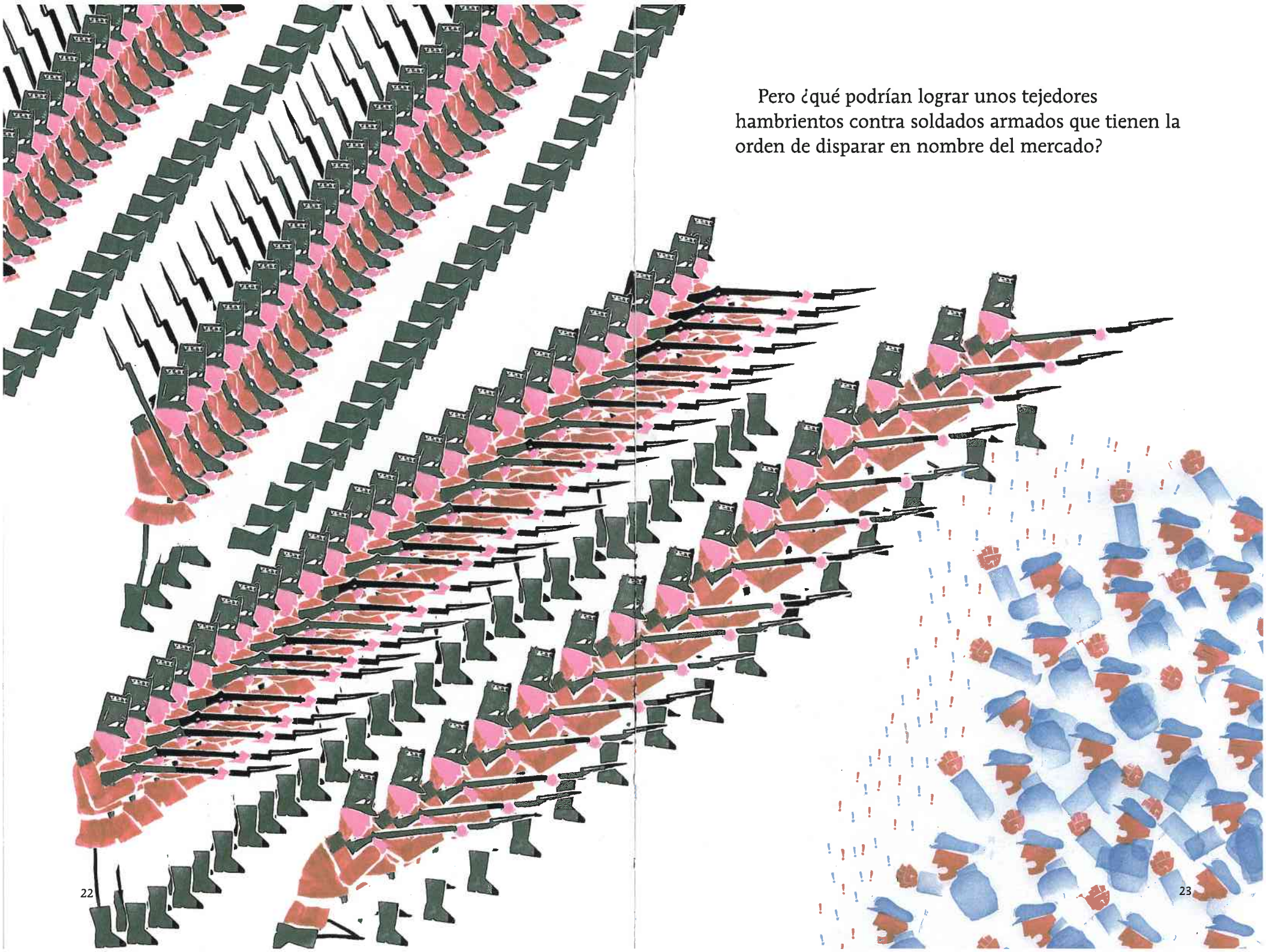
Fue entonces cuando los tejedores se hartaron. Ya estaban hartos de este mercado al que no conocían pero que, como un mago con poderes infernales, les había robado sus campos, sus casas, sus trabajos y ahora quería robarles sus cuerpos y sus fuerzas. Como si no supieran hacia dónde dirigir su cólera, se lanzaron sobre la tarima donde se encontraba el capataz, que huyó aterrorizado. Después, entraron a la fábrica y destrozaron las máquinas con las que se fabricaban las sábanas. Empujados por la ira, se dirigieron hacia las provisiones de sábanas y les prendieron fuego. En el momento en el que el humo se elevaba en el aire, los tejedores vieron que alrededor de la fábrica había tropas de soldados apuntando sus fusiles hacia ellos.

El capataz llamó al jefe, que avisó al director de la fábrica, que notificó a las autoridades, que informaron al mismo Rey, y el Rey dijo:

Unos tejedores, simples hacedores de telas, quieren destruir una fábrica que no les pertenece.
Están poniendo en riesgo, qué digo, están violando la propiedad, que es la base de nuestra sociedad moderna ¡nuestra sociedad de mercado! ¡Hay que impedírselo!
Digan a los soldados del ejército que dispersen a estos rebeldes o que los detengan, y si se niegan ¡que abran fuego!
¡Díganles que no es solo el Rey quien lo exige, sino el mercado mismo!

Por eso, los soldados estaban parados alrededor de la fábrica para defender el mercado y la propiedad privada. Al darse cuenta de esto, los tejedores se lanzaron violentamente contra los soldados pensando que iban a comenzar por fin una lucha abierta contra el mercado y sus agentes invisibles, una clase de explotadores que por primera vez aparecían representados, encarnados en el ejército. Pero así funciona la lucha de clases: nunca se sabe exactamente contra quién hay que pelear para vencer y uno a menudo se equivoca de enemigo.

Pero ¿qué podrían lograr unos tejedores hambrientos contra soldados armados que tienen la orden de disparar en nombre del mercado?



Yo, Karl Marx, joven estudiante de filosofía recién llegado a la ciudad, estaba a la entrada de la fábrica esa mañana y vi a los tejedores morir por las balas de los soldados. Después de haberlos expropiado, exiliado, arruinado y explotado, el mercado había terminado por quitarles la vida.

Por eso, ante este triste espectáculo, me fijé un imperativo categórico, según la expresión del filósofo Kant, es decir, cumpliría solemnemente este juramento: trabajar durante toda mi vida para transformar todo aquello que hace del hombre un ser humillado, servil, abandonado, despreciado. Sobre todo, juré encontrar al mercado, ¡ese mago infernal!, para terminar de una vez por todas con él, por el bien de todos. Para no olvidar nunca mi juramento, tomé una sábana que había quedado en el piso durante esa lucha desigual: ¡una sábana de los tejedores de Silesia! Estará siempre conmigo para acordarme de ellos. Ahora me sirve para esconderme cuando me persiguen o para asustar a quienes me quieren cazar.

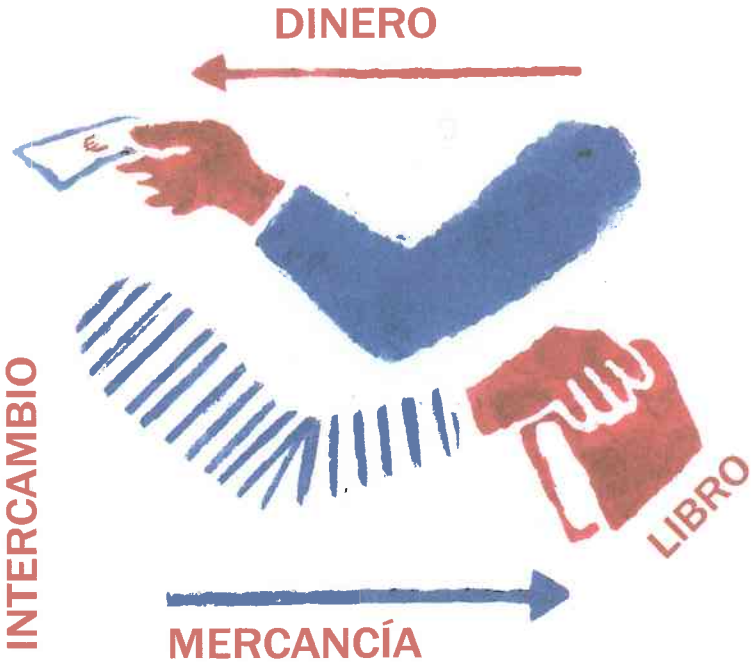
Ahora que conoces la triste historia de los tejedores de Silesia, este ejemplo siniestro de la lucha de clases, démosle un desenlace alegre, un final feliz: ¡vayamos al ataque del mercado!

¿Qué hacer? Y sobre todo, ¿por dónde comenzar? Vayamos a dar una vuelta por el mercado, en el sentido habitual que le damos al término. En el mercado de la plaza de las Fiestas, por ejemplo, se vende de todo: pescado, carne, frutas y verduras, muebles, juguetes. Pero, ojo: ¡el mercado de la plaza de las Fiestas, no es el mercado que buscamos! Pero como utilizamos la misma palabra para describir aquello que pasa todos los viernes en la plaza de las Fiestas —que parece muy normal— y al mago infernal que roba tierras y casas, que esclaviza a las personas y mata a los tejedores, entonces debe existir una relación entre uno y otro ¡y creo que la encontré!

De paso, ¡mira! Sentado en una terraza, el capital tomándose un café. Es elegante, educado y simpático y algunos dicen que incluso tiene el corazón de oro, como su reloj. Me gustaría mucho creerlo, pero veremos que las cosas son, como siempre, más complicadas cuando el mercado entra al baile.

Por ahora, dejemos que el capital se termine tranquilamente su café. Volveremos con él más tarde.

Entonces ¿qué ves en este mercado? Una *inmensa acumulación de mercancías*, eso es. Cada mercancía tiene su utilidad, su valor de uso: las frutas y legumbres, la carne y el pescado están destinados a ser comidos... ¡ese es el mejor uso que se les puede dar! La silla sirve para sentarse, ese es su uso. El juguete para jugar, ese también es su uso. Desde este punto de vista, estas mercancías tienen valores de uso diferentes, a veces muy difíciles de comparar. Uno puede jugar con carne molida, pero no durará mucho tiempo. Uno puede intentar comerse un juguete... pero no es un alimento muy nutritivo y uno corre el riesgo de romperse los dientes. Uno y otro tienen usos muy diferentes. Pero si uno llama a estas cosas mercancías, no es por su utilidad, sino sobre todo porque se venden en el mercado.



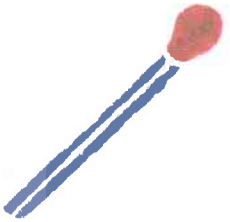
RELOJ

CERILLA

MEDICAMENTO

MESA

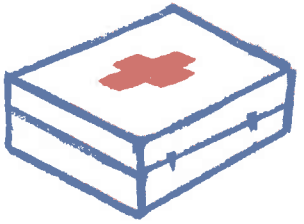
CUCHILLO



BICICLETA

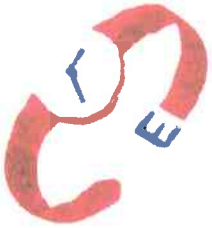
GASOLINA

FUSIL

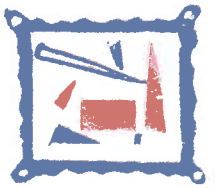


CARNE

MARTILLO



PERA



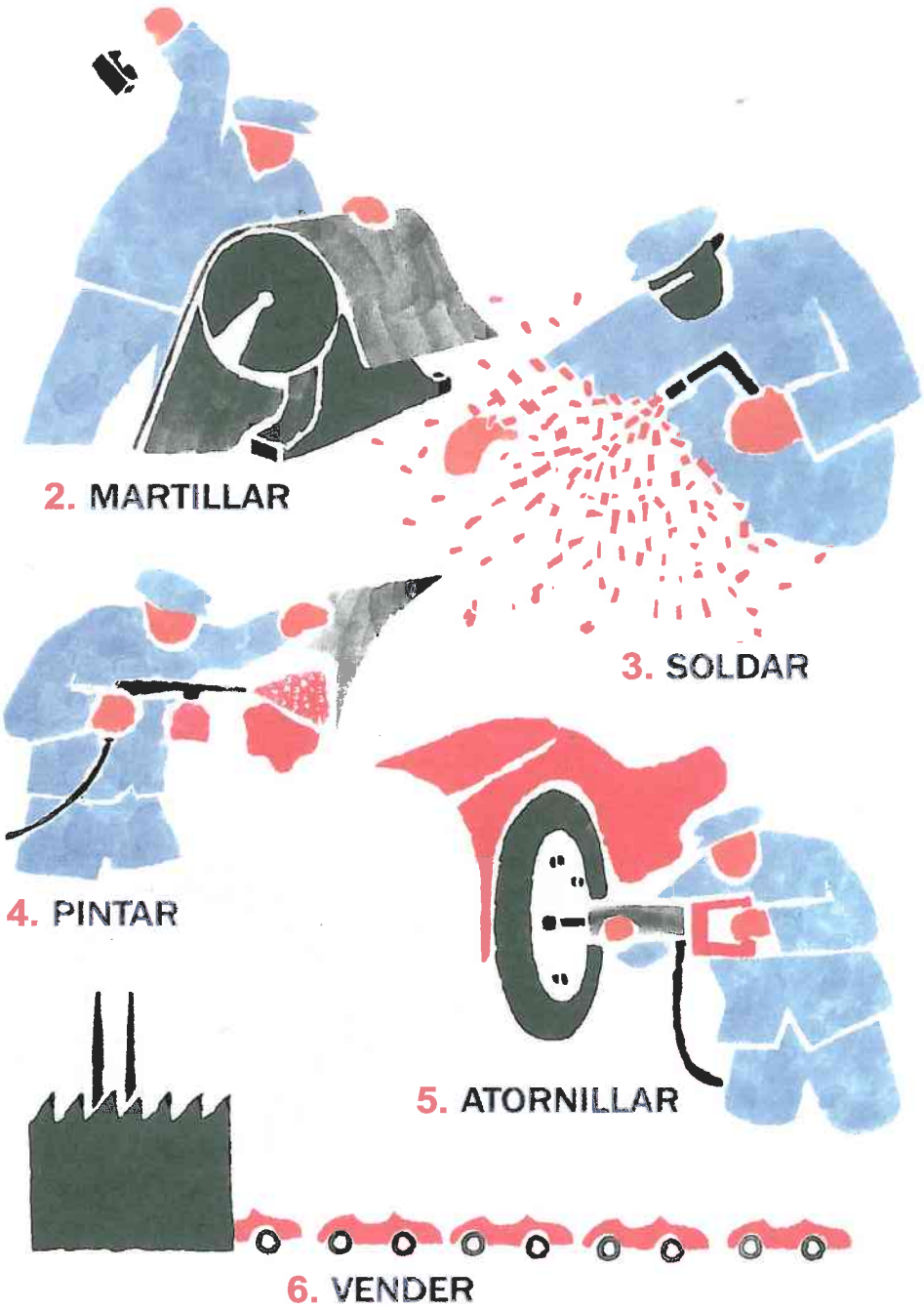
PATÍN

Si ahora te acercas a estas mercancías, verás efectivamente que al lado de ellas están escritos los precios. Un kilo de manzanas cuesta una moneda, este juguete diez monedas, esa silla cincuenta monedas o un billete. Pero ¿qué es en realidad un precio?

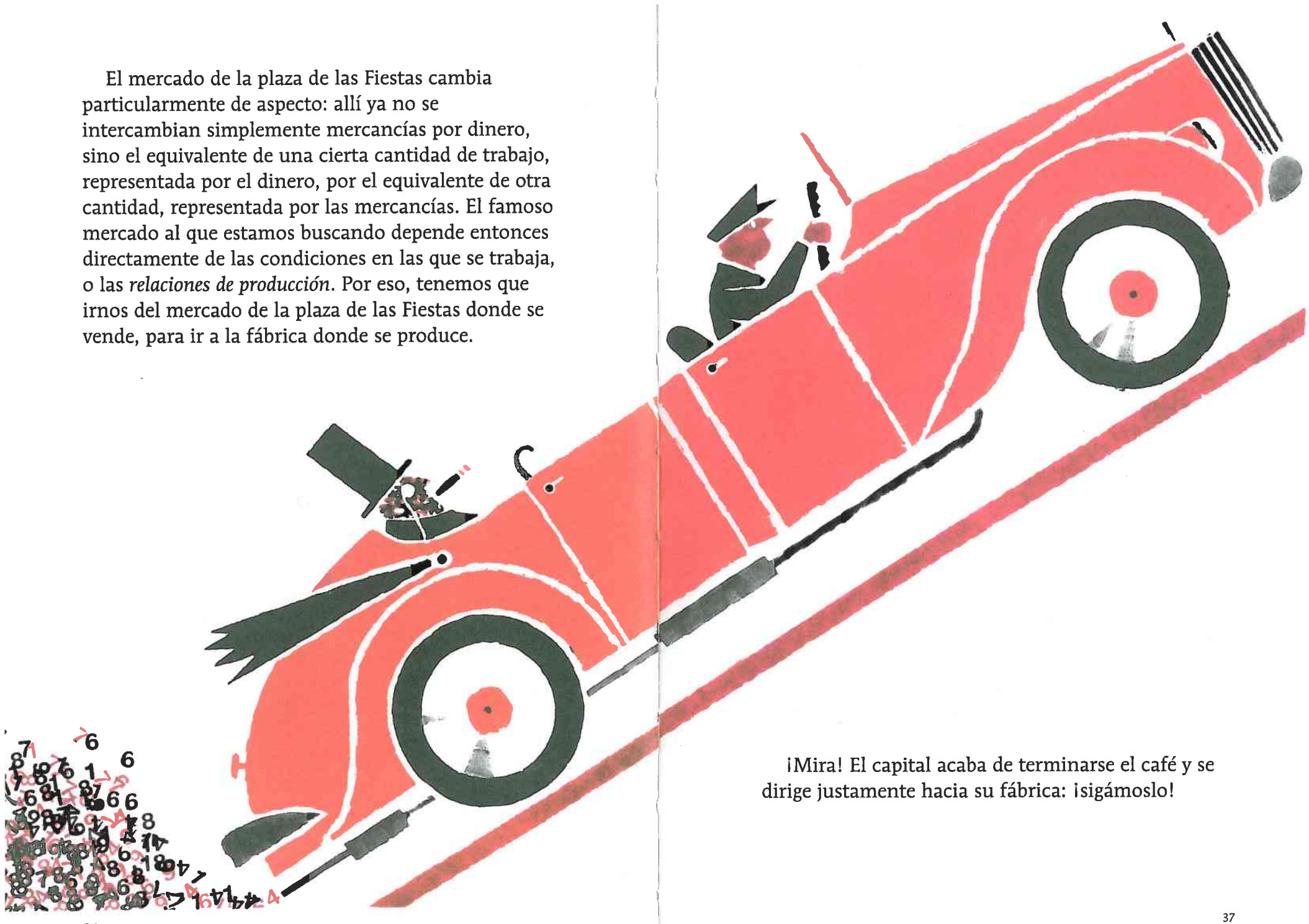
Estamos de acuerdo en que es una cierta suma de dinero. Así que sigamos, pues todavía tenemos que resolver los misterios del mercado. Recuerda: ¿qué es el dinero? Monedas, billetes ¿cierto? Un metal más o menos precioso o un papel impreso. Este metal o este papel no sirven para nada más que para comprar cosas: su único valor de uso es ser intercambiados por una cierta cantidad de mercancía.

Sabes bien, porque seguro que te lo han dicho, que no se debe jugar con el dinero, ni mucho menos "botarlo por la ventana". Lo utilizamos para comprar mercancía. Y como esta compra puede ser de objetos diferentes, manzanas, juguetes, sillas... el dinero es el equivalente universal de estas diferentes mercancías. El mercado de la plaza de las Fiestas es, entonces, el lugar donde intercambiamos mercancías por dinero. ¡Pero creo que de eso ya te habías dado cuenta!

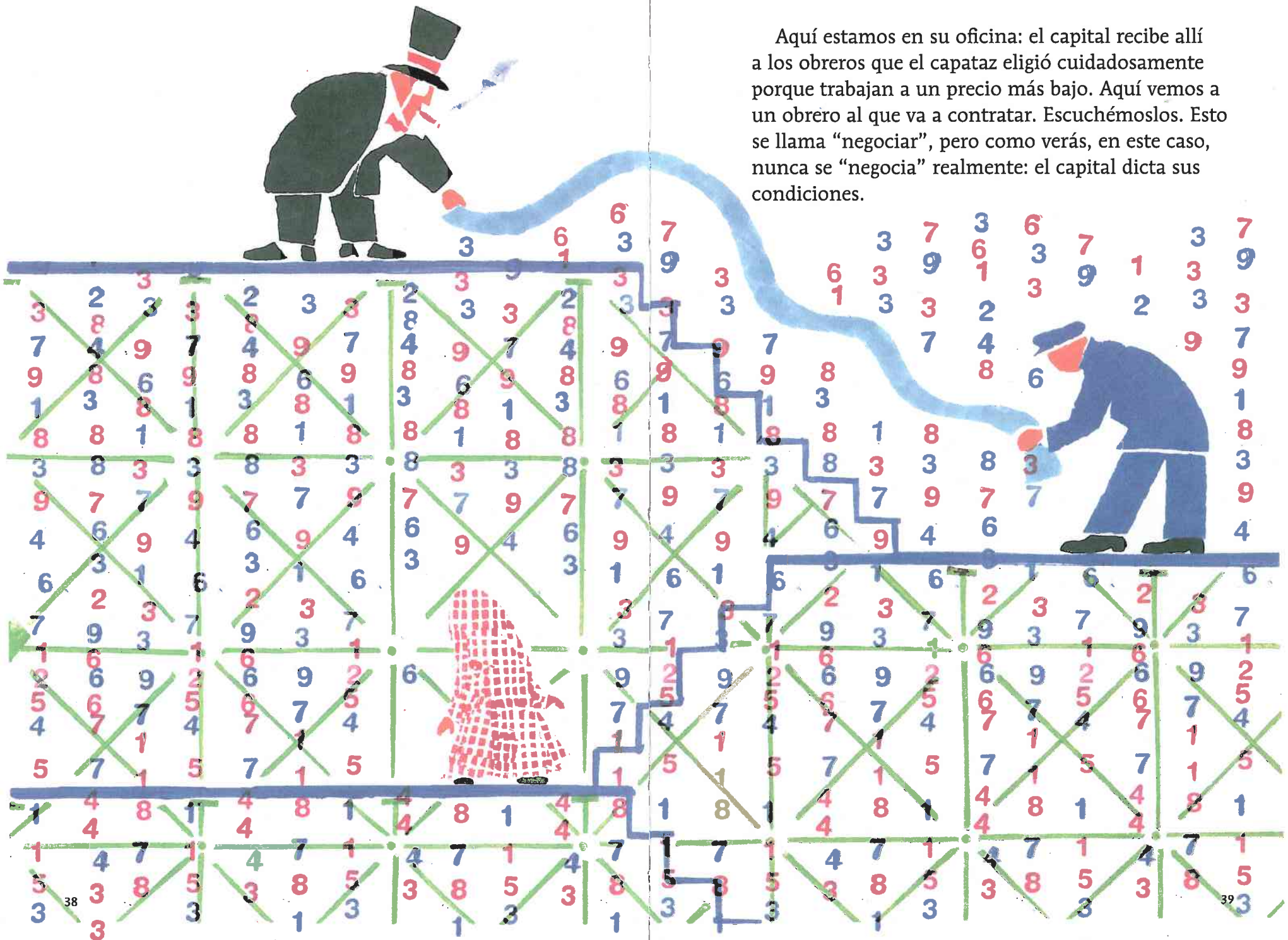
Pero una vez dicho esto, no hemos avanzado demasiado sobre las razones por las que cada mercancía tiene un precio fijo. ¿Por qué un kilo de manzanas cuesta una moneda mientras que una silla cuesta cincuenta monedas o un billete? ¿Es la utilidad de la mercancía la que le da su precio? Si ese fuera el caso, ¡el precio de las mercancías variaría constantemente en función de lo que las personas estimaran que es útil en cada momento de su vida! Por ejemplo, una carne picada tiene cien veces más valor para aquel que tiene hambre que una silla; un juguete vale mil veces más para un niño que un kilo de manzanas. No, el precio de las mercancías no depende de su utilidad. ¿No depende más bien del trabajo necesario para su producción? Esto es lo que yo llamo el valor de la fuerza de trabajo: el precio de una mercancía y, de manera más general, su valor de intercambio, está en función del trabajo necesario para producirla.



El mercado de la plaza de las Fiestas cambia particularmente de aspecto: allí ya no se intercambian simplemente mercancías por dinero, sino el equivalente de una cierta cantidad de trabajo, representada por el dinero, por el equivalente de otra cantidad, representada por las mercancías. El famoso mercado al que estamos buscando depende entonces directamente de las condiciones en las que se trabaja, o las *relaciones de producción*. Por eso, tenemos que irnos del mercado de la plaza de las Fiestas donde se vende, para ir a la fábrica donde se produce.



¡Mira! El capital acaba de terminarse el café y se dirige justamente hacia su fábrica: ¡sigámoslo!

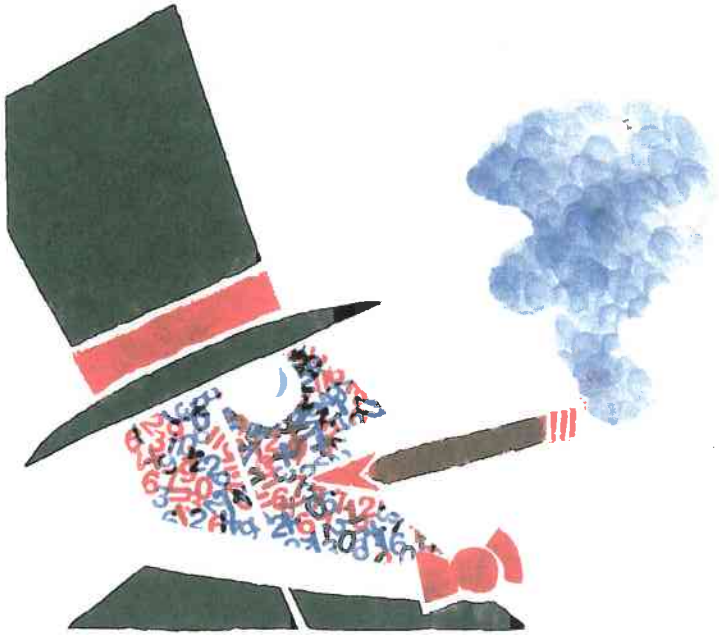


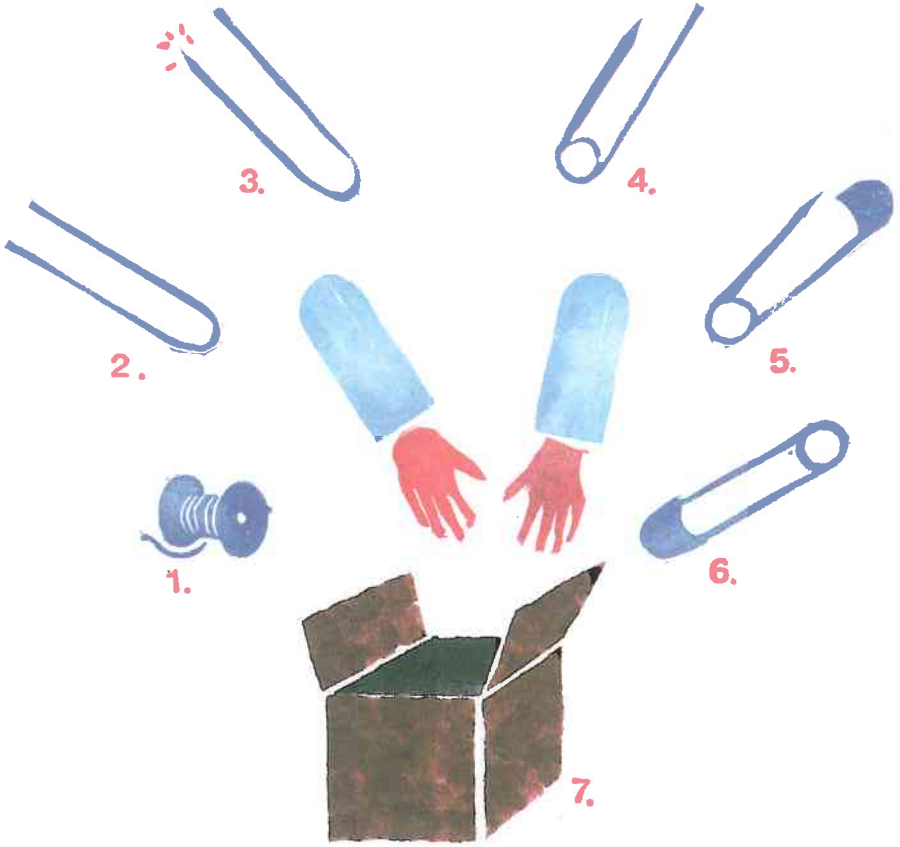
Aquí estamos en su oficina: el capital recibe allí a los obreros que el capataz eligió cuidadosamente porque trabajan a un precio más bajo. Aquí vemos a un obrero al que va a contratar. Escuchémoslos. Esto se llama "negociar", pero como verás, en este caso, nunca se "negocia" realmente: el capital dicta sus condiciones.

—Señor director, por favor ayúdeme. Acepto este trabajo a un precio muy bajo porque no tengo nada. Mi esposa está enferma y en cama, mis hijos pasan hambre. Ya negocié con el capataz, pero necesito un poco de dinero para comenzar ¡por favor!

Mi querido amigo, usted no puede ignorar las reglas del mercado. Si no puede darles una vida decente ¿por qué tiene hijos? ¿Acaso soy yo responsable de su situación?

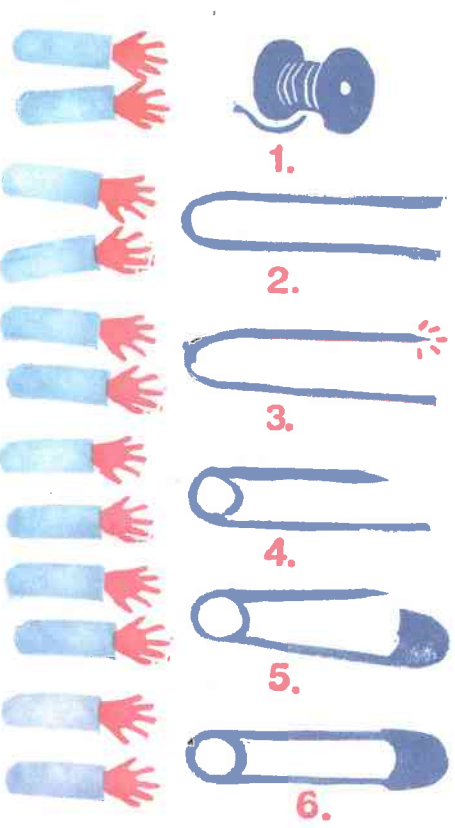
—Todo iba bien al principio, señor director, yo era un pequeño comerciante, vendía sillas que fabricaba yo mismo, ¡pero la fábrica de sillas me arruinó vendiendo sus mercancías a un precio más bajo!

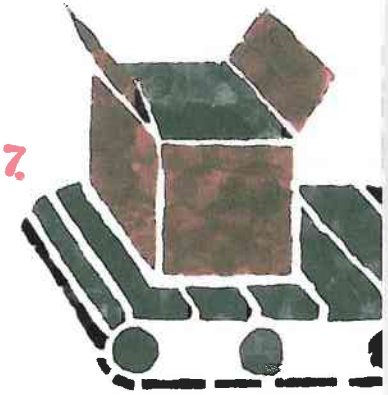




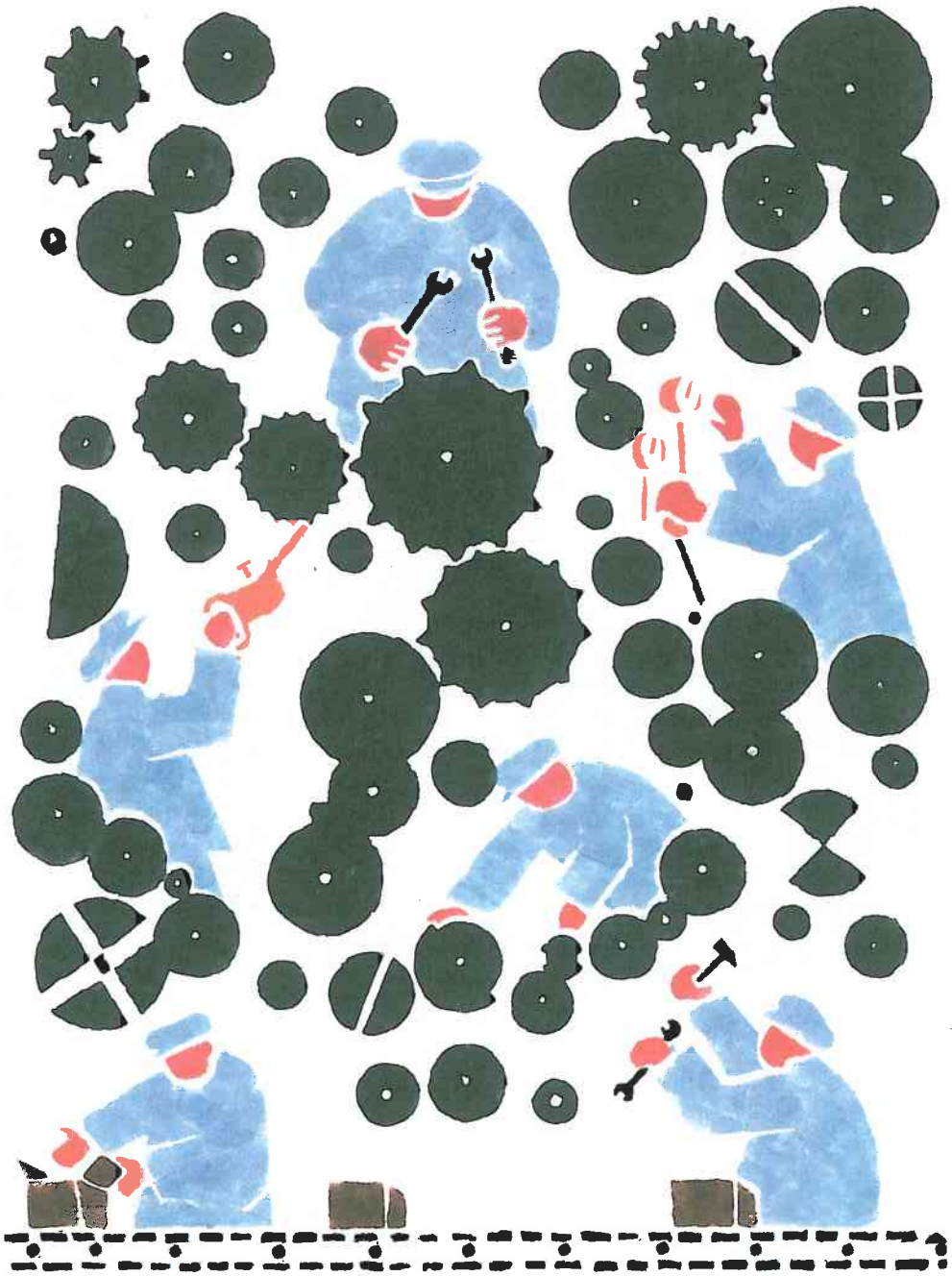
Y qué espera, así son las reglas del mercado...
Déjeme que le explique. El padre de mi padre era un pequeño comerciante ¡igual que usted! Pero siempre estaba atento a las relaciones de producción.
En esa época, fabricaba y vendía ganchos de nodriza. Su trabajo era muy especializado, ya que debía, a partir de una bobina de hilo de hierro, estirar el hilo, doblarlo, cortarlo, sacarle punta a uno de los extremos y después aplastar el otro extremo y fabricar la cabeza del gancho. Este conjunto de tareas era tan pesado que él solo no podía producir más de veinte ganchos al día y sus obreros un poco menos.

Pero comprendió enseguida que había que dividir el trabajo para ganar tiempo y dinero.
A cada tarea le correspondería un obrero: un obrero estiraba el hilo de hierro de la bobina; el siguiente, lo doblaba; el tercero, lo cortaba; el cuarto, le sacaba la punta; el quinto, se dedicaba a aplastar el extremo; el sexto, acuñaba la cabeza; el séptimo, blanqueaba el gancho; y el último, los ponía en una caja.
La idea de la división del trabajo era genial y, a la vez, ¡muy sencilla! Con las operaciones organizadas así, podían producir cientos de ganchos al día y como vendían muchos más, ganaban mucho más dinero también. Cada obrero tenía una tarea muy modesta y muy simple que podía repetir de forma mecánica.





Algunos años más tarde, cuando mi padre heredó lo
que se había convertido en una fábrica de ganchos,
un ingeniero inglés inventó una máquina para
producirlos de forma automática.
Ya solo se necesitaban dos obreros: el primero
para estirar el hilo de hierro a la entrada de la máquina;
y el segundo para poner los ganchos producidos
por la máquina en una caja.
¡Y la máquina producía más de diez mil al día!
Los obreros que sobraban fueron despedidos
y mi padre conservó únicamente a aquellos que
aceptaron un salario más bajo.

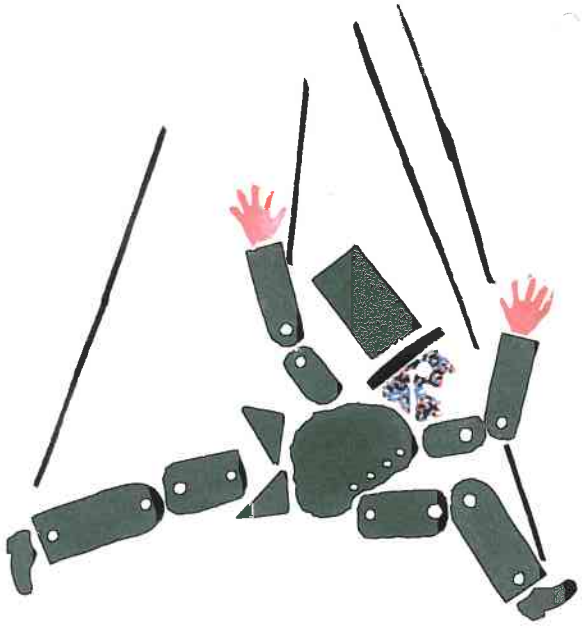


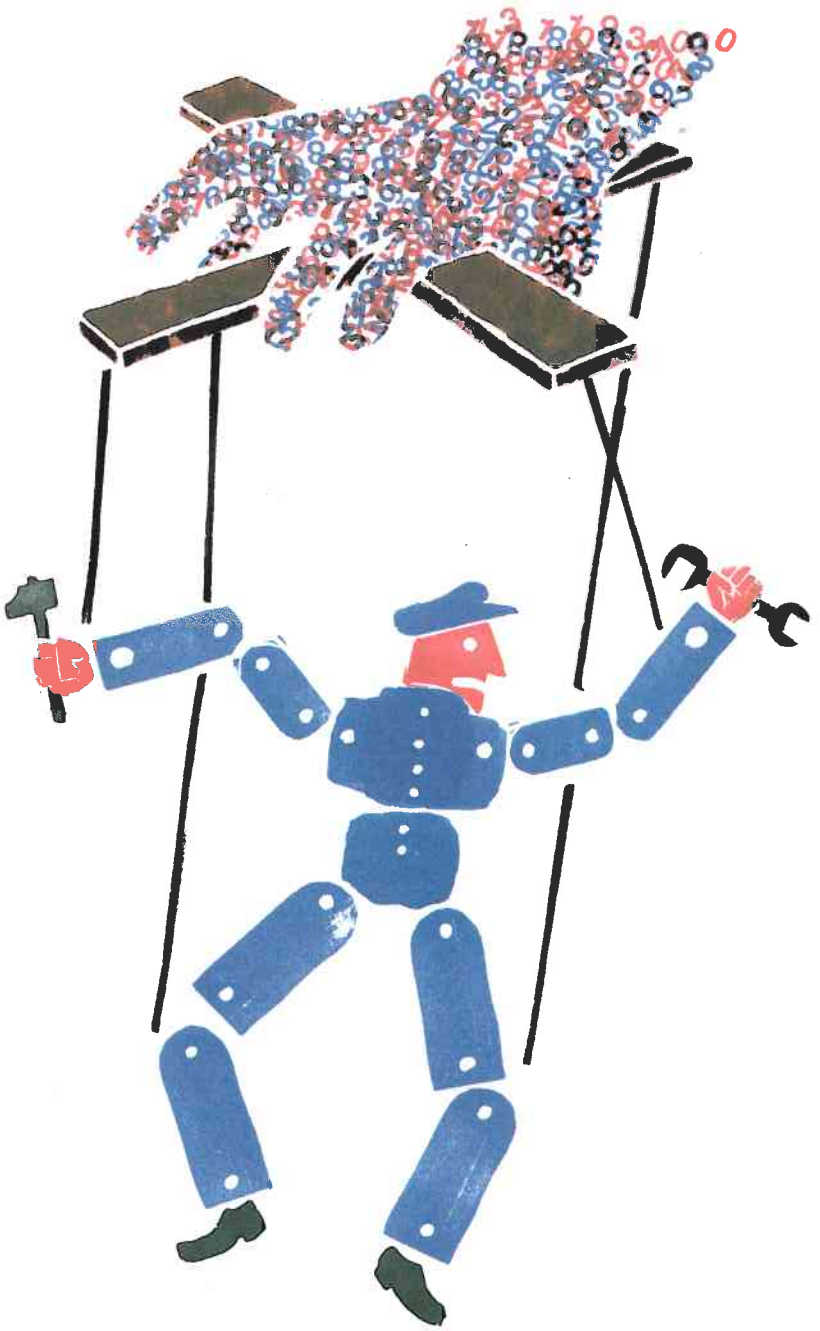
El obrero descontento o insatisfecho por este trabajo muy simple y muy repetitivo bien podía irse: como su labor no era en absoluto especializada, cualquier persona podría reemplazarlo y había muchas dispuestas ya que las máquinas habían reemplazado a las manos. Como usted mismo lo ha visto, en materia de contratación, la buena voluntad es lo que prima, es decir, ¡la voluntad de trabajar más que el otro obrero que también quiere el trabajo!

—Pero señor director ¿no es posible pagar un poco más a los empleados? ¿O al menos dejarles respirar un poco? Pues según me han contado, los ritmos de trabajo son demasiado duros.

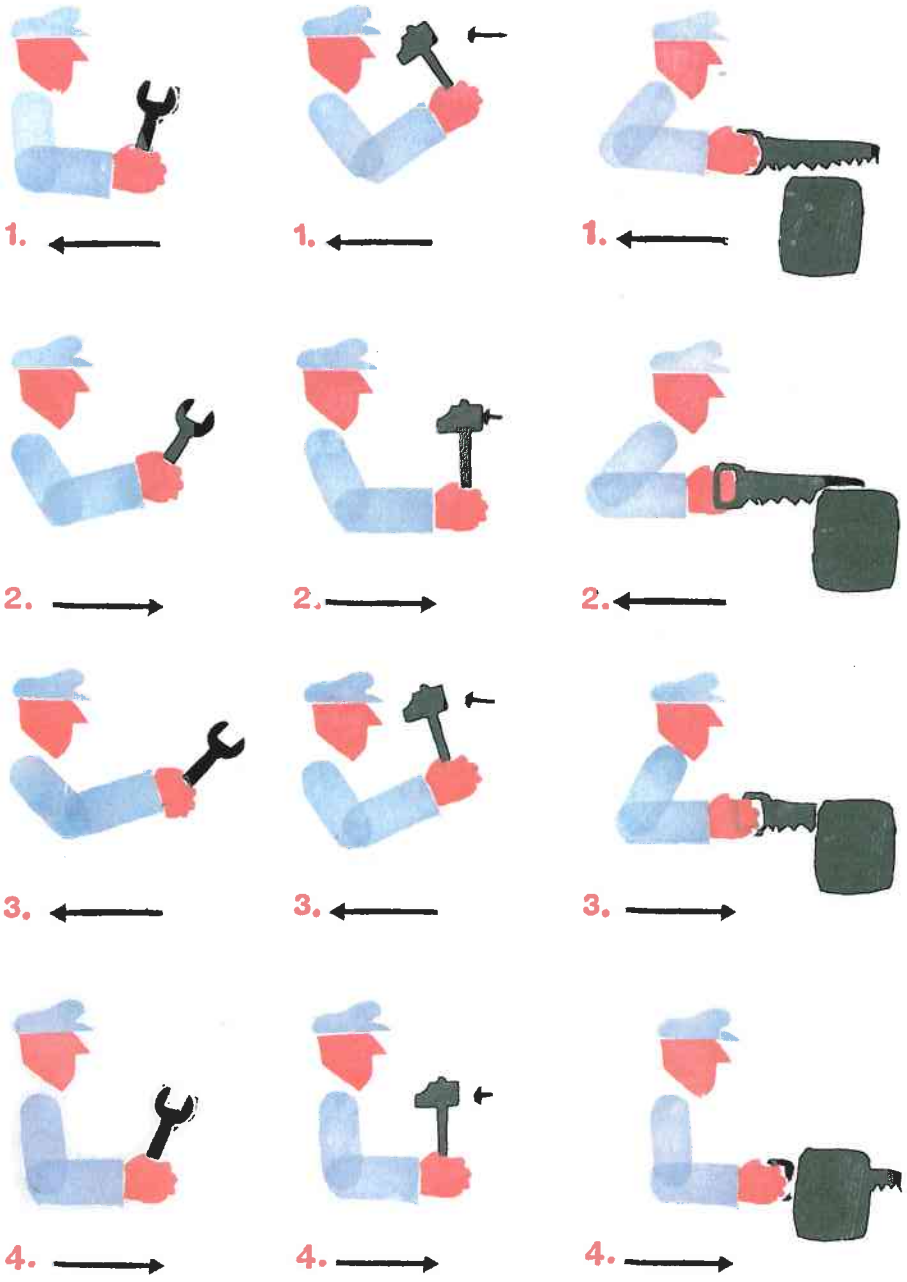
Querido amigo, no soy yo quien fija el precio de su esfuerzo ni su duración.
¡Son ustedes! Yo soy un simple propietario de los medios de producción, es decir, de la fábrica y las máquinas.
Ustedes vienen a venderme su fuerza de trabajo, sus manos. Como cualquier persona en un mercado, compro la fuerza de trabajo que me venden a un costo más bajo ¡es natural!
Cuando usted compra manzanas, prefiere comprar las más baratas ¿no es cierto? ¡Es lo mismo que me pasa a mí con la fuerza de trabajo!

Por tanto, si no está de acuerdo, ya sabe dónde está la salida. Muchos otros están esperando al otro lado de la puerta, obreros de buena voluntad y, quién sabe, tal vez de mejor voluntad que usted.





¿Qué piensas tú? Creo que ya hemos escuchado bastante. El mercado también está allá: el lugar donde los obreros, los productores, están obligados a vender su fuerza al más bajo costo a aquel que posee lo esencial, es decir, los medios de producción. El mercado no es, entonces, un mago, sino precisamente la expresión de una relación de producción. Una relación en la que la mercancía es el hombre, una relación en la que el obrero que mejor se vende es el que más trabaja, el que trabaja más tiempo ganando menos y permite al que posee los medios de producción ganar mucho más. Por eso, ¡vayamos a rescatar a este obrero explotado! Pongámonos la sábana e imitemos al fantasma.



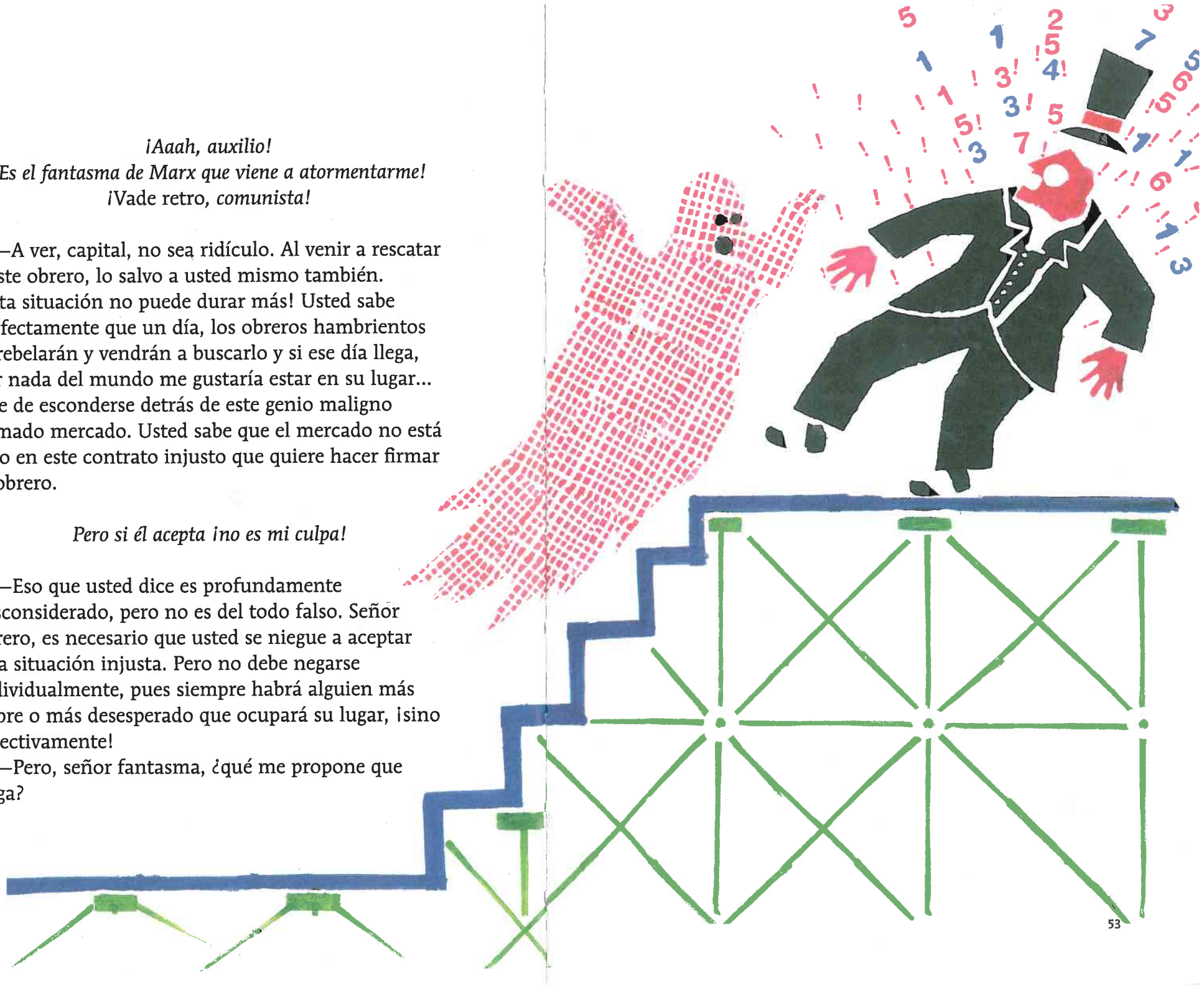
¡Aaah, auxilio!
¡Es el fantasma de Marx que viene a atormentarme!
¡Vade retro, *comunista!*

—A ver, capital, no sea ridículo. Al venir a rescatar a este obrero, lo salvo a usted mismo también. ¡Esta situación no puede durar más! Usted sabe perfectamente que un día, los obreros hambrientos se rebelarán y vendrán a buscarlo y si ese día llega, por nada del mundo me gustaría estar en su lugar... deje de esconderse detrás de este genio maligno llamado mercado. Usted sabe que el mercado no está sino en este contrato injusto que quiere hacer firmar al obrero.

Pero si él acepta ¡no es mi culpa!

—Eso que usted dice es profundamente desconsiderado, pero no es del todo falso. Señor obrero, es necesario que usted se niegue a aceptar esta situación injusta. Pero no debe negarse individualmente, pues siempre habrá alguien más pobre o más desesperado que ocupará su lugar, ¡sino colectivamente!

—Pero, señor fantasma, ¿qué me propone que haga?



—Mi solución es, digamos, algo radical. Como la injusticia del contrato reside en el fondo en la injusticia inicial de la propiedad, ya que algunas personas poseen todo y otras no tienen nada sino su propio cuerpo, propongo simplemente ¡abolir la propiedad privada!

Ja, ja, ja, ríe sarcásticamente el capital. —Usted es un completo irresponsable ¡mi pobre amigo!

—Si ser responsable es aceptar la explotación de la gran mayoría por unos pocos, entonces quiero ser un irresponsable. Pero escúcheme bien: le corresponderá al proletariado, es decir, a la multitud de obreros explotados, abolir la propiedad. Una vez que la propiedad privada sea abolida, cada uno estará libre en el sentido correcto del término, y no libre de ser esclavizado, de ser la simple prolongación de una máquina por un salario miserable. Cada uno contribuirá a la felicidad de todos sin someterse a otro, pues es la sociedad en su conjunto quien reglamentará la producción general y no algunos particulares que solo buscan su propio beneficio. La mayor parte del tiempo, una vez que se hayan cumplido las tareas sociales necesarias (aquellas que permitirán a todos alimentarse, tener un techo y una educación), cada uno podrá hacer cualquier cosa que le plazca: inventar, leer, crear, pescar o cazar por la mañana, practicar la ganadería en la tarde y la filosofía en la noche ¡si eso los hace felices!

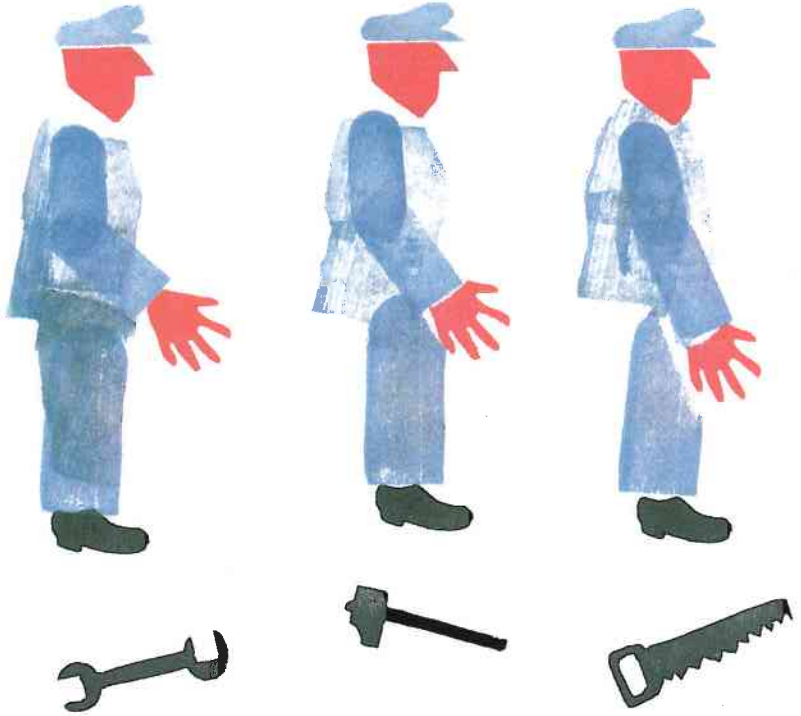
Usted es un idealista ¡eso no funcionará jamás!, contesta el capital.

—Tal vez, pero liberar al hombre de sus cadenas ¿no es eso lo único que vale la pena intentar?

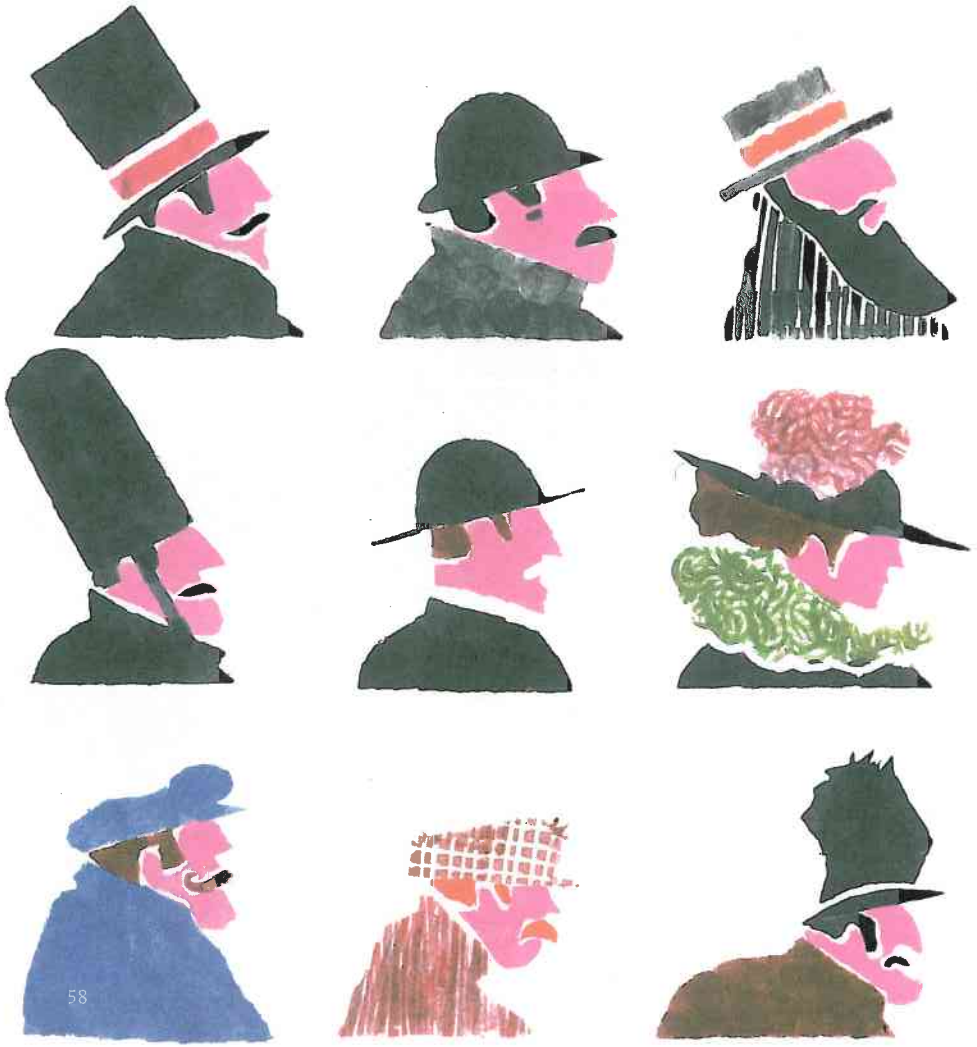
—Yo lo comprendo —dice el obrero— y voy a compartir sus ideas con mis compañeros proletarios, los trabajadores que, al igual que yo, no tienen nada.

—Ah, muy bien ¡comparta sus ideas! —contesta el capital suspirando— Mientras tanto, siempre quedarán algunos hombres responsables como yo para producir mercancías a un precio más bajo, como desea todo el mundo... ¡Ustedes hablan de igualdad, pero yo produzco la abundancia!

¡Abundancia contra igualdad! Pero ¿abundancia para qué? No se confíe, señor *el capital* —dice el obrero— le vendría bien empezar a reflexionar, pues si reflexiona muy tarde, ya solo le quedarán las piernas para salir corriendo... ¡y tendrá que correr rápido!



¡Bueno! ¡Dejemos entonces al capital y al obrero porque las cosas avanzan! ¡Pero no nos alegremos demasiado pronto, estos cambios de nuestros valores requieren un esfuerzo considerable, de ambas partes! No se trata simplemente de voltear la injusticia para explotar ahora a quienes antes eran explotadores, sino de hacer que la explotación desaparezca.

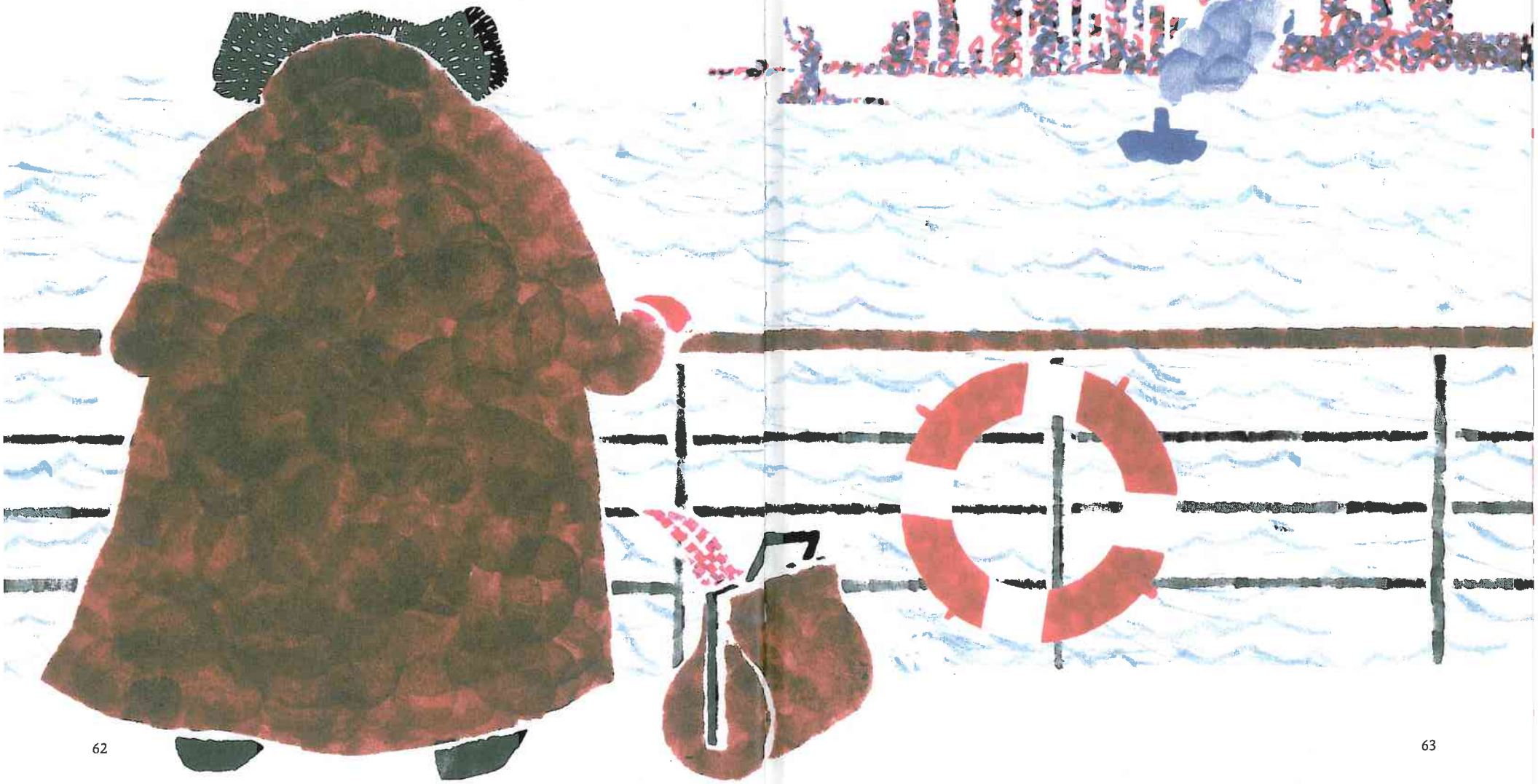


Volveré luego a alentar al capital y a sus obreros. Esa es mi pedagogía: ¡volver y aparecerme en el mundo para intentar sumar a más personas a mis soluciones revolucionarias!

Mientras tanto, tengo que dejarte a ti, que me has acompañado en esta aventura, pero no olvides nuestro imperativo categórico, aquel que a partir de ahora compartes conmigo: ¡transformar todo aquello que hace del hombre un ser humillado, esclavizado, abandonado y despreciado! ¡Aquí te dejo un trozo de sábana de los tejedores de Silesia, que te recordará nuestro juramento! Ahora, me voy...

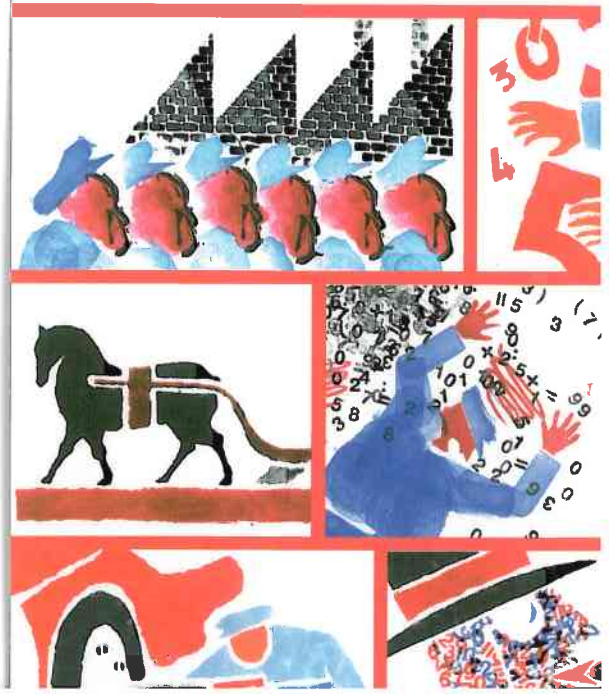
¿Adónde voy? Me embarco en este navío, con una dirección: ¡Estados Unidos de América! Tengo una cita con ustedes...

¡Señorita *pánico en Wall Street*!



Ronan de Calan enseña filosofía de la ciencia en la universidad. Aunque no ha sido perseguido por ningún policía, ni ha tenido que exiliarse y solo se cubre con una sábana para dormir, siente un afecto y una admiración sin límites por aquel a quien llama "El profeta del Soho": Karl Marx.

Donatien Mary, después de haber seguido la espartana formación de G. Dégé en Estrasburgo, se instaló en París, donde se casó con la encantadora Fanny y publicó su primer libro, *Los últimos dinosaurios*, en Éditions 2024. Publicará, evidentemente, muchos otros libros que llegarán a su público y así no morirá en la indiferencia general.



www.panamericanaeditorial.com
ISBN 978-958-30-4081-8
9 789583 040818